



Urbanismo y mercado de la distinción:

Las urbanizaciones residenciales en Valladolid

Trabajo fin de grado: Grado en fundamentos de la arquitectura

Autor: Adrián González Simón

Tutor: María Castrillo Romón

ETSA Uva-11/09/2017

Resumen / Summary

Nos encontramos en un periodo económico difícil tras la crisis inmobiliaria, pero el mercado inmobiliario antes de que la burbuja explotara era muy prolífico.

Uno de los productos estrella de estas últimas décadas ha sido la venta de inmuebles en urbanizaciones de viviendas unifamiliares periurbanas. Este hecho lleva asociado el modelo de crecimiento disperso y los problemas que esto supone.

En este documento se estudiará el crecimiento disperso o “urban sprawl”, enfocándolo a las urbanizaciones de viviendas unifamiliares desde una perspectiva social, a través de un análisis cuantitativo y cualitativo, determinando las causas sociales que han llevado a este modelo a obtener el éxito que ha logrado desde la última etapa del siglo XX hasta la actualidad en nuestro país, y más concretamente en el entorno periurbano de Valladolid.

We are in a difficult economic period after the housing crisis, but the housing market before the bubble exploded was very prolific.

One of the star products of the last decades has been the sale of houses in residential developments of peri-urban single-family homes. This fact has associated the dispersed growth model and the problems that this entails.

In this paper we will study urban sprawl, focusing on single family suburbs from a social perspective, through a quantitative and qualitative analysis, determining the social causes that have led to this model to achieve success has achieved from the last stage of the twentieth century to the present time in our country, and more specifically in the peri-urban environment of Valladolid.

Palabras clave / Keywords

Urbanizaciones, viviendas unifamiliares, distinción, baja densidad; España / suburbs, single-family housing, distinction, urban sprawl; Spain

Agradecimientos

Para la realización de este trabajo ha sido inestimable la ayuda, dedicación y entrega de mi tutora María Castrillo Romón, así como su total disponibilidad y sus amplios conocimientos sobre urbanismo y los fenómenos sociales que interactúan con él.

Del mismo modo muestro mi agradecimiento a todas las personas que han participado de manera activa o pasiva en la consecución de los objetivos de este trabajo final de grado, con especial interés a quienes han participado en el estudio cualitativo compartiendo sus experiencias vitales conmigo.

Índice

1. Presentación	
1.1 Motivación	10
1.2 El trabajo y sus fuentes: una foto fija y un asunto de fondo	11
2. El encuadre: objeto y problema	
2.1 El fenómeno de las urbanizaciones	12
2.2 La problemática de las urbanizaciones	15
3. La Lente: las estructuras sociales de la economía	
3.1 El caso francés: <i>el pavillion, ilusión de château campestre</i>	22
3.2 El caso estadounidense: la casa del <i>American Dream</i>	24
4. La Perspectiva: el “prestigio” como hipótesis	27
5. La Captura: análisis cualitativo y cuantitativo	
5.1 Definición del universo de casos de estudio:	
las urbanizaciones de Valladolid	30
5.1.2 Metodología de inventariado	31
5.1.2 Listado	32
5.1.3 Plano	33
5.2 Metodología de análisis de las urbanizaciones de Valladolid	34
5.2.1. Diseño del análisis espacial	34
5.2.2. Diseño del análisis cualitativo	36
6. La Instantánea: lo que muestra el estudio	
6.1 “El chalet” o el prestigio de la vivienda unifamiliar	37
6.2 Urbanizaciones de élite	37
6.3 Estrategias de los agentes inmobiliarios	38
6.4 Consciencia de los Residentes	41
6.5 El ranking de prestigio confrontado al espacio objetivo	43
6.6 La evolución de las urbanizaciones	47
6.7 Subproductos inmobiliarios del prestigio	53
7. Reflexiones finales: metareflexión	59
8. Referencias bibliográficas	61
9. Anexos	
9.1 Anexo I: Fichas de urbanizaciones	63
9.2 Anexo II: Entrevistas	98

1. Presentación

1.1 Motivación

El fenómeno de la dispersión urbana de las últimas décadas y, dentro de ello, la proliferación de urbanizaciones de viviendas unifamiliares ha dejado una gran huella en las ciudades españolas, tanto en la forma y uso de los territorios urbanizados como en el medioambiente y en las relaciones sociales.

Ese tipo de crecimiento residencial ha recibido fuertes críticas desde sectores especializados, lo que, sin embargo, no parece haber afectado al fuerte dinamismo que ha demostrado a lo largo de los años del “boom inmobiliario”.

La ciudad compacta parece mejor que la dispersa, fundamentalmente porque consume menos suelo, agua y energía y porque favorece la utilización del transporte público. Por ello cabe considerar desfavorablemente los crecimientos urbanos con viviendas unifamiliares y de baja densidad. (Moliní, Fernando; Salgado, Miguel. 2010)

Resulta evidente que la rentabilidad inmobiliaria es una condición básica de existencia de urbanizaciones de viviendas unifamiliares. Pero esa rentabilidad, siendo necesaria, puede no ser una razón suficiente para explicar el inapelable éxito social de ese “producto inmobiliario” frente a otros.

Durante mis estudios de grado he tenido la oportunidad de elaborar un trabajo sobre la segregación espacial voluntaria de ciertos grupos sociales de las esferas más altas de la sociedad vallisoletana. Constaté que ciertas urbanizaciones de viviendas unifamiliares constituían un medio potente para efectuar esas dinámicas segregativas. Pero también observé que su potencial no sólo residía en su condición de espacios más o menos cerrados y aislados de su entorno, sino también por su identificación con un determinado status social (a veces contrastante con los dudosos valores urbanísticos y arquitectónicos que mostraban a mis ojos de estudiante de Arquitectura). Este estatus a su vez se veía reflejado en las conversaciones que tuve con los residentes en dichas urbanizaciones, los cuales se identificaban a sí mismos dentro de un grupo, tan solo por residir dentro de determinadas urbanizaciones.

En una ciudad de provincias, vivir en una “urbanización” parecía ser un signo de “estatus”. Esta observación inculcó en mí un interés que ahora germina con la forma de este Trabajo Fin de Grado.

1.2 El trabajo y sus fuentes: una foto fija y un asunto de fondo

La estructura de este documento se corresponde con tres bloques de trabajo que, aunque están interrelacionados y se han desarrollado simultáneamente en el tiempo, se presentan aquí separadamente. El primer bloque se centró en la lectura de textos teóricos sobre el fenómeno de las urbanizaciones y de toda la problemática que traen detrás, especialmente algunas investigaciones muy prestigiosas desarrolladas sobre el fenómeno de los desarrollos periféricos de vivienda unifamiliar en países como Francia o EEUU. El segundo bloque de trabajo consistió en la construcción de una hipótesis. La lectura de dos conocidos libros del sociólogo Pierre Bourdieu (Bourdieu, Pierre. 1979; Bourdieu Pierre. 2000) fueron fundamentales para proponer que una perspectiva de tipo social basada en el prestigio puede contribuir a explicar – por supuesto, junto a otros muchos y complejos factores - las dinámicas de las urbanizaciones de viviendas unifamiliares en España. Como tercer bloque, se realizó una investigación de tipo empírico, cuantitativa y cualitativa, tomando como terreno de estudio las urbanizaciones aisladas en el entorno de la ciudad de Valladolid. Los datos obtenidos de, trabajo de campo, fuentes planimétricas y estadísticas, y entrevistas se elaboraron e interrelacionaron de forma coherente con las hipótesis para poder trazar, finalmente, algunas conclusiones.

El trabajo en su transcurso me sugirió la imagen de una doble metáfora. Por un lado, he construido la “foto fija” de las urbanizaciones del entorno de Valladolid a fecha de agosto de 2017. Por otro lado, esa foto fija revelaba también el accionar de un factor de fondo con continuidad en el tiempo, el “prestigio”, que – según mi tutora y yo mismo - habría contribuido modelar los rasgos de familia y la evolución que la “foto fija” revelaba en cada individuo, o sea, en cada urbanización.

Por esta razón, una metáfora fotográfica ha guiado la definición de los títulos para cada una de las partes de este documento. Estos títulos van acompañados por subtítulos que aluden a la cuestión de fondo de cada uno de los apartados del documento.

2. El encuadre: objeto y problema

Es razonable e importante en aras del rigor de la investigación, antes de encarar el grueso del análisis, definir el objeto del que nos vamos a ocupar y adquirir conocimientos de la repercusión del mismo hasta nuestros días.

2.1 El fenómeno de las urbanizaciones

Las urbanizaciones de viviendas unifamiliares son un fenómeno muy frecuente en las ciudades españolas y comúnmente conocido como “urbanizaciones”.

Se trata de conjuntos principalmente residenciales en los que son dominantes las tipologías unifamiliares. Su genealogía puede ser muy diversa. No nos ocuparemos aquí de los que tienen un origen informal, que revisten una enorme heterogeneidad, sino de aquellos producidos enteramente en los circuitos formales de la economía inmobiliaria. Estos suelen tener cierto carácter unitario proporcionado normalmente por el hecho de tener un nombre propio o ser realización solo promotor o por provenir de un plan parcial originario gestionado por un corto número de promotores de suelo o por la combinación de varios de estos elementos. La trama de calles suele tener poca relación con el entorno exterior al conjunto que en muchas ocasiones puede aparecer incluso separado por un borde o límite bien marcado (una valla, una muralla o un seto) y tener un único acceso también muy claramente identificado. En el interior, es frecuente que se encuentren series de viviendas unifamiliares, concebidas con modelos similares aunque a veces con diferente tamaño o acabados, a veces independientes entre sí y otras adosadas, complementadas con algunas instalaciones comunes lúdico-deportivas.

Las “urbanizaciones” no sólo forman parte hoy de los tejidos diferenciados de las áreas urbanas actuales, la extensión del fenómeno y sus condiciones espaciales, modelan las vidas cotidianas de sus habitantes, los modos de uso de los territorios urbanizados y las relaciones sociales en las ciudades. Si formas parte del fenómeno, la urbanización será parte activa de tu vida y de tu relación con la sociedad. Si por el contrario no habitas en una de ellas, seguro que ocupará alguna conversación que otra o lo conocerás por alguna visita a algún familiar o amigo o condicionará tu relación con ellos.

Pero este conocimiento que ahora parece universal y altamente integrado en la mentalidad del grueso de la población, del cual podríamos hablar con la mayoría de nuestros vecinos, hubo una época en la cual no existía. Es de hecho un fenómeno bastante reciente en términos históricos, algo que surge en nuestro país a partir de la segunda mitad del siglo XX en lugares muy concretos y de forma gradual.

En el caso de Valladolid, posiblemente extrapolable a otras ciudades españolas, las primeras “urbanizaciones” en periferia urbana nacieron como respuesta a la demanda de segunda residencia de la (pequeña) burguesía local, algunas a principios del siglo XX (El Pinar de Antequera) pero sobre todo durante el desarrollismo (El Montico, Panorama, La Corala...) (DOTVAENT. 1996).

Un arquitecto que conoció ese momento de impulso lo relata así:

“Porque las urbanizaciones vienen de esa segunda residencia inicial y la gente que ahora vive en las urbanizaciones y las tiene como primera residencia, les gusta estar a las afueras (...).

Porque también es interesante comentar que en Valladolid no hubo, cuando otras ciudades sí que tuvieron sobre los años cincuenta o sesenta, la ciudad jardín. Y que ha venido a ser sustituida por algunas urbanizaciones como puede ser la del Pinar de Antequera, donde hay bastantes viviendas unifamiliares, y donde las familias de aquellos años tenían su vivienda para pasar el verano, para veranear, que era la idea de estas segundas residencias, porque antes las vacaciones familiares eran distintas, y antes cuando se veraneaba, yo soy de Santander, la gente iba desde Valladolid, Palencia, Burgos o Madrid, e iban dos meses, y toda la familia iba allí los dos meses a excepción del cabeza de familia que se quedaba como se decía en aquella época de Rodríguez en la ciudad y que iba cuando podía, los fines de semana y cuando tenía vacaciones. Y yo tenía amigos que iban de julio hasta septiembre, los más pudientes a un hotel y los menos a un apartamento o donde pudieran, entonces en Valladolid también se daba la situación de en vez de ir a Santander, tener esa segunda residencia en el Montico, por ejemplo. Que es la razón inicial del porqué de las urbanizaciones. Lo que pasa es que ahora, no quiere decir que no se siga haciendo, pero ya menos, lo más normal es que se utilicen esas viviendas para vivienda permanente.” Fernando Sánchez Mínguez (Arquitecto y promotor inmobiliario)

La segunda residencia ya no es hoy la principal razón de existencia de las urbanizaciones en periferia urbana. Éstas ya no son espacios de uso temporal habitados por las élites. Casi todas las urbanizaciones que hoy en día conocemos son de este tipo: urbanizaciones de vivienda principal. Las más antiguas han empezado a virar hacia lugares de vivienda habitual y las más recientes, ocupadas desde sus inicios como tales, próximos a la ciudad, bien comunicados por carretera, reúnen un mayor número de muchas más viviendas que sus precedentes.

Las urbanizaciones han proliferado al calor de la popularización del “adosado” durante el boom inmobiliario y, con ello, han contribuido a extender nuevos estilos de vida.

El desarrollo exponencial de las urbanizaciones las últimas décadas habría ido acompañado de un cambio a la baja en la clase social de sus habitantes. Un promotor inmobiliario explica así como la aparición del adosado ha hecho que las urbanizaciones sean socialmente mucho más permeables:

“Luego también el adosado es un invento, porque tiene un coste mucho menor lógicamente que una vivienda unifamiliar aislada, porque un adosado en una parcela de doscientos o trescientos metros se puede hacer, una vivienda unifamiliar aislada pues necesita quinientos o seiscientos, y todo eso tiene un coste. Incluso ahora yo te diría que puede haber adosados con parcelas de ciento y pocos metros, tienes delante tu jardincito de tres por cuarto y detrás tu jardincito de cinco por seis y ya casi la gente se contenta con eso, y entonces un adosado llega a poder tener un precio similar a una vivienda en bloque, lo que posibilita a otras clases sociales a poder adquirir una vivienda unifamiliar, después también hay adosados y adosados, los hay de cuatro plantas con ascensor, y los hay de una planta con bajo cubierta como mucho, con setenta u ochenta metros cuadrados útiles, lo que sería casi un apartamento adosado.” Fernando Sánchez Mínguez (Arquitecto y promotor inmobiliario)

Además, las urbanizaciones imponen en muchos casos una marcada segregación de los usos de los espacios urbanos. Dada la magnitud alcanzada por el fenómeno, esa segregación acentuada ha alcanzado a los estilos de vida de una fracción significativa de la población urbana y la movilidad urbana lo acusa. Trabajo, colegios, compras, etc. se realizan fuera de la urbanización; la vida familiar y una parte del ocio se reservan para el entorno residencial. Así lo explica una residente de Fuente Berrocal:

“A parte de salir el domingo al restaurante, ¿qué más haces en Fuente Berrocal?

- Pues yo poca cosa, porque la verdad es que entre semana me paso todo el día trabajando, ayer por ejemplo llegué a las diez y media de la noche, y claro, por mucho que digas que hay tiempo para todo, no es cierto, si sales a las ocho de la mañana de casa y llegas a esas horas, no te apetece más que cenar e irte a la cama, la verdad que yo no soy, de la familia, la que más disfruto de la zona. Yo salgo por la mañana y vuelvo por la noche, el sábado vamos a comprar y descanso y el domingo es el día en el que sociabilizo más. Mi marido disfruta más de las zonas verdes, porque el si que descansa por las tardes, y del aburrimiento yo creo se va a andar (se ríe)” Almudena Correges (Residente Fuente Berrocal y empresaria)

2.2 La problemática de las urbanizaciones

Son muchos los autores que han sido críticos con la forma de crecimiento que representan las urbanizaciones y a la que suelen referirse por el término inglés “sprawl”, que significa literalmente “extensión” pero que, utilizado en textos en castellano, adquiere una connotación negativa, de “crecimiento descontrolado” en el sentido de inadecuado y problemático.

Efectos de las urbanizaciones

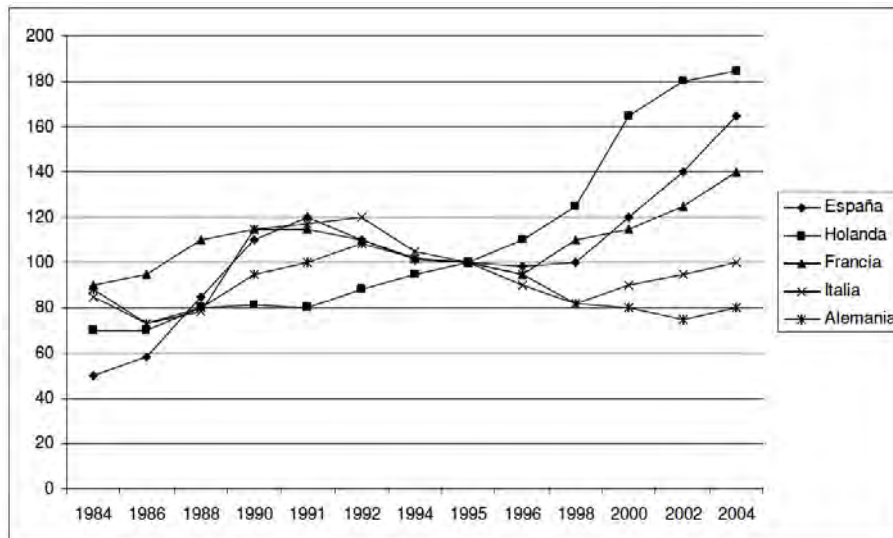
La proliferación de urbanizaciones de viviendas unifamiliares constituye un crecimiento que se ha juzgado como problemático por importantes razones tanto medioambientales como sociales y económicas. Una investigación realizada para el Ministerio de Fomento de España (Muñiz, García y Calatayud. 2006) propone una interesante síntesis de los mismos:

- Efectos económicos: la ineficiencia rige económicamente este modelo de crecimiento de la ciudad. La vivienda unifamiliar genera muchos más costes en todos los sentidos que la vivienda en bloque. Destacan el coste en términos de mayor consumo energético, de transportes (está más alejado del núcleo urbano), de urbanización y mantenimiento de calles y zonas verdes (menor es la densidad de viviendas y, por tanto, de contribuyentes para gastos que tienden a ser más altos) y el sobrecoste en servicios públicos como el correo, recogida de basura y otros. Exigen además una gran inversión pública en infraestructuras y servicios, y encima conllevan una elevación del precio del suelo en su entorno.

Este modelo es, por tanto, mucho más caro para el habitante pero también para la sociedad en su conjunto, ya que utiliza una cantidad de recursos mucho mayor de lo necesario en un modelo de crecimiento urbano compacto. Además, los pagadores de impuestos por metro cuadrado de infraestructura que hay que realizar y mantener son mucho menores que en un modelo compacto. Todo ello conforma un gran problema y hace que muchos ayuntamientos hayan empezado a permitir este tipo de crecimientos sólo bajo condiciones particulares, haciendo que los habitantes de la urbanización sean los que mantengan todo el conjunto. Las administraciones locales se liberan así de una parte de los sobrecostes pero no de todos, puesto que siguen sufragando los servicios públicos en estas zonas, que son mucho más costosos por la extensión de las mismas. Para este segundo problema muchos ayuntamientos han optado también por regular los servicios y concentrarlos en unos días concretos, haciendo que, por ejemplo, la basura sólo se recoja un día a la semana en las urbanizaciones; el correo también ha empezado a gestionarse así: se trata de pequeños parches que se van poniendo a los problemas económicos que las urbanizaciones les acarrean.

Los mismos autores han observado además que hay una correlación directa entre el aumento del precio de la vivienda en España y la evolución del parque de

vivienda unifamiliar, la cual viene siendo significativa cómo ya hemos explicado a partir de finales del siglo XX.



Izq precio vivienda (100= precio 1995), Abajo año- Fuente Banco de Acuerdos Internacionales (Muñiz, García y Calatayud. 2006)

- Efectos sociales: el mayor efecto social, tal vez buscado por parte de quien habita estas zonas, es la segregación. Aunque en las zonas urbanas compactas también existen fenómenos de segregación, en el crecimiento disperso estos se intensifican y toman forma más nítidamente. Las distancias entre las urbanizaciones y el núcleo urbano, así como las distancias entre urbanizaciones hacen de ellas zonas muy segregadas. Los precios inmobiliarios garantizan, entre otros, un umbral mínimo de acceso y contribuyen a que la población sea muy homogénea. Por otro lado hay un efecto quizá no tan buscado, pero igual de problemático: la falta de accesibilidad a las urbanizaciones y la dependencia del medio de transporte privado, lo que en ocasiones imposibilita que las urbanizaciones sean una opción para personas de movilidad reducida y para quienes no pueden manejar o costearse medios de transporte privados.

Estas zonas, por tanto, no contribuyen a promover una sociedad diversa sino todo lo contrario, hacen de las zonas residenciales auténticos enclaves socialmente especializados, lo que es poco compatible con la extensión de conductas de tolerancia y de aceptación de lo diferente.

“El creciente desmantelamiento del estado bienestar conduce a una ciudad dispersa, esto es, a una ciudad individualizada”. (Rodríguez López, Julio. 2015)

- Efectos medioambientales: el principal efecto medioambiental que se presenta en las urbanizaciones es el mayor consumo de energía, que presenta dos vertientes principales. En primer lugar, el transporte. Dada la separación que se da entre la vivienda y los lugares de trabajo, estudio, ocio y compras, las familias residentes en urbanizaciones dependen del transporte privado para un gran

conjunto de actividades y además lo usan durante más tiempo, lo que genera que los niveles de contaminación suban. Además, los índices de motorización (coches por hogar) son más altos, con lo que la polución, comparada con una ciudad compacta, se dispara. Por otro lado, está el consumo de energía de cada vivienda, que se ve incrementado por la alta exposición de estas viviendas a los agentes externos (al menos, en dos fachadas, cubierta y encuentro con el suelo, y aún más en las tipologías exentas). Las pérdidas de energía en invierno y las ganancias en verano son mayores que en una vivienda en bloque y también, por tanto, el consumo requerido para mantener equivalentes parámetros de confort.

Si bien para los problemas de energía en las viviendas se están realizando muchas innovaciones con soluciones (aunque a precios aún muy elevados) de “gasto energético cero” y, por tanto, con un impacto ecológico algo más limitado, el problema del transporte tiene soluciones mucho más difíciles puesto que para que un transporte público funcione necesita de ocupantes que lo utilicen, y un número suficiente de los mismos para que sea rentable. En zonas dispersas, esto no parece realizable y, dada la distancia que usualmente mantienen estas zonas con los núcleos urbanos, todavía parece más difícil que el coche o motocicleta se puedan sustituir por transportes alternativos como la bicicleta.

Magnitud del problema

Los siguientes datos quieren dar cuenta de la magnitud del problema que estamos analizando:

Tabla 1 - % Suelo Artificial Ocupado

	España	Áreas no urbanas	Grandes áreas urbanas	Pequeñas áreas urbanas
Tejido urbano continuo ⁴	32,6	42,5	26,1	29,8
Estructura urbana laxa o abierta ⁵	9,2	7,5	10,7	8,4
Urbanizaciones exenta y/o ajardinadas ⁶	21,1	14,8	24,2	26,0
Zonas industriales o comerciales	12,4	6,4	16,6	13,0
Infraestructuras de transporte	8,7	11,7	6,5	8,8
Zonas de extracción minera	6,8	12,8	3,0	4,8
Escombreras y vertederos	0,7	0,5	1,0	0,5
Zonas en construcción	3,8	2,2	4,7	4,9
Zonas verdes urbanas	0,6	0,0	1,1	0,2
Instalaciones deportivas y recreativas	2,0	1,2	2,7	1,9

Fuente: Ministerio de Vivienda (2007 :63) (Moliní, Fernando; Salgado, Miguel. 2010)

Podemos apreciar cómo el 21,1% del suelo artificial en España en 2007 ya estaba ocupado por urbanizaciones exentas: un porcentaje de suelo preocupante si lo comparamos con el 32,9 de tejido urbano o continuo. Si nos referimos a las grandes áreas urbanas, vemos como la diferencia es sólo del 2% entre el tejido continuo y el de urbanizaciones exentas, un dato que cobra especial relevancia a la vista del carácter problemático de las urbanizaciones.

Veamos ahora la evolución que han ido teniendo las viviendas unifamiliares:

Tabla 2 - Nº Viviendas unifamiliares/en bloque, según año

Año	Total	Unifamiliares	No unifamiliares	% unifamiliares
1997	291.926	81.055	210.871	27,8
1998	348.995	95.106	253.889	27,3
1999	391.122	109.295	281.827	27,9
2000	439.682	117.598	322.084	26,7
2001	393.827	106.997	286.830	27,2
2002	403.271	106.423	296.848	26,4
2003	471.000	123.329	347.671	26,2
2004	543.518	134.508	409.010	24,7
2005	603.633	148.441	455.192	24,6
2006	734.978	163.569	571.409	22,3
2007	633.430	127.058	506.372	20,1
2008	267.876	63.352	204.524	23,6
97-08	5.523.258	1.376.731	4.146.527	24,9

Fuente: Ministerio de Fomento (1998-2009) (Moliní, Fernando; Salgado, Miguel. 2010)

Como podemos apreciar, en torno a un 25% de las viviendas para las que se pidió licencia durante los años del boom eran unifamiliares. ¿Cuántas de ellas estaban ubicadas en

urbanizaciones? En la siguiente tabla, el predominio de las tipologías adosadas – típicamente ubicadas en urbanizaciones – permite esbozar una idea de la importancia en términos cuantitativos de las urbanizaciones.

Tabla 3 - Nº viviendas adosadas/aisladas, según año¹

Año	Total	Aisladas	Adosadas	% aisladas
1997	104.631	34.567	70.064	33,0
1998	137.109	48.151	88.958	35,1
1999	159.504	47.871	111.633	30,0
2000	165.400	45.080	120.320	27,3
2001	144.937	41.601	103.336	28,7
2002	145.368	44.011	101.357	30,3
2003	183.411	52.141	131.270	28,4
2004	186.768	52.527	134.241	28,1
2005	193.479	51.842	141.637	26,8
2006	165.993	60.323	105.670	36,3
2007	101.151	50.456	50.695	49,9
2008	53.031	31.852	21.179	60,1
97-08	1.740.782	560.422	1.180.360	32,2

Fuente: Ministerio de Fomento (1998-2009) (Moliní, Fernando; Salgado, Miguel. 2010)

En términos generales, podemos apreciar cómo, hasta 2007, el 70% de todas las viviendas unifamiliares que se hicieron en esta época eran adosadas. Esto nos pone también sobre la pista de un modelo que ha tenido una aceptación muy grande y que ha tenido una época de triunfo en el mercado.

En definitiva, pese a los problemas que acarrea, parece ser un modelo muy demandado. Los expertos lo critican pero los datos inmobiliarios a nivel nacional hablan por sí solos en relación con su aceptación social.

Profundicemos un poco más en los datos de nuestro entorno más cercano.

¹ El número de viviendas no coincide en las tablas 2 y 3 debido a que aunque la fuente sea el Ministerio de Fomento, se elige diferente documentación para la elaboración de cada tabla. En la tabla 2 el número corresponde con las licencias municipales para viviendas unifamiliares. En la tabla 3 el número corresponde a los visados de dirección de obra.

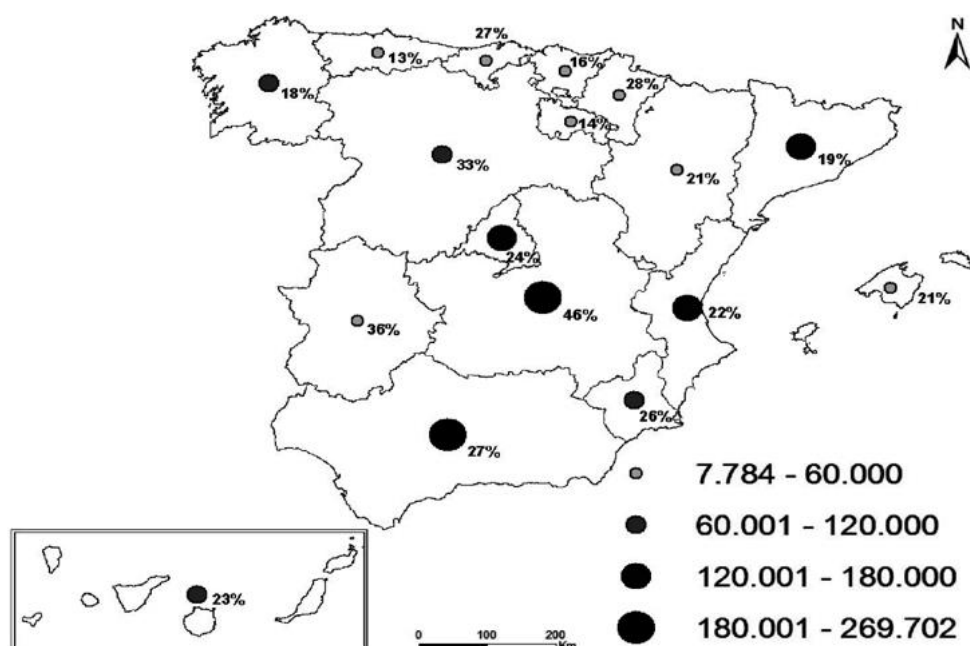


Gráfico porcentaje unifamiliares respecto al total de viviendas por C.A. - Fuente Ministerio de Fomento (2009b) (Moliní, Fernando; Salgado, Miguel. 2010)

En el gráfico superior podemos apreciar cómo en Castilla y León las diferencias entre el parque de viviendas unifamiliares (33%) y no unifamiliares -el resto- (66%) se acentúan: una de cada tres viviendas a fecha de 2009 de la comunidad autónoma es unifamiliar.

Y si nos acercamos algo más, en Valladolid, ¿de qué magnitudes estaríamos hablando? En el área urbana de la capital autonómica se dibuja un problema bastante grave que puede traer consecuencias a largo plazo (DOTVAENT. 1996 pág.19-22). De hecho, ese documento no utiliza términos más comunes como *sprawl* o “difusión urbana”, sino uno más trágico: “desurbanización”. Valladolid asiste a un proceso de pérdida de suelo rural en favor al suelo urbano. Las urbanizaciones están invadiendo el suelo rural - organizado por sus propias lógicas - y están desfigurando la imagen de los pequeños núcleos rurales de los municipios que rodean al capital. Además de esto, la migración de población del núcleo urbano central hacia las urbanizaciones de periferia parece estar afectando en gran medida a los equilibrios en términos de distribución de actividades económicas y grupos sociales dentro área urbana de Valladolid y, con ello, entre otros, a la movilidad y a la capacidad de planificación y gestión urbanas.

3. La Lente: las estructuras sociales de la economía

Hemos visto muy brevemente cómo ha evolucionado el fenómeno de las urbanizaciones y hemos analizado sus efectos. Pero, ¿cómo puede explicarse su éxito, contradictorio con las denuncias de los expertos y con las desventajas comparativas que las viviendas unifamiliares en urbanizaciones periféricas acarrear a sus habitantes (costes, tiempo de transporte...)?

Como apuntaba en la introducción, resulta evidente que la rentabilidad inmobiliaria es una condición básica de existencia de urbanizaciones de viviendas unifamiliares. En un contexto capitalista y en ausencia de la acción directa de los poderes públicos (la regla general es que las urbanizaciones sean de promoción privada), no puede ser de otra manera.

Esa rentabilidad, siendo necesaria, puede no ser una razón suficiente para explicar el inapelable éxito comercial de ese “producto inmobiliario”. Como dice Bourdieu, el estudio del mercado de la vivienda se asigna generalmente a la Economía, y se suele dejar a un lado los aspectos sociales que constituyen la base para que funcione ese mercado.

“No hay crítica de los presupuestos de la economía, ni cuestionamiento de sus insuficiencias y de sus límites, que no hayan sido expresadas, en un lugar u otro, por algún economista. Por ello, en vez de dedicarme, después de tantos otros, a cuestionamientos tan ineficaces como estériles, y condenados a parecer ignorantes o injustos, no me ha quedado más remedio que afrontar, con las armas de la ciencia social, un objeto típicamente asignado a la economía, la producción y comercialización de viviendas unifamiliares”. (Bourdieu, Pierre. 2000 pág.30)

Así inspirados por Bourdieu, vamos a indagar en los aspectos sociales que pueden influir en las dinámicas inmobiliarias de las urbanizaciones de viviendas unifamiliares. Evidentemente, no somos los primeros en este intento. Como veremos a continuación, hay algunas investigaciones muy conocidas que, desde la Sociología, se han desarrollado en el mismo sentido para otros países (Francia, EEUU, México...). La originalidad de nuestro propósito radica en dos elementos:

- En el diseño del análisis, hemos recurrido tanto a las ciencias sociales (Sociología, Antropología) y sus instrumentos clásicos como a las herramientas más consolidadas del análisis urbanístico.
- No hemos querido verificar la validez en nuestro contexto de las teorías ya desarrolladas para otras latitudes sino abrir una nueva vía de posible interpretación que apuntaría a una cierta peculiaridad del caso de estudio, Valladolid, y, por extrapolación, España

3.1 El caso francés: el *pavillon*, ilusión de château campestre

En Francia existe mucho más estudio sobre los efectos y causas sociales en los ámbitos económicos, por ello hay aplicaciones que se han realizado en este país que podrán guiarnos a través de las nuestras. Sin embargo, hay que ponerlas en perspectiva y no olvidarnos de que su sociedad es bastante distante a la nuestra y su historia diverge en multitud de párrafos con nuestra historia.

El caso francés está muy bien explicado en el libro *L’habitat pavillonnaire* (Raymond, Haumont, Haumont y Dézes. 2001), donde sus diferentes autores profundizan sobre las causas que en Francia afectan a la enorme proliferación de la vivienda unifamiliar frente a las viviendas en bloque, siendo esta una preferencia muy marcada en la sociedad francesa.

Le pavillon est une norme de la société française. Il est communément attribué aux Français comme un des éléments du caractère national. La maison individuelle peut apparaître comme la concrétisation d'un rêve et de multiples efforts (efforts de conception, efforts financiers). Malgré tout, elle est aujourd'hui un moyen de répondre à des besoins très simples et fondamentaux, comme le besoin de se loger. (Lefebvre, Henri. En prólogo: Raymond, Haumont, Haumont y Dézes. 2001)

La vivienda unifamiliar es un estándar en la sociedad francesa. Es común para los franceses considerarlo uno de los elementos que determinan el carácter nacional. La vivienda unifamiliar puede aparecer como la realización de un sueño y de múltiples esfuerzos (esfuerzos de diseño, esfuerzos financieros). A pesar de ello la vivienda unifamiliar es hoy en día un medio para responder a una necesidad tan simple como la de alojarse. (Lefebvre, Henri. En prólogo: Raymond, Haumont, Haumont y Dézes. 2001)

Pero, ¿qué causas llevan a los franceses a tener unas preferencias tan claras sobre la vivienda individual frente a la compartida?

Según se explica durante todo el texto, en Francia existe una base histórica muy fuerte ligada en primera instancia a los castillos “*les châteaux*” franceses de las grandes casas nobles durante la época medieval. En diferencia con nuestra tradición allí el “château” estaba muy extendido y era la villa donde los nobles disfrutaban de su tiempo libre, tenían inmensas extensiones de tierra a su disposición y gigantescos jardines. Esto está arraigado en el imaginario francés y por tanto sirve como la referencia más lejana para determinar su preferencia en cuestión de vivienda unifamiliar.

Pero es durante la etapa de la revolución industrial en Francia, de finales del siglo XVIII en adelante, cuando se establece un modelo mucho más ligado al “pavillon”. Son las personas que vienen del ambiente rural de los pueblos franceses los que, al llegar a las

ciudades, se encuentran con un modo de vida totalmente diferente y, al necesitar alojarse, tienden a recuperar el espacio residencial que han dejado atrás (aunque la mayoría de ellas serán propiedad de la empresa para la que trabajan, que las ha financiado para alojar – y retener y disciplinar - a sus trabajadores). Así las viviendas que se realizan para los trabajadores en esta época llevarían en su mayoría lo que se ha convertido en el eje de la idealización de la vivienda unifamiliar frente a la colectiva en Francia, el jardín. El jardín adquiere una importancia tal que fundamenta los esfuerzos extra que conlleva adquirir en Francia una de estas propiedades.

« Les motifs d'attachement des Français aux pavillons relèvent de la symbolique (vie campagnarde, air plus pur) et de la pratique (présence d'une cour et d'un jardin, liberté accrue dans la vie privée).

La vie dans un pavillon permet de marquer l'espace de son empreinte et d'avoir une vie sociale tout en préservant son intimité et en l'organisant à travers la distribution des pièces ». (Raymond, Haumont, Haumont y Dézes. 2001)

“Los motivos de los franceses para elegir la vivienda unifamiliar son de carácter simbólico (la vida en el campo, el aire más puro) y práctico (presencia de un patio y un jardín, mucha más libertad dentro de la vida privada).

La vida en una vivienda unifamiliar permite marcar sus propias huellas en el espacio y tener una vida social preservando al mismo tiempo su intimidad y organizarla a través de la distribución de las habitaciones”. (Raymond, Haumont, Haumont y Dézes. 2001)

Por tanto, a nivel simbólico adquiere mucha importancia la idea de campo, de seguir conectados con la Francia rural y el aire puro, y de autonomía en gestión del espacio habitado y de las relaciones sociales.

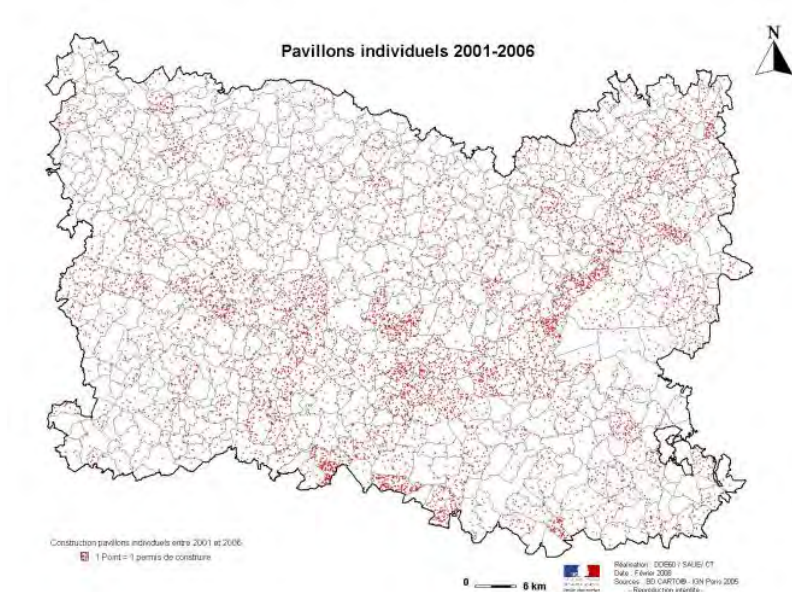
Esas serían las razones más simbólicas, pero se dejan entrever en el libro algunas más ligadas al funcionamiento social.

« Contre l'illusion que le soleil fonctionnaliste va dissiper les nuées de la “mentalité petite bourgeoise.” » (Raymond, Henri; Haumont, Nicole; Dézes, Marie-Geneviève; Haumont, Antoine. L'habitat pavillonnaire)

“Contra la ilusión de que el sol funcionalista disipe las nubes de la mentalidad de la pequeña burguesía.” (Raymond, Henri; Haumont, Nicole; Dézes, Marie-Geneviève; Haumont, Antoine. L'habitat pavillonnaire)

En estas dos líneas se resume muy bien el planteamiento social de la cuestión: el movimiento funcionalista, que lo que busca es que la función prime sobre los demás factores, defiende las viviendas en bloque como lo mejor para vivir. Es lo más eficiente. Sin embargo, la mentalidad de la pequeña burguesía, que aspira a conseguir las viviendas que están dentro del imaginario francés, “les pavillons”, opera a favor de la vivienda unifamiliar. Ésta es vista como un hueco de aire puro y limpio donde vivir, un oasis de tranquilidad dentro del caos, que, además, tiene algunos parecidos con los “châteaux”

habitados por los más pudientes de la Antigüedad y con las nuevas mansiones de la alta burguesía contemporánea.



Mapa de viviendas unifamiliares construidas en Francia 2001-2006

Fuente : NSEE Picardie, bilan économique et social 2006. (De Meyere, Alain. 2008)

3.2 El caso estadounidense: la casa del *American Dream*

En Estados Unidos, el crecimiento periférico a base de viviendas unifamiliares es un fenómeno con una amplitud y una antigüedad mucho mayores que en España. La literatura a la que ha dado lugar también es enorme. Por ello, y por las limitaciones de este trabajo, nos ocuparemos sólo de sintetizar algunas aportaciones de un libro reciente que ha tenido un gran éxito académico: *Building Suburbia* (Hayden, Dolores. 2003)

“Demographers still describe suburbs as ‘the non-central city parts of the metropolitan areas’, a negative definition, but suburbia has become the dominant American cultural landscape, the place where most households live and vote. Describing suburbia as a residential landscape would be wrong, however, because suburbs also contain millions of square feet of commercial and industrial space.” (Hayden, Dolores. 2003)

“Los demógrafos describen todavía los suburbios (urbanizaciones) como ‘las partes no centrales de las áreas metropolitanas’, una definición en negativo. Pero *suburbia* (el fenómeno de las urbanizaciones) se ha vuelto el paisaje cultural dominante de los Estados Unidos, el lugar donde la mayoría de los propietarios inmobiliarios viven y votan. Sin embargo, si describimos *suburbia* como un paisaje residencial, estaríamos equivocados, ya que las urbanizaciones también contienen millones de metros cuadrados de espacios comerciales e industriales.” (Hayden, Dolores. 2003)

Este dominio de *Suburbia* analizado por Dolores Hyden para el caso de Estados Unidos queda asociado a problemas de naturaleza igual a los expuestos arriba pero agudizados de forma exponencial, como la extensión del propio fenómeno: la ineficiencia económica

y el coste para los servicios públicos se acrecienta hasta límites desconocidos en Europa y las distancias metropolitanas pueden suponer varias horas por carretera entre las urbanizaciones y el núcleo urbano central, con el consecuente agravamiento de los problemas de transporte (grandes atascos, polución atmosférica...).

La descripción de Hayden sugiere que las urbanizaciones en EEUU son más parecidas a lo que aquí veríamos como pueblos núcleos urbanos, ya que no sólo reúnen viviendas, sino también grandes equipamientos comerciales, colegios, industrias, etc.

Pero, ¿a qué razones sociales atiende el proceso de suburbanización residencial en los EEUU? Hayden afirma que el fenómeno está guiado por el *American dream* (el “sueño americano”), que idealiza la casa con jardín en el mejor vecindario de la ciudad.

The “American dream” is embedded in these seven evolving patterns of suburban development. Unlike every other affluent civilization, Americans have idealized the house and yard rather than the model neighborhood or the ideal town. (Hayden, Dolores. 2003)

El “sueño americano” está incrustado en estos siete patrones evolutivos del desarrollo suburbano. A diferencia de otras civilizaciones confluyentes, los estadounidenses han idealizado la casa con jardín en lugar del vecindario o de la ciudad ideal. (Hayden, Dolores. 2003)

Las leyes americanas y los pretextos del ciudadano libre, y todo lo que ello conlleva en Estados Unidos hacen que se prime la libertad de una casa en el campo, o en una de estas urbanizaciones, frente a una vivienda en un bloque compartido, donde esta libertad parece perturbada por los convecinos. A esto hay que sumar las grandes y efectivas campañas de publicidad y marketing de las estas urbanizaciones hechas desde 1820 en adelante.



Anuncios Urbanizaciones EEUU época principios del siglo XIX y mediados del XX, (Hayden, Dolores. 2003)

Así pues, el aprecio por la libertad y la independencia entendidas de determinada manera permiten, pues, comprender las bases sociales del mercado inmobiliario de la *Suburbia* estadounidense. Pero Hayden también avanza sobre las importantes implicaciones sociales del fenómeno. El reparto patriarcal de roles de género (la mujer cuida la casa y los niños; el hombre trabaja) encaja a la perfección con la configuración espacial de las

urbanizaciones: mientras el hombre se mueve diariamente entre espacios públicos y el privado, la mujer y los niños permanecen en un entorno alejado de la ciudad y tranquilo, rodeados (esto es importante) por más mujeres (y niños) en idéntica situación. Por ello también, dentro del sueño americano, se defiende este tipo de vivienda, funcional al modelo social y económico. Porque se defiende, además, que la casa sea grande, con un jardín grande y en la mejor urbanización que uno se pueda permitir, lo que, además de las consabidas consecuencias sobre el comportamiento laboral y la economía doméstica, conlleva alta cotas de segregación socio-espacial.

En este país la segregación está muy presente, ya sea religiosa, económica, racial o de cualquier tipo, y las urbanizaciones ayudan a ello, llegando incluso a convertir un problema derivado de las diferencias de precio y poder adquisitivo, en una forma espacial y de gestión diferenciada. Es el caso de las conocidas como *gated communities*: urbanizaciones cerradas en las cuales se han de cumplir unos requisitos mínimos para entrar, de tal forma que todos aquellos que no cumplan con los mínimos de la comunidad no podrán vivir allí.

Desde tiempos remotos el miedo a los pobres y el deseo de distinción de los poderosos llevó a establecer barreras, más o menos visibles, dentro de las ciudades. De América llegaron a Europa las “*gated communities*”, las ciudades cerradas. Fuera de tales enclaves están los barrios marginados, que acumulan problemas allí donde el desempleo es masivo y el urbanismo inhumano. (Rodríguez López, Julio. 2015)

El sueño americano y la autosegregación impulsan Suburbia en Estados Unidos y esto, tal y como apunta Dolores Hyden, permite que la ciudad dispersa siga avanzando y que el paisaje estadounidense se vaya perdiendo para siempre, convirtiéndose en una gran masa de urbanizaciones.

4. La Perspectiva: el “prestigio” como hipótesis

Hemos conocido algunas de las construcciones simbólicas que están en la base de la economía inmobiliaria de la vivienda unifamiliar en ubicaciones periféricas o periurbanas en EEUU y en Francia. Pero, ¿y en España?

Para España, no hemos conseguido encontrar investigaciones de este tipo. La bibliografía sobre el fenómeno de las urbanizaciones en nuestro país se centra masivamente en análisis económicos y geográficos. Tras hacer un gran vaciado en el catálogo de la biblioteca de la Universidad de Valladolid, no he encontrado ningún texto que enfoque directamente la dimensión social que pueda explicar, al menos en parte, el éxito inmobiliario del que han disfrutado las urbanizaciones de viviendas unifamiliares a lo largo del boom del cambio de siglo. Con todas las cautelas y toda la humildad exigibles a un trabajo de fin de grado en Arquitectura, vamos a intentar apuntar una relación entre ciertos valores simbólicos y ciertas dinámicas observadas en el sector inmobiliario de las urbanizaciones de viviendas unifamiliares.

¿Cómo puede explicarse la gran aceptación social (y, con ella, la gran demanda) que existe en nuestro país en relación con las viviendas unifamiliares en urbanizaciones periféricas o periurbanas?

La hipótesis que proponemos para comprender en parte las lógicas sociales subyacentes en España a ese mercado específico de suelo y vivienda se condensaría en el término “prestigio”.

Con el término “prestigio” queremos dar una forma popular a un concepto teorizado por el sociólogo Pierre Bourdieu en *La Distinción: bases y criterios sociales del gusto* (Bourdieu, Pierre. 1979)

Bourdieu centra su discurso en el valor simbólico del gusto: qué influye en el gusto de las personas, qué determina lo que los gusta y lo que no les gusta... Para su investigación, diseña técnicas con las que predecir elecciones de unos determinados sujetos en función de su edad, economía, cultura, etc.

Este estudio resulta muy ilustrador a la hora de cuestionar la elección de vivienda y nos hace pensar si ésta corresponde a una decisión puramente económica en la que se conjugan únicamente factores monetarios o de recursos o si, por el contrario, también está influida por aspectos culturales y, más concretamente, por el gusto. Esta duda plantea un concepto que merece la pena comentar, y que en su día Kant ilustró en su obra *La Crítica del Juicio* (1790). El gusto que tenemos sobre las cosas, ¿es propio o está indexado por la sociedad en la que vivimos? (Barbero Encinas, J.C. 2001) sintetiza así la respuesta dada por Kant:

“Las experiencias sensitivas son de carácter puramente subjetivo, es decir no hay en ellas elementos de verdad universal que puedan ser válidos para todo el mundo”. (Barbero Encinas, J.C. 2001)

Kant “considera que por ser el juicio estético algo desinteresado en la persona, es decir, no sujeto a interés de tipo personal, físico o moral alguno, se trata de algo compartido por todos”. (Barbero Encinas, J.C. 2001)

Ambas afirmaciones pertenecen a la misma obra de Kant, y aunque parecen contradecirse, no lo hacen. La primera explica cómo cada uno sentimos aquello que nos afecta de forma distinta, calor o frío, por ejemplo. La segunda explica que, en las sensaciones que quedan asociadas al juicio estético, sí puede existir un gusto universal y que ese gusto, construido socialmente a través de diversos instrumentos ligados a la dominación simbólica, como la difusión de las preferencias de las clases superiores o la publicidad, por ejemplo, nos lleva a preferir ciertas cosas antes que otras. La sociedad actual es prolija en ejemplos de marcas que destacan, de productos que parecen estar por encima de otros... con la ayuda inestimable de campañas publicitarias cada vez más sofisticadas.

La idea extendida de que ciertos productos valen más (en todos los sentidos) que sus análogos y que esa superioridad justifica un sobreprecio en relación a los de su misma categoría nos ayuda a entender el concepto de distinción a este discurso.

¿Qué es la distinción? Según la RAE la “elevación sobre lo vulgar, especialmente en elegancia y buenas maneras”.

Esta definición, aunque es acertada, se queda corta. Para Bourdieu, se trata también de la capacidad de una posesión para indicar el estatus social de su poseedor. En castellano, tiene muchas connotaciones semánticas con el “prestigio” y, dado que este término es más frecuente y tiene una cierta trayectoria en la literatura Urbanística (Álvarez Mora, A. 2006) lo hemos adaptado como eje de nuestra interpretación.

El prestigio es la base de nuestra hipótesis acerca de los valores simbólicos que mueven el mercado de las urbanizaciones de unifamiliares en España. Vamos a tratar de exponer el porqué en situaciones generales y después concretaremos sobre el caso de estudio de Valladolid.

El prestigio que confiere una determinada posesión sitúa simbólicamente al poseedor en un determinado puesto dentro de su sociedad. Bourdieu explica que esto pasa con cualquier posesión y que deriva en una dominación simbólica desde las partes más pudientes de la sociedad hacia las partes dominadas. El hecho de que alguien con más recursos que tú tenga una determinada preferencia, hace que tus valores vayan cambiando en función de los valores de esa persona. La dominación consiste en que tú aspire a ser o parecer parte de los grupos sociales más altos. Esta dominación se realiza en muchos campos pero el prestigio que da una vivienda, que es, en la mayoría de ocasiones, la inversión más grande que una familia hace en su vida, adquiere un valor simbólico mayor. La dominación simbólica en este campo alcanzaría así sus mayores cotas.

En resumidas cuentas, la hipótesis de partida con la que contamos es que las urbanizaciones de viviendas unifamiliares, que en sus inicios estaban asociadas al hábitat

de las altas esferas sociales españolas, por los procesos de dominación simbólica, han quedado asociadas a un prestigio que ha condicionado fuertemente los gustos de las clases menos pudientes.

Por supuesto., no pretendemos que esa posible influencia de los modelos de los que tienen un puesto más alto en la escala social sea el único factor influyente en el gusto por la vivienda unifamiliar en nuestro país. En la sociedad española, muy posiblemente, se podrían encontrar también las trazas de una idealización de la vida campestre y, por supuesto, la nada desdeñable influencia de la cultura anglosajona en general y estadounidense en particular, esto es, del *American way of life* tal y como se ha difundido en los medios característicos de la cultura de masas desde el final de la II guerra mundial.

Se trata aquí sólo de explorar uno de los posibles factores de dominación simbólica con efectos sobre el mercado inmobiliario de las urbanizaciones. Según nuestra hipótesis, la imitación de los comportamientos valorados como propios de clases superiores – el “prestigio” atribuido al “chalet” y a los tejidos residenciales de baja densidad - habría podido influir en alguna medida no sólo en el éxito de las urbanizaciones que hoy conocemos (repletas de adosados que poco tienen que ver con las urbanizaciones burguesas en las que se apoya ese “gusto universal”), sino que, además, podría explicar también en parte algunas dinámicas observables en este sector de la promoción inmobiliaria.

5. La Captura: estudio cuantitativo y cualitativo

¿Cómo explorar la cuestión del prestigio y su influencia en las dinámicas inmobiliarias de las urbanizaciones residenciales?

La elección de un “terreno de estudio” tal y como preconiza la Grounded Theory permite “aterrizar” sobre un caso concreto y contrastar las observaciones que en él se puedan hacer con las hipótesis. De esta manera, éstas pueden cobrar verosimilitud y enriquecerse con matices y hallazgos no previstos.

¿Pero qué terreno escoger? La condición sine quae non era de naturaleza práctica: debía ser accesible para un estudio que no cuenta con más recursos que las energías y la buena voluntad de la tutora y el autor, y el derecho a usar un utilitario en buen estado. En este sentido, Valladolid como terreno de estudio se impuso como una evidencia.

Pero ¿qué estudiar en Valladolid: qué objeto u objetos nos podrían dar una perspectiva sobre el tema enfocado? ¿Y con qué herramientas acercarnos a ello?

Llevar al terreno la definición de urbanización de viviendas unifamiliares requirió, para empezar de no pocas delimitaciones complementarias operativas, que se describen en el epígrafe “Definición del universo de casos de estudio” junto con los resultados de esa labor.

A partir de la identificación de universo de casos de estudio, se acometieron otras dos tareas de diferente adscripción disciplinar. Para un urbanista, la descripción espacial de su objeto es, sencillamente, una tarea ineludible. La metodología empleada para ello se describe en “Diseño del análisis espacial”.

Pero, tratándose de “prestigio”, esto es, de una construcción simbólica, el conocimiento de las características físicas de las urbanizaciones y las viviendas no es relevante. Para “ver”, en este caso, resultan necesarios los ojos de quienes participan de esas construcciones intangibles, de quienes tienen la capacidad de percibir con nitidez el “prestigio”. Y esto es lo que hace pertinente el empleo de técnicas de investigación propias de la investigación antropológica que se detallan en el apartado “Diseño del análisis cualitativo”.

5.1 Definición del universo de casos de estudio: las urbanizaciones de Valladolid

El objeto al que se remitirá nuestra investigación son las urbanizaciones de viviendas unifamiliares del entorno de Valladolid, entendiendo por tal el reconocido en las DOTVAENT (1996).

5.1.1 Metodología de inventariado

Para poder delimitar con rigor el universo de casos de estudio, es preciso afinar de forma operativa la definición apuntada al inicio del estudio, de manera que pueda establecerse con la mayor precisión posible los individuos (las urbanizaciones) que quedan dentro del campo de la investigación y las que quedan fuera.

Hemos comenzado por consultar la definición de las “urbanización de viviendas unifamiliares” ofrecida por diversos documentos urbanísticos cualificados.

Así, por ejemplo, el PGOU de Málaga (2011) establece que esta categoría:

“Comprende las áreas que se han desarrollado con edificación residencial unifamiliar, cuya morfología está caracterizada por la correlación entre parcelas y unidades de edificación, bien con viviendas aisladas o bien con viviendas adosadas, pero donde la calle ha sido el elemento ordenador fundamental en la mayoría de los casos”. (PGOU Málaga. 2011)

Las DOTVAENT, documento referido directamente al terreno de estudio, define así las “Áreas de crecimiento disperso residencial”: Núcleos de carácter residencial consolidado -segunda vivienda histórica- y con cierta actividad económica diversificada.

Finalmente, la formación del universo de casos de estudio ha estado guiada por esta definición: urbanizaciones con uso predominante de vivienda unifamiliar (condición esencial) que se localicen al margen de los tejidos urbanos continuos de Valladolid y los núcleos tradicionales de su entorno (fenómeno *sprawl*) y que tengan en su origen, al menos, un plan parcial o un proyecto de promoción inmobiliaria (condición de formalidad).

El criterio de *sprawl* se estableció en la perspectiva de trabajar con los casos que, por su aislamiento de núcleos preexistentes, estuviesen connotados simbólicamente sólo por sus características propias.

El criterio de formalidad nos permitía evitar una larga serie de casos que sabíamos muy heterogéneo desde el punto de social y en el que los valores asociados al estatus no parecían tan potentes como otros: la oportunidad, el aprovechamiento de recursos básicos como la autoconstrucción...

En definitiva, para la selección de las urbanizaciones de ha tenido en cuenta la definición arriba recogida, que deja fuera fuera tipo de urbanizaciones ilegales y las desarrolladas en continuidad con tejidos urbanos.

La identificación de los casos se ha apoyado en las DOTVAENT (1996), completadas con datos proporcionados por el IUU (nuestros agradecimientos a Enrique Rodrigo), el conocimientos personal del terreno y un barrido en los mapas que se tenían a la

disposición. El resultado fue la localización y listado de treinta y cuatro urbanizaciones en el entorno de Valladolid actualizadas a fecha de agosto de 2017.

Se localizaron en el plano que se adjunta, elaborado sobre la base los MTN25 de la provincia de Valladolid.

5.1.2 Listado

- 1- Fuente Berrocal
- 2- Panorama
- 3- Entrepinos
- 4- El Plantío
- 5- Las Aceñas
- 6- El Montico
- 7- Pago la Barca
- 8- Tijuana
- 9- Pago el Nogal
- 10- El Otero
- 11- Aldeamayor Golf
- 12- Los Aljibes
- 13- Puerta de Casa Sola
- 14- El Páramo
- 15- El Cotanillo
- 16- Los Álamos
- 17- C.D Golf Sotoverde
- 18- El Pichón
- 19- Los Arcos
- 20- La Corala
- 21- La Cotarra
- 22- Las Fuentes
- 23- El Bosque Real
- 24- El Pinarillo
- 25- Pinar del Peregrino
- 26- La Coronilla
- 27- El Soto
- 28- La Vega
- 29- Pinar de Antequera
- 30- Fuente Juana
- 31- La Galera
- 32- El Molar
- 33- Las Acequias
- 34- Las Tinajas

5.1.3 Plano

5.2 Metodología de análisis de las urbanizaciones de Valladolid

Los análisis espaciales y cualitativos se han desarrollado de manera simultánea, de manera que los “hallazgos” proporcionados por las entrevistas han influenciado la definición de parámetros de análisis espacial.

De esta interrelación nace la posibilidad de cruzar los resultados de unos y otros para conseguir la lectura más profunda que ha quedado reflejada en los últimos puntos de la “instantánea”

5.2.1. Diseño del análisis espacial

Cada una de las urbanizaciones identificadas como casos de estudio se ha sometido a un análisis sistemático con los siguientes datos:

- Nombre (elemento básico de identificación que, a menudo, se reveló significativo en términos de valoración simbólica)
- Año de la primera construcción (tomado como cronología básica de la urbanización)
- Plano de localización general 1/50.000
- Fotografía aérea del emplazamiento
- Listado de equipamiento (relevado como un factor significativo a lo largo de las entrevistas)
- Oferta Inmobiliaria (oferta de viviendas o bien de parcelas para edificar)
- Plano Cronológico: Plano en el cual separaremos las viviendas de cada urbanización según su año de construcción, se han dispuesto cinco períodos:
 - Hasta 1980: periodo en el que las urbanizaciones aparecían mayoritariamente asociadas a la segunda residencia.
 - De 1981 hasta 1995: periodo coincidente con el ciclo inmobiliario en el que empiezan a producirse las urbanizaciones de primera residencia. (El Pichón)
 - De 1996 hasta 2000: primera parte del boom inmobiliario. El despegue.
 - De 2001 hasta 2007: segunda parte del boom inmobiliario. Estas dos partes se han dividido tomando como “excusa” un repunte, pero responden en realidad a la conveniencia de dividir un periodo clave para poder estudiarlo mejor.
 - De 2008 hasta 2017: crisis inmobiliaria.
- Plano Tipológico: Plano en el cual distinguimos las viviendas unifamiliares aisladas, pareadas o adosadas.

-Información fotográfica de algunas urbanizaciones con casos de viviendas muy dispares: no aparece esta información en todas las fichas del documento, sólo en aquellas en las que se ha considerado un dato de interés y en las que ha habido la posibilidad de traspasar las fronteras de las urbanizaciones, puesto que, en muchas de ellas - al ser estas privadas- se nos ha cortado el paso.

5.2.2. Diseño del análisis cualitativo

Para conocer cómo las urbanizaciones eran entendidas por diferentes actores y, en particular, si el “prestigio” y qué “prestigio” formaba parte de las representaciones (qué significaba, a qué se asociaba) circulando en el imaginario social, se recurrió a la técnica de la entrevista semidirectiva. (Taylor, S.J y Bodgan, R. 1984)

Para el análisis cualitativo del estudio se entrevistado a diez personas con relación directa con las urbanizaciones de unifamiliares en Valladolid. Cuatro de ellas son agentes del mercado inmobiliario: dos promotores y dos comerciales inmobiliarios. Estas cuatro entrevistas han sido de carácter semidirectivo, con el objetivo de conocer a fondo la perspectiva de estos actores clave del mercado inmobiliario.

Por otro lado, los otros seis entrevistados han sido residentes de urbanizaciones estudiadas. La metodología a seguir en estas entrevistas ha sido más directiva, a través de seis preguntas que han sido propuestas a los entrevistados.

Los datos personales de cada informante se han tratado de la manera que cada uno de ellos ha estimado conveniente y, tras la realización de las entrevistas, se les ha pedido a todos los informantes permiso para incluirlas en el TFG y a quienes lo han pedido, se les ha mandado copia de la transcripción de su entrevista.

Todas las transcripciones de las entrevistas están reunidas en el Anexo II.

6. La instantánea: lo que muestra el estudio

La realización del estudio nos permite, cruzando los datos cuantitativos con los datos cualitativos, dar una serie de claves fundamentales para comprender el hecho significativo de la investigación y su funcionamiento.

6.1 “El chalet” o el prestigio de la vivienda unifamiliar

El concepto de “chalet” ha ido variando a lo largo de los años y en diferentes medios. La primigenia acepción asociada a la casa suiza -sobre todo en el lenguaje francés- fue desplazada en el lenguaje común por la concepción del “chalet” como casa aislada en una parcela de dimensiones generosas, una casa fundamentalmente de vacaciones y fines de semana. Con la eclosión de las urbanizaciones, “el chalet” (con artículo determinado) se ha convertido en la forma de designar la vivienda unifamiliar, pero también de subrayar el valor simbólico asociado: el éxito social de su poseedor, su consecución de la meta considerada como propia de la clase con la que se identifica.

En las conversaciones cotidianas de los vallisoletanos, “el chalet” tiene claras connotaciones de prestigio. Se le asigna un valor superior – un mayor “prestigio” – que a “una casa” o “un piso”; algo similar a lo que sucede con los “áticos” o los “dúplex”, connotados también de valores distintivos, superiores a los del común de las viviendas. De hecho, estas palabras suelen sustituir a las más vulgares (“piso” o “casa”) cuando se ofrece la ocasión propicia para ello. No es lo mismo poder decir que tu hijo se ha comprado un chalet o, incluso, “el chalet”, que referirse simplemente a que se ha comprado una casa. Aunque el hecho en sí sea el mismo, la palabra chalet confiere un valor superior, denota un mayor prestigio.

Quien se quiera beneficiar de ese plus simbólico que, en nuestra sociedad, otorga el vivir en un “chalet”, deberá considerar la compra de un piso como una opción no preferente. En el imaginario colectivo, el chalet se conforma como la opción de los que, participando del gusto y los valores “universales” de ciertas clases medias, pueden permitírselo. Un verdadero símbolo de posición en la escala social.

6.2 Urbanizaciones de élite

El “prestigio” del chalet puede explicar en alguna medida una preferencia social que se ha traducido en términos de demanda. Pero no todos los chalets ni todas las urbanizaciones, por el hecho de serlo, disfrutan de un mismo nivel de “prestigio”.

Un arquitecto y promotor local lo expresa así:

“Hay casos de éstos, como El Berrocal o, en el camino viejo de Simancas, como el Pichón, que la hicieron Polo y Villacorta, la cual es muy curioso porque el proyecto es un poco singular, es diferente, algunos les dicen las casas de los pitufos, porque tienen una forma un poco peculiar y no les gusta. Pero es un

caso que está bien situado y que, en un principio, se consiguió llevar a personas de cierto nivel social y que ha tenido bastante más aceptación que otras que están situadas en la misma zona. Hay otras que están situadas de forma similar y sin embargo “Ah, pues yo vivo en El Pichón” y parece que tienes un plus ¿no?, cómo también sucede en El Berrocal y en alguna otra.” Fernando Sánchez Mínguez (Arquitecto y promotor inmobiliario)

Estas urbanizaciones que ofrecerían “un plus de prestigio” también acreditan un plus en los precios inmobiliarios con respecto a otras. Por encima del umbral simbólico del acceso a la vivienda unifamiliar, se dibuja una detallada escala de niveles de prestigio y, por tanto, sociales, donde sólo algunas urbanizaciones se alzan con el reconocimiento de *primus inter pares*, de ser superiores, de sobresalir entre sus iguales.

Y es en esta escala donde encuentra su nicho la concurrencia en el mercado inmobiliario. En la reivindicación de un cierto prestigio, salen a relucir los que cada urbanización ofrece de distintivo frente a las demás. A menudo los valores se repiten, paradójicamente, con gran previsibilidad: un club social más o menos sofisticado; unos equipamientos singulares (campo de golf, instalaciones ecuestres...); una localización connotada; la residencia de habitantes de renombre; el hecho de ser “totalmente privada”; ciertas cualidades extraordinarias de las viviendas, etc. Es en este juego en donde encuentran un interesante campo de maniobra los promotores y otros agentes inmobiliarios.

6.3 Estrategias de los agentes inmobiliarios

Los agentes inmobiliarios han de preocuparse por sacar el mayor beneficio en sus transacciones y, para ello, una estrategia posible es operar para conseguir que su urbanización destaque positivamente del resto.

“Entonces él, como promotor (volviendo a la pregunta original), consigue que su urbanización tenga un cierto prestigio social. Primero hay que decir que ayuda la buena ubicación, aunque hemos visto que hay algunas que no la tienen y sin embargo sí que tienen un gran prestigio; después, es que tengan un buen proyecto, que tengan una calidad en sus zonas públicas que sea alta, aunque luego también tú puedes diseñar una urbanización con unos buenos viales, tus zonas verdes tus aparcamientos y todo genial y que cada uno al hacerse después su casa, se hagan una chabola o cualquier cosa. Entonces es importante también que las dos cosas vayan bien, que el proyecto sea bueno y que los edificios que se construyan después también tengan cierto prestigio, en El

Berrocal, habrá a quién le guste o no, pero tú vas allí y los edificios tienen cierta calidad, cierto aspecto, habrá a quien le parezca clásico, pero tiene calidad. Puedes ir a otras urbanizaciones en las que bueno... Pues a lo mejor el que ha comprado la parcela pues no tenía para más, pero hay unas casitas muy sencillas, entonces yo creo que el aspecto social lo da también la imagen que transmiten las edificaciones que se construyen.

Entonces, habría que distinguir también las urbanizaciones en las que el promotor ha urbanizado, ha parcelado y ha vendido parcelas, entonces luego cada uno se ha construido lo que haya querido o haya podido, de aquellas otras en las que la promoción ya iba construida entera, con los bloques de adosados o de unifamiliares. Por ejemplo en Valparaíso, todas las viviendas son iguales, que creo que son de Tejero y Fraile, y están bien de diseño, son grandes con bastantes metros cuadrados, y se ve que son para un poder adquisitivo alto. Sin embargo, si vas al Montico, ves algunas que son muy grandes y muy bien construidas, y ves otras que son de cien metros cuadrados y muy sencillas, el típico chalet pequeño pequeño. Entonces en las que se ha construido bien también se consigue cierta imagen que le da un cierto valor añadido.

Y luego ya el aspecto social de la gente que vive allí, pues el conseguir que como antes hemos dicho, ciertas personas vayan allí, como por ejemplo esta del Berrocal que se inició con una cooperativa, pues supongo que ya en ese inicio, la gente que conformó esa cooperativa ya sería de un estrato social alto y ya se formó esa fama. Y luego pues de las muchas, muchísimas urbanizaciones que hay pues hay de muchos tipos". Fernando Sánchez Mínguez (Arquitecto y promotor inmobiliario)

A tenor de la visión que ofrece este promotor, la buena construcción de la urbanización, el nivel de los equipamientos y, no menos importante, el reclamo social que constituye el que personas de un cierto estatus vivan allí son las armas que pueden emplearse para conferir "prestigio", esto es crear valor simbólico transformable en precio inmobiliario.

En este sector del mundo inmobiliario, la imagen proyectada hacia el exterior, los valores simbólicos que se atribuyan a una urbanización y, por ende, a sus habitantes, revisten una importancia fundamental. A ojos de un promotor,

“Si se quiere vender una urbanización de lujo, las calidades han de ser de lujo, pero los habitantes de la misma también, y las opiniones sociales han de ayudar, la gente debe hablar de tu urbanización como aquella a la que se querrían ir a vivir si pudieran. Su entorno cercano debe, y esto es una opinión personal, tener envidia de que tu cliente se vaya a vivir a tu urbanización. De este modo también se consiguen elevar un poco los precios, márgenes de beneficio mayores y que se venda rápido la promoción.” JCMM (Abogado y promotor inmobiliario)

“Y es que después viene algo muy complejo, una vez que hemos encontrado algunos chalets que se ajustan a sus necesidades, hay que compararlos, y siempre vienen las mismas preguntas, y suelen ser por este orden. Primero la piscina, siempre preguntan por la piscina, esto no pasa solo con los chalets, pasa con todo. Todo el mundo en Valladolid quiere piscina, es algo con lo que se consiguen cerrar una gran cantidad de ventas en verdad. Así que yo creo que es algo que inclina mucho la balanza en un sentido o en otro, yo veo que muchas personas deciden dejar una vivienda bastante mejor que otra para coger la que tiene piscina y lo he visto muchas veces, así que podríamos decir que es algo que le da prestigio a una casa, el que tenga piscina en la que poder bañarse. De hecho, es lo que hace que más pronto se descarten opciones en una venta. Si yo que sé, ponemos que viene una familia y buscan una vivienda, les damos seis opciones que les puedan cuadrar y ellos ven dos que no tienen piscina, son esas dos las primeras que descartan, me parece un valor muy determinante hoy en día en cualquier tipo de vivienda, pero hablando de los chalets en estos me parece que tiene aún más peso, porque ya que te vas del centro de la ciudad, por lo menos que a donde vayas te ofrezca un plus que no puedas encontrar en el centro, y la piscina lo es. Bueno, parece que estoy obsesionado con las piscinas, pero es que es algo que nos facilita mucho las ventas.” Jonathan Carrión (Agente Inmobiliario)

Como vemos, la perspectiva de diferentes los agentes del mundo inmobiliario coincide sobre la importancia de ese factor tan etéreo como determinante que se puede denominar “prestigio”. Entenderlo y saber gestionarlo adecuadamente parece ser una de las claves del negocio. Y, en la definición de los componentes que resultan básicos para

la correcta ubicación del producto en el puesto deseado del ranking de prestigio, también se repiten las referencias a tres claves fundamentales:

- Calidades: en una urbanización que se pretenda “de alto standing”, la urbanización y las viviendas deben estar bien acabadas; las calles, ajardinadas; las instalaciones funcionar correctamente, y todo debe parecer limpio y tranquilo.
- Equipamiento: La urbanización más equipada podrá competir en mejores condiciones que aquella que no tiene nada. La piscina, al menos en nuestra ciudad, está fuera de discusión, así como las zonas ajardinadas. A partir de ahí, las zonas deportivas, clubs sociales, restaurantes y un largo etcétera marcan las diferencias que irán incrementando el prestigio de la urbanización.
- Élite social: El vecindario es el mejor termómetro del prestigio de una urbanización. Es la clave más difícil de manipular, pero también la mejor garantía de éxito para el promotor que aspira a situar un producto en los puestos altos del ranking. Tiene que conseguir que una o varias personas con gran reputación social adquiera allí una vivienda. Esto fijará el nivel simbólico de ese hábitat social y actuará como reclamo para otros que, considerándose de un nivel equiparable y queriéndose rodear de los que considera como iguales, consideran esa urbanización entre sus preferencias.

6.4 Consciencia de los residentes

¿Son conscientes los residentes de este juego de prestigio de las urbanizaciones, o por el contrario son una parte activa, pero inconsciente del proceso? Una encuesta en la que se planteaba la pregunta “¿Crees que el prestigio de una urbanización es importante a la hora de elegir ir a vivir allí o comprar una propiedad en la misma?” nos proporciona algunas pistas sobre su percepción.

“Sí, para mí es muy importante, al adquirir esta propiedad como una segunda vivienda yo recuerdo darle mucha importancia en su día mucha al entorno y al tipo de vivienda que se pudiera construir aquí, viendo las que ya había construidas. Nosotros queríamos una vivienda para pasar los veranos y para que cuando no tuviéramos que trabajar más pudiéramos ir a descansar y creo que hicimos bien en cogerla en esta urbanización. Al venderla ya nos la pusieron muy bien, pero la verdad es que estoy muy contenta con ella y ha cumplido con todo lo que nos ofrecieron. Milagros Rubio (Maestra residente en Bosque Real)

Creo que el prestigio que tenga una urbanización hace que vaya más gente allí a vivir, y cuanto mayor sea el prestigio, más gente quiere ir a vivir, y así es como van subiendo los precios de determinados sitios. Es importante sí, pero yo miraría otras cosas antes que la fama que tenga o deje de tener el sitio,

intentaría verlo por mí misma. Pero soy consciente de que pesa mucho que un sitio tenga buena fama y otros la tengan mala a hora de mudarse de un lugar a otro. Sheila Paredes (Peluquera residente Urbanización El Soto)

Yo creo que sí, hablando con la gente te das cuenta de ello, además, de que hay sitios de los que se habla con más ... no sé cómo decirlo... ¿Respeto? Que, de otros, siempre alguien que vive en ciertos lugares lo pone un poco por delante, creo que aquí en Fuente Berrocal pasa bastante eso de decir soy de Fuente Berrocal, mi hija lo hace mucho e incluso nosotros mismos. Es como si a parte de pertenecer a una comunidad, perteneciéramos a una de las buenas y lo dices ¿no? Algo así. Por eso creo que sí que hay un prestigio, o bueno un sentido de que son mejores lugares que otros en los que vivir, ya me entiendes. Pero creo que hay como un prestigio global en todas y después hay algunas que destacan por encima o por abajo, pero siempre se mantiene esa tendencia de que es mejor vivir en una urbanización que en un bloque de pisos en un barrio". Almudena Correjes (Empresaria residente Fuente Berrocal)

"Yo creo que sí, que es muy importante saber dónde vas a vivir antes de irte a vivir allí, y conocer dónde van a vivir tus hijos, saber de primera mano que es una buena zona u que está bien cuidada, sin peligros, con buenos vecinos y zonas donde podamos estar con los niños, parques, espacios infantiles, zonas verdes. Tranquilidad en definitiva es lo que yo busco del prestigio de una urbanización". Ana María López (Trabajadora en empresa de alimentación, residente en Aldeamayor Golf)

Podemos apreciar en las palabras de todos estos residentes en urbanizaciones que comparten con los promotores la idea de un cierto "prestigio" asociado al espacio urbano y a las tipologías residenciales que habitan. Sus palabras también denotan la diferenciación en términos de prestigio entre unas urbanizaciones y otras. Y también nos dejan apreciar cómo los habitantes dan gran valor al prestigio de su urbanización y a los aspectos de la urbanización en los que, a su juicio, reposa esa "imagen" altamente valorada: equipamientos, zonas verdes, calles bien cuidadas, etc.

6.5 el ranking de prestigio confrontado al espacio objetivo

El estudio cualitativo muestra la opinión -no completa pero sí especializada- de la sociedad vallisoletana acerca de las urbanizaciones que rodean el núcleo urbano. Dentro de este análisis que parte del prestigio, se pidió en todos los casos destacar aquellas urbanizaciones que para los entrevistados tenían un plus de prestigio sobre las demás. Es sorprendente a la vista de los resultados obtenidos, comprobar que, en la gran mayoría de los casos, las respuestas eran prácticamente unánimes.

Las cuatro urbanizaciones que destacan son, en orden de importancia, El Montico, El Bosque Real, Pago la Barca y Fuente Berrocal. Hay otras que han sido nombradas dentro de las conversaciones, como pueden ser Panorama, Aldeamayor Golf o La Corala, pero sin embargo las cuatro primeras han sido especialmente destacadas en la mayoría de las entrevistas y conforman la élite de Valladolid, dejando estas otras en un segundo plano.

Analicemos más en profundidad estas urbanizaciones.

El Montico

No es la urbanización más antigua de Valladolid (1974), este puesto lo tiene el Pinar de Antequera (1900), pero sin embargo es una de las más longevas. Su alto prestigio reside en ser una urbanización de élite, es una urbanización privada, totalmente cercada, que cuenta con un club social altamente equipado con zonas deportivas y piscina. Así mismo el enclave paisajístico en el que se encuentra, altamente arbolado y ajardinado contribuye a la idea de la búsqueda de la tranquilidad y el campo que se hacía en la época de las primeras urbanizaciones, y le aporta un valor añadido. Cuenta también con un restaurante y un hotel ligados a ella, lo cual le aporta publicidad y movimiento de gente, una gran base para que adquiera prestigio y la gente la conozca.



Se ve un claro primer desarrollo de la urbanización (en azul), en el cual encontramos sin duda lo que en un principio fueron las segundas residencias de verano de las élites vallisoletanas, y una aglomeración más tardía que fue rellenando los huecos (verde). Estas son las dos etapas en las cuales la urbanización florece, tras ellas se va colmatando paulatinamente.

Por tanto, se aprecia cómo el prestigio que tiene El Montico viene de la primera época, en la cual las altas esferas de Valladolid obtuvieron una propiedad allí, y ese prestigio ha sido mantenido durante los años hasta llegar a nuestros días.

Hay que destacar de esta urbanización, que es la más lejana a Valladolid y a pesar de ello gracias a las vías rápidas de comunicación, se ha mantenido en la élite. Quizá se deba esto a que no es una urbanización que esté dedicada a la residencia principal en su concepción, y que por tanto no decepciona en este sentido.

Bosque Real

Bosque Real podría ser un contrapunto a El Montico, en este caso si bien se fundamenta en la venta de parcelas dentro de una urbanización cerrada como EL Montico, vemos como es mucho más tardía (2002), y está mucho más cerca de Valladolid. No encontramos un enclave paisajístico tan clave como en el Montico, sin contar su lado Sur por dónde pasa el Duero, ni encontramos grandes alardes comerciales ni sociales, tan solo un restaurante y una zona deportiva con piscinas. Sin embargo, la amplitud de las parcelas, la cual marca el primer filtro económico, la novedad de la urbanización y la proximidad al centro urbano hacen que esté fundamentalmente dedicada a la gran vivienda principal, de aquí viene su éxito, ofrece grandes semejanzas con las primeras urbanizaciones, pero más cerca y más nueva, en lo que se fundamenta su éxito, a pesar de la escasez de viviendas que la conforman.



Pago la Barca

Pago la Barca responde a un modelo de éxito mixto, el éxito tardío (1996) de la segunda residencia en un enclave natural más cercano a Valladolid, y el éxito de la vivienda principal unifamiliar aislada a una distancia razonable del núcleo urbano. Cuenta cómo equipamientos con club social con piscinas y zonas deportivas, amplias zonas ajardinadas y un restaurante, aparte de ser, como las anteriores una urbanización aislada y cerrada.

Al igual que en Pago la Barca, el tamaño de las parcelas actúa de filtro económico, creando así el enclave para que se dé un foco de prestigio.



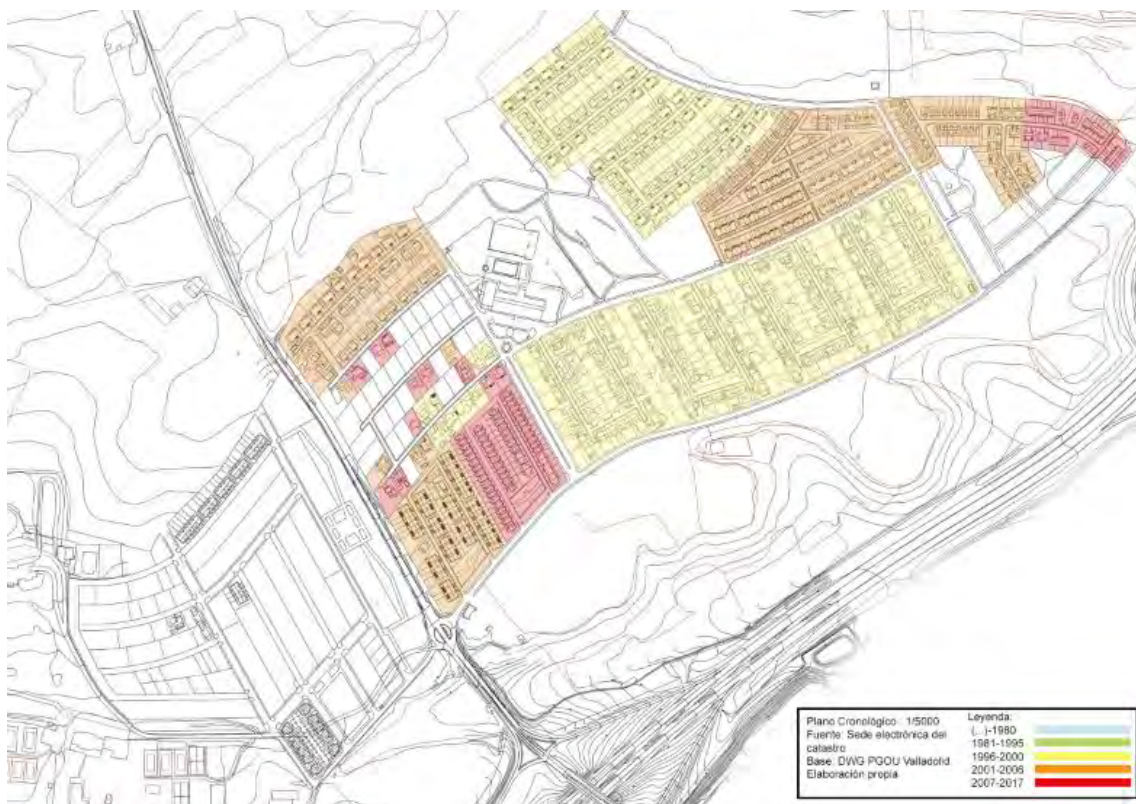
Apreciamos cómo su éxito fundamental es en los primeros años de la promoción, desde 1996 hasta el año 2000 se aprecia un gran número de viviendas construidas, rellenándose los huecos más tarde paulatinamente. Por tanto, y tras las conversaciones que se han mantenido con varios entendidos en el tema podemos apreciar como una gran base del éxito de esta promoción residió en su promoción y publicidad por parte de los agentes inmobiliarios que la promocionaron, consiguiendo una base de clientes muy razonable en la época de promoción.

Fuente Berrocal

Quizá el contrapunto a todas las demás. Parte de la base de ser una urbanización de primera residencia, muy bien equipada (club social, piscinas, zonas deportivas, parques,

zonas comerciales...) y muy próxima al centro urbano. La clave sin duda de su éxito, es la urbanización aislada de Valladolid que más próxima está.

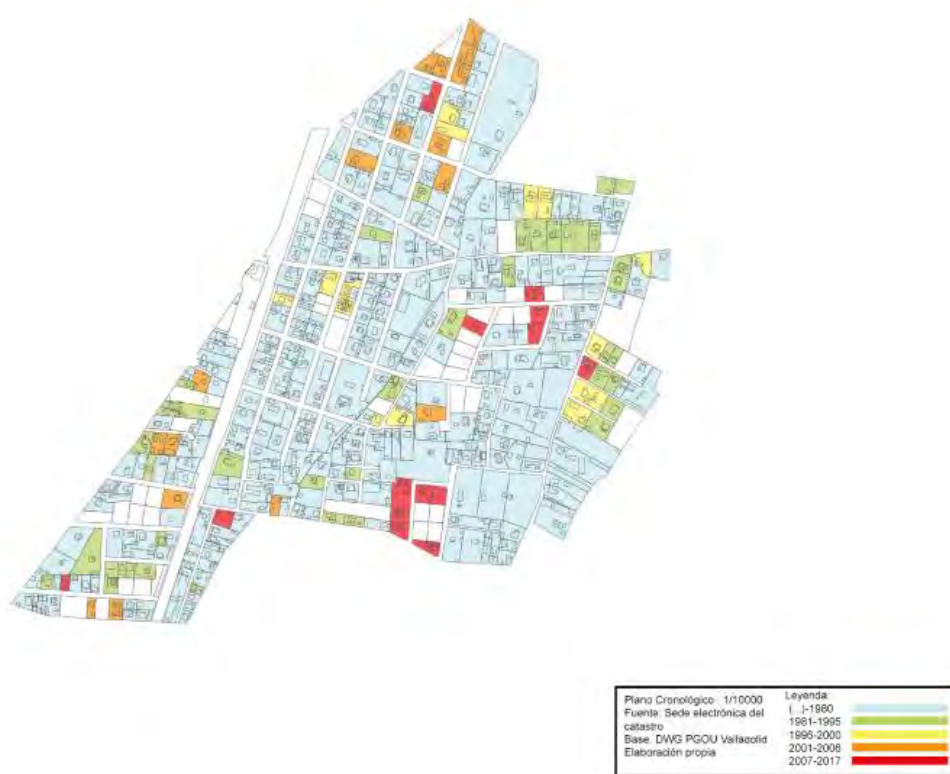
Sin embargo no comparte con las anteriores el hecho de ser privada y estar cerrada, ni el hecho de ser una urbanización de viviendas aisladas. Fuente Berrocal es la única de este ranking que cuenta con un gran parque de viviendas adosadas y pareadas desde sus inicios (1997) y hasta casi nuestros días. Es un caso muy interesante de estudio, pues aprovecha muchos de los extras que le añaden prestigio a una urbanización, prescindiendo de otros que quizá pudieran hacerla inaccesible para algunos clientes, dejándonos como producto un enclave de viviendas unifamiliares con grandes ventajas, pero a precios menores que las anteriores.



6.6 La evolución de las urbanizaciones

Comparando las fechas y tipologías de todas las urbanizaciones analizadas, podemos esbozar un recorrido a través de la concepción de las urbanizaciones en Valladolid, su desarrollo durante las épocas de floración del fenómeno y sus últimos coletazos hasta nuestros días.

Partiendo de la primera urbanización que se da en Valladolid, El Pinar de Antequera (1900) es clave destacar que el inicio, como se ha aportado en el apartado número dos de este texto, reside en la búsqueda -por parte de las esferas más pudientes de la sociedad vallisoletana- de una segunda residencia alejada de la ciudad, ligada a lo rural y al campo y con claras ventajas de temperatura en los meses de máximo calor. Esta es por tanto una urbanización con viviendas aisladas, en un entorno natural medianamente alejado de la ciudad y con una clara predominancia de viviendas de segunda residencia del primer periodo de estudio.



Es por tanto la que nos marca el pistoletazo de salida, tras ella vienen urbanizaciones, ya de tipo privado (cerradas), como El Montico, La Córula o Panorama que buscan lo mismo, en enclaves diferentes del entorno de Valladolid y que son quizá más elitistas. En ellas empezamos a encontrar clubs sociales, piscinas comunes a los propietarios de las viviendas de la urbanización, zonas ajardinadas para el disfrute de los residentes,

parques, seguridad privada y una serie de comodidades que en El Pinar de Antequera no se daban.



Veamos Panorama, un caso especial. Ya que gozó de mucho éxito en sus inicios, pero en estos momentos está en condiciones de degradación muy importantes y por tanto el prestigio de la urbanización ha caído en picado.

Así lo cuenta un Promotor local:

“La verdad es que yo hace poco vi un anuncio de una vivienda, un chalé en Panorama, de la cual no recuerdo la cifra exacta, pero vamos, dije: lo compro. Porque el precio era básicamente el precio que podría tener la parcela, y las fotos que presentaba el anuncio, no presentaban que la vivienda se estuviera cayendo, era de los años sesenta, pero lo reformabas un poco y te valía. Entonces yo lo que creo que esa urbanización, no se haya extendido más y los propietarios que hay no están cuidándola, entonces a no ampliarse, los propietarios son los que había, los hijos igual ya no van y todo se ha ido degradando. Porque ciertamente es una urbanización que está próxima, está situada en una ladera con muy buenas vistas y bien comunicada, pero que vas por allí y

lo ves que está todo como degradándose y no es agradable. Entonces no sé si la comunidad de propietarios funciona bien y hacen algo, pero no se está manteniendo bien los viales, las viviendas, no sé si deberían crear un reclamo, no sé por qué razón está en declive, pero lo está. Igual mejor que hacer nuevas urbanizaciones también se deberían regenerar estas, igual que se habla de regeneración urbana para los centros, también se podrían regenerar este tipo de núcleos.” Fernando Sánchez Mínguez (Arquitecto y promotor inmobiliario)

A imitación del modelo de estas urbanizaciones de referencia surgen una serie de urbanizaciones con parcelas más comedidas, pero con las mismas pretensiones alrededor de la ciudad (El Cotanillo, La Cotarra, Tijuana, etc). Pero no es hasta la urbanización El Pichón (1984), cuando un nuevo modelo parece imponerse, la urbanización va a dejar de ser para segundas residencias, y va a dejar de ser de viviendas unifamiliares aisladas, el pareado y el adosado en una urbanización cercana a Valladolid se van a imponer y van a dominar el mercado.



Una vez el mercado está abierto, y se ha confirmado que funciona, el modelo se expande y las urbanizaciones dejan de ser de viviendas unifamiliares aisladas de segunda residencia, para convertirse en zonas de residencia permanente, con viviendas que se venden ya construidas en su mayoría, ya sean pareados, adosados o viviendas aisladas.

Ejemplos de esta nueva etapa hay varios, vamos a ilustrarlo con la urbanización Los Arcos (2000), pero en las fichas del Anexo II se pueden encontrar muchos más ejemplos de esta época.



Como podemos ver se realiza una gran promoción de viviendas, todas ellas en la misma época, con unos equipamientos aceptables tales como zonas deportivas y piscinas como norma general y se explota como residencia principal la urbanización.

Una vez avanzamos de este período el modelo sigue compactándose y evolucionando hacia la vivienda principal en promoción de viviendas, una de las promociones más tardías que nos lo pueden ilustrar es El Soto (2006) en la cual encontramos un gran parque de viviendas en promoción, algo alejadas del núcleo urbano, pero bien comunicadas y sin apenas equipamientos comunes. Esta urbanización podríamos verla como el final del

proceso, hay otras más tardías como La Galera, pero que al ser urbanizaciones post-crisis no aportan información suficiente por falta de desarrollo.



Apreciamos en El Soto una gran aglomeración de viviendas realizadas en promoción inmobiliaria, ya sea en condición de adosado, pareado o vivienda aislada.

Pero si bien esta es la dirección que tomó el mercado y queda reflejado al ver el Anexo II, hay excepciones que cabe mencionar como Bosque Real que promocionó parcelas en épocas muy tardías, o el caso de las urbanizaciones con campo de golf, las cuales adquieren su propio proceso ligado al prestigio que les aporta el campo de golf al que están adheridas, estas son Aldeamayor Golf, Sotoverde, La Galera y Entrepinos.

¿Es este entonces un proceso ligado al prestigio? A nosotros no nos cabe duda, la evolución del mercado desde las viviendas de segunda residencia de las élites, hasta viviendas de residencia principal “prefabricadas” en aglomeraciones con escasos equipamientos y en paisajes desérticos, hace ver que el producto de las últimas etapas viene marcado por el buen prestigio que tiene el producto principal, el precursor, dejando paso a las nuevas urbanizaciones que son el reflejo distorsionado de estas primeras. Parcelas cada vez más pequeñas, zonas cada vez más áridas y menos equipadas dejan entrever que las expectativas que existen en las primeras urbanizaciones quieren ser aprovechadas al máximo por los promotores, no cumpliéndose para los usuarios finales del producto.

“Claro, tu cuando tienes que venderlo, le dibujas arbolitos, le dibujas a niños jugando, pero sólo en su patio, no dibujas todas las parcelas llenas de niños chillando y gritando. Bueno, y los perros que todo el mundo tiene perros, que está muy bien pero claro, ladran, se ladran entre ellos, te despiertan... Y al final esa independencia que tu pretendías tener en ese adosado, pues se pierde bastante. Y si, nosotros para venderlo ponemos todo lo favorable, la independencia los arbolitos, y todo lo que ayude cómo reclamo. Lo que pasa es que esa familia cuando lleva allí unos años, pues se da cuenta de que no es tan bonito como pensaba y hay mucha gente que se está volviendo, sobre todo cuando llegan a una edad en la que los hijos, yo conozco muchos casos, en los que hay que ir a recogerlos con el coche a las tres de la mañana los fines de semana y eso es un problema, porque no hay autobuses, no tienen edad para coche, etc.

Y yo creo que ya no están tan al alza este tipo de urbanizaciones, y creo que es por estos problemas.” Fernando Sánchez Mínguez (Arquitecto y promotor inmobiliario)

Por último, para terminar con el apartado de la evolución hay que destacar el hecho que se da al mirar con atención el plano de localización de las urbanizaciones en Valladolid, en este plano se ve con muchísima claridad que las urbanizaciones en Valladolid se desarrollan hacia el sur de la ciudad, aprovechando valles y zonas de paisaje singular en su primera etapa, y rellenando lo huecos entre las primeras urbanizaciones y el núcleo urbano más tarde. Otro hecho que sale a la luz es la posición de las mismas, casi siempre en lugares estratégicos como lo es un límite municipal de un pueblo cercano, para aprovecharse de las ventajas del término municipal y estar lo más cercano al núcleo urbano a su vez.

6.7 Subproductos inmobiliarios del prestigio

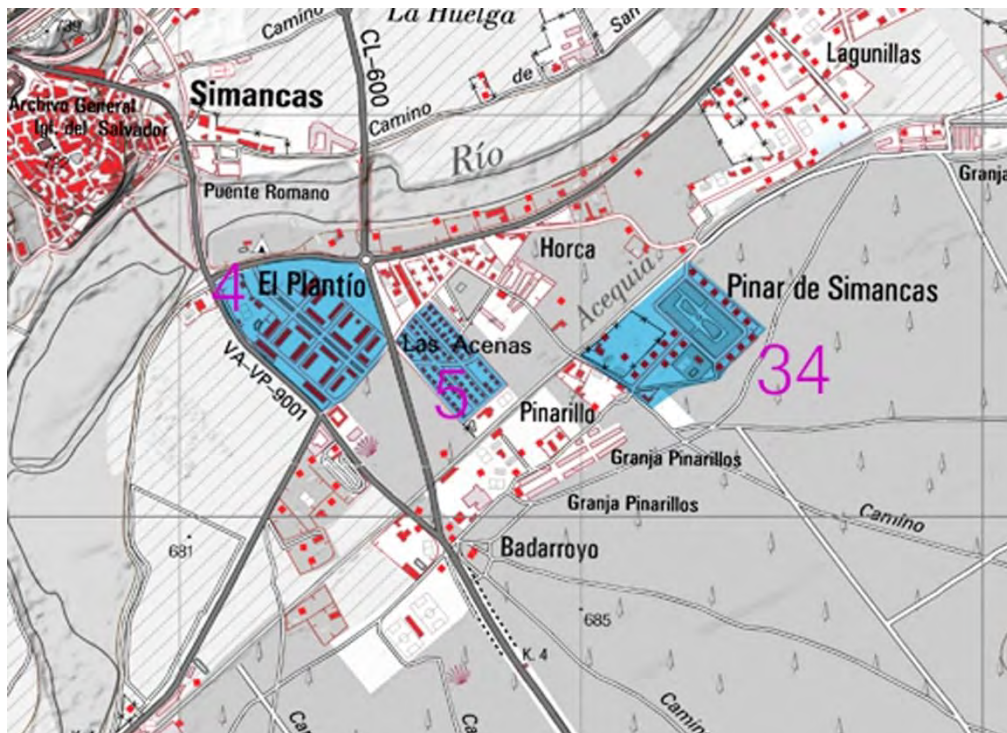
El prestigio conseguido en las primeras incursiones de urbanizaciones en nuestro entorno ha traído con él situaciones muy peculiares que se han dado al rebufo del mismo, vamos a destacar tres de ellas.

Urbanizaciones contiguas

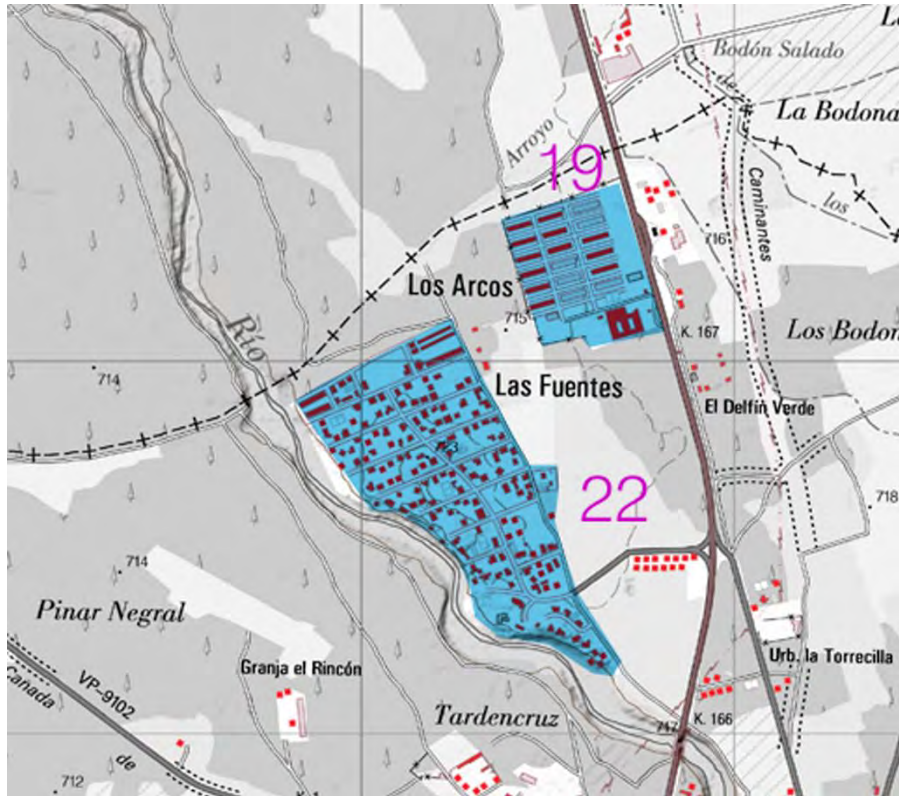
El fenómeno de las urbanizaciones contiguas, la aparición de urbanizaciones nuevas muy próximas a alguna más antigua se da en varios casos en nuestra ciudad. Este fenómeno responde al rebufa bien aprovechado por parte de un promotor del prestigio conseguido por otro promotor en su urbanización.

Cuando una urbanización ha tenido éxito y goza de cierto prestigio, hay una serie de personas que tienen el deseo de ir a vivir allí, esto trae un problema, cuando una urbanización es muy prestigiosa, el precio suele ser alto, y un segundo problema, suele tener una demanda alta y un stock limitado. En este punto entra el agente secundario, el otro promotor que al ver el mercado y sus posibilidades decide, crear su propia urbanización cerca de la anterior, y generalmente (no se ha hecho un estudio de precios detallado por falta de datos de la época) más barata. Podemos apreciar este fenómeno en dos ejemplos muy claros.

En el caso de Las Aceñas (5), una urbanización de vivienda unifamiliar aislada con equipamientos y de tipo privado, pero con una baja promoción de viviendas disponible, surgen a su alrededor El Plantío (4) urbanización de adosados y Las Acequias (34) urbanización de adosados y pareados, ambas posteriores y con equipamientos menores, y ambas abiertas, lo que reduce notablemente los costes.



Otro ejemplo se da en el caso de Las Fuentes (22) urbanización privada de tipo cerrado, con parcelas muy amplias, viviendas unifamiliares aisladas y altos equipamientos, a la que se le añade en posterioridad, muy cercana a ella la urbanización Los Arcos (19), en la cual encontramos adosados, equipamientos mucho menores y una urbanización de tipo abierto.

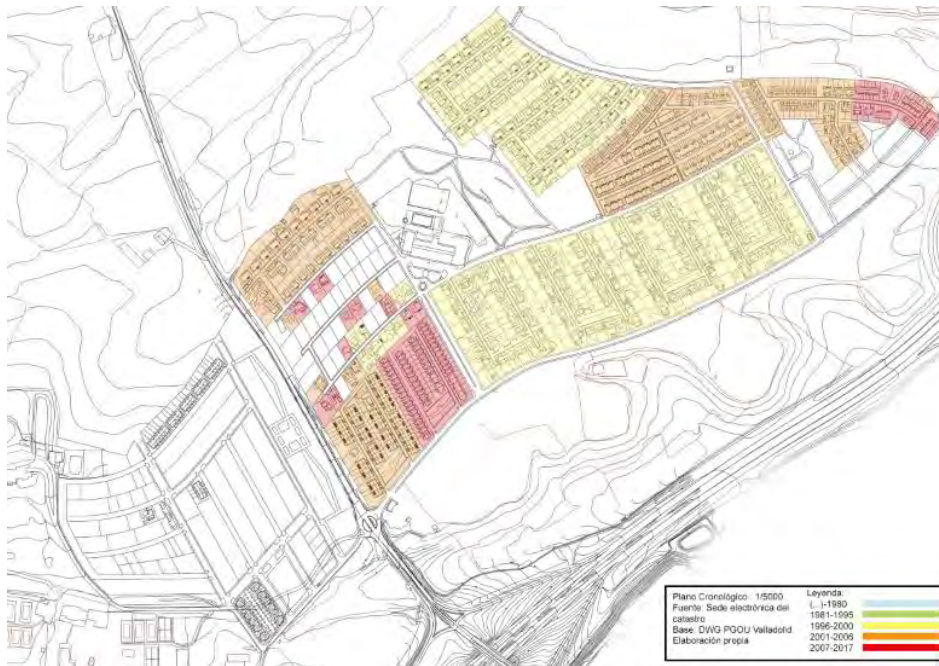


Es por tanto un hecho que ratifica la hipótesis de la que hemos partido y hemos ido demostrando en este texto, dándonos un ejemplo más del funcionamiento de este hecho. Esperábamos encontrar este fenómeno representado en urbanizaciones con alto prestigio, que estuvieran en el ranking que hemos definido anteriormente, pero para nuestra sorpresa, en estas no ocurre. Un caso llamativo es el de Pago la Barca, en la cual Tijuana se encuentra muy cerca suyo y sin embargo, Tijuana es anterior a Pago la Barca.

Promociones de ampliación

No es en este caso el fenómeno de ampliación de las urbanizaciones lo que nos preocupa, ya que al igual que al igual que las ciudades, las urbanizaciones pueden ir creciendo e ir captando más residentes en función de sus posibilidades. Es un hecho lógico que algunas urbanizaciones en función de sus posibilidades tiendan a expandirse. Pero, ¿cómo se expanden? Este es el fenómeno que vale la pena estudiar.

Partiremos de un ejemplo muy claro para ilustrar lo que se trata de evidenciar, y tras ello, expondremos otros casos en los cuales se da de formas menos prolíficas, pero igual de evidentes.



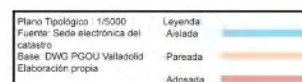
Fuente Berrocal (imagen superior) presenta edificaciones dentro de tres de las etapas que hemos marcado para el análisis. En amarillo se encuentran las viviendas más antiguas, en naranja las del periodo medio y en rojo las más recientes. Veamos qué ocurre al cruzar los datos con las tipologías de estas viviendas.



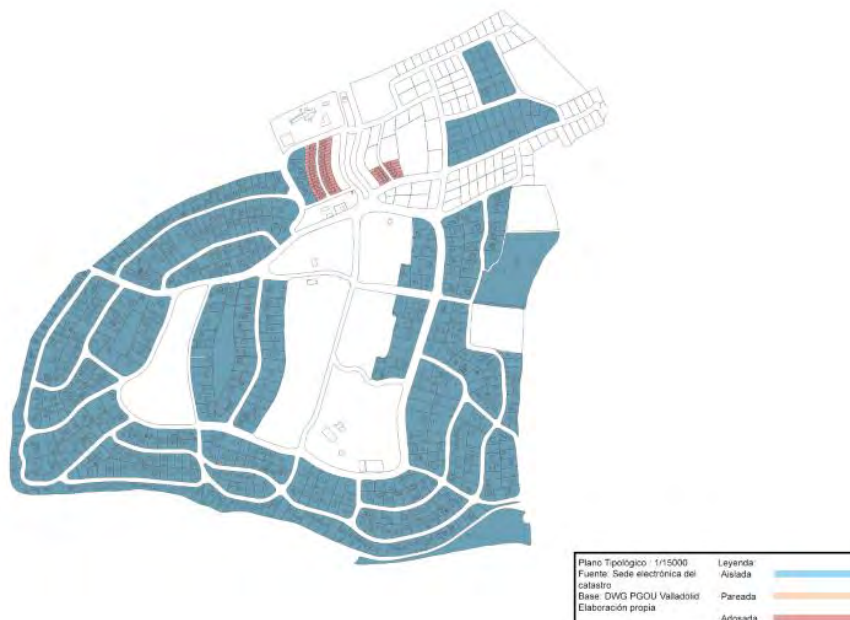
En azul viviendas aisladas, en naranja pareadas y en rojo adosadas. En las tres épocas aparecen viviendas de los tres tipos, esto es cierto, pero la proporción de viviendas unifamiliares en los periodos medio y tardío es muy escasa, así como la de viviendas pareadas, triunfa sin duda en estas épocas el adosado. Pero esto, aunque importante y denotativo, no es lo más signficante del hecho. Al ver el plano se puede apreciar como

el tamaño de las viviendas, comparando tipologías iguales, es mucho menor conforme el tiempo va pasando, lo que nos conduce a un hecho: la expansión de la urbanización se hace en condiciones muy diferentes a como se ha construido la urbanización original.

El fenómeno funciona de la siguiente forma, al igual que en el anterior, hay una zona que proporciona prestigio al conjunto de la urbanización, la urbanización ya ha conseguido nombre e imagen. Y en ese momento, los nuevos promotores entran en ella y sacan provecho de este prestigio, llegan al rebufo del prestigio de la urbanización y consiguiendo un mayor aprovechamiento del suelo, elevan los beneficios sobre las promociones de ampliación. Este fenómeno en Fuente Berrocal se ve muy claro, pero pasa en otros lugares. En Las Fuentes también se da (imágenes debajo) y en El Soto analizada anteriormente.



E incluso, ante nuestro desconcierto debido a que en una idea inicial pensábamos que en las zonas más exclusivas, no se daría, ya que la dirección que marcaba el trabajo era que la exclusividad se mantendría en las urbanizaciones de más rango pura, y no se harían ampliaciones, hemos encontrado este fenómeno ocurriendo en El Montico.



Lo cual no hace más que darle más veracidad y concienciar de que es un proceso que se está llevando a cabo, el aprovechamiento del prestigio de un lugar para sacar mayor beneficio en sus ampliaciones se nos muestra como un hecho en las urbanizaciones de Valladolid.

El adosado

Merece una mención breve, pero necesaria “el adosado”. El adosado es el producto inmobiliario que más ha proliferado en las últimas décadas dentro de las urbanizaciones de unifamiliares. Permite a su vez una vivienda con espacios libres (jardín, terraza, patio...), espacios interiores algo superiores a los de la vivienda en bloque, y una cierta intimidad respecto a la cubierta y a la base de la vivienda, dado que no hay vecinos en esas posiciones. Gracias a esto, el adosado se ha convertido en el icono del aprovechamiento máximo del prestigio de las urbanizaciones, permite el máximo beneficio económico, ya que los metros de parcela son muy reducidos en comparación con una vivienda aislada, y aun así se aprovecha del rebufo del prestigio de la vivienda aislada, generando un nuevo mercado ante este producto ligado altamente al valor simbólico del mismo.

7. Reflexiones finales: metareflexión

Como punto y final del escrito, diré que la investigación me ha aportado grandes frutos tanto a nivel académico como a nivel personal. Comenzamos este estudio en base a una idea: en la venta de viviendas importan una gran variedad de fenómenos sociales, principalmente los del prestigio o la distinción, y estos unidos a los económicos hacen funcionar el mercado en una u otra dirección.

Tras realizar la investigación del fenómeno, no me cabe ninguna duda de que esa afirmación es cierta, pero he descubierto muchas más cosas a parte de comprobar la teoría de partida. He descubierto que los promotores son conscientes de ello, y que lo aprovechan en su beneficio lo máximo que pueden, haciendo que el mercado de la vivienda en su rama de las viviendas unifamiliares en urbanizaciones quede muy ligado a los factores sociales que hemos expuesto durante este documento. He descubierto así mismo, que los residentes de las urbanizaciones de unifamiliares del entorno de Valladolid son así mismo conscientes del facto prestigio de las urbanizaciones, y que lo han tenido en cuenta a la hora de elegir su lugar de residencia. He descubierto que el fenómeno que parece tan implantado en la sociedad, es en realidad algo muy reciente, y que ha frenado en seco con el estallido de la burbuja inmobiliaria y que en estos momentos no se conoce bien si va a proseguir en un futuro o se estancará. Urbanizaciones como La Galera dejan este hecho manifestado, con una muy baja ocupación, así como lo hace El Bosque Real, que a pesar de su buena reputación, sigue teniendo su gran mayoría de las parcelas sin edificar. Y también he descubierto que en base a una costumbre o valor cómo lo llamaría Bourdieu, de las personas que más prestigio social tienen, la sociedad va cambiando, se va amoldando, va aceptando esos valores como propios y en su intento de medrar, las clases medias crean subproductos de los que persiguen, no sólo pasando esto en el mercado de la vivienda, si no en muchos más.

En el proceso de investigación me ha sorprendido la falta de información que había al respecto en documentos que trataran sobre nuestro país, y me ha preocupado tras comprobar las teorías con las que partíamos, que en nuestro país solamente se estudie el mercado de la vivienda desde la perspectiva económica o demográfica. Creo que la vivienda es un hecho social, un derecho y a su vez para muchos individuos de la sociedad una meta en la vida, y que debería estudiarse en profundidad desde una perspectiva social, ya que, al fin y al cabo, quien termina habitando los edificios que convertimos en números, son las personas. Personas que viven dentro de una sociedad y son parte de los fenómenos sociales que a esta afectan. Y quizá sea trabajo de los arquitectos intentar conjugar ambos planos, ya que lo que los arquitectos producimos son contenedores de hechos sociales (viviendas, museos, fábricas, ciudades...) No somos escultores, nuestros productos están hechos para ser habitados y por tanto una profundidad mayor en la sociología que envuelve nuestro trabajo ayudaría a conseguir mejores resultados.

La profundidad que requiere un estudio detallado, es algo a lo que con los recursos de los que se disponían en este trabajo, no se ha podido llegar, hubieran hecho falta datos

económicos a los cuales no hemos tenido acceso sobre precios de viviendas, rentas (al menos medias) de los habitantes de cada urbanización, impuestos, precios del suelo, etc... Una muestra mucho más amplia a nivel demográfico y a nivel laboral de la sociedad para la realización del estudio cualitativo y datos mucho más refinados sobre las fechas de las edificaciones, los cuales se escapan a este tipo de documento pero que sin duda ayudarían a comprender de una mejor manera el fenómeno y lo que trae detrás.

No obstante, a mi parecer en base a los recursos limitados de los que se partía y gracias al empeño y esfuerzo tanto de mi tutora como mío, y gracias asimismo a todos los que han participado activa o pasivamente en trabajo, los resultados obtenidos ofrecen una perspectiva innovadora sobre el fenómeno en nuestro país, la cual hemos fundamentado, probado dentro de nuestras posibilidades y demostrado para un abanico de estudio limitado como es el entorno de Valladolid.

8. Referencias bibliográficas

Libros

- ÁLVAREZ MORA, A. 2006 *El mito del centro histórico: el espacio de prestigio y la desigualdad*. Puebla, México
- BODGAN, S.J; TAYLOR, R. (1984) 1987 *Introducción a los métodos cualitativos de investigación: la búsqueda de significados*. Barcelona, España.
- BOURDIEU, PIERRE. 1979 *La distinción: Criterio y bases sociales del gusto*. París, Francia
- BOURDIEU, PIERRE. 2000 *Las estructuras sociales de la economía*. París, Francia
- DOTVAENT, 1996. *Directrices de ordenación urbana y territorial de Valladolid y entorno*. Valladolid, España
- HAYDEN, DOLORES. 2003 *Building Suburbia: Green Fields and Urban Growth, 1820-2000*. New York City, EEUU
- MÉGARD, ROSE. 2005 *L'univers pavillonnaire*. Lyon, Francia
- RAYMOND, HENRI; HAUMONT, NICOLE; RAYMOND, MARIE-GENEVIÈVE; HAUMONT, ANTOINE. (1966) 2001 *L'habitat pavillonnaire*. París, Francia

Artículos

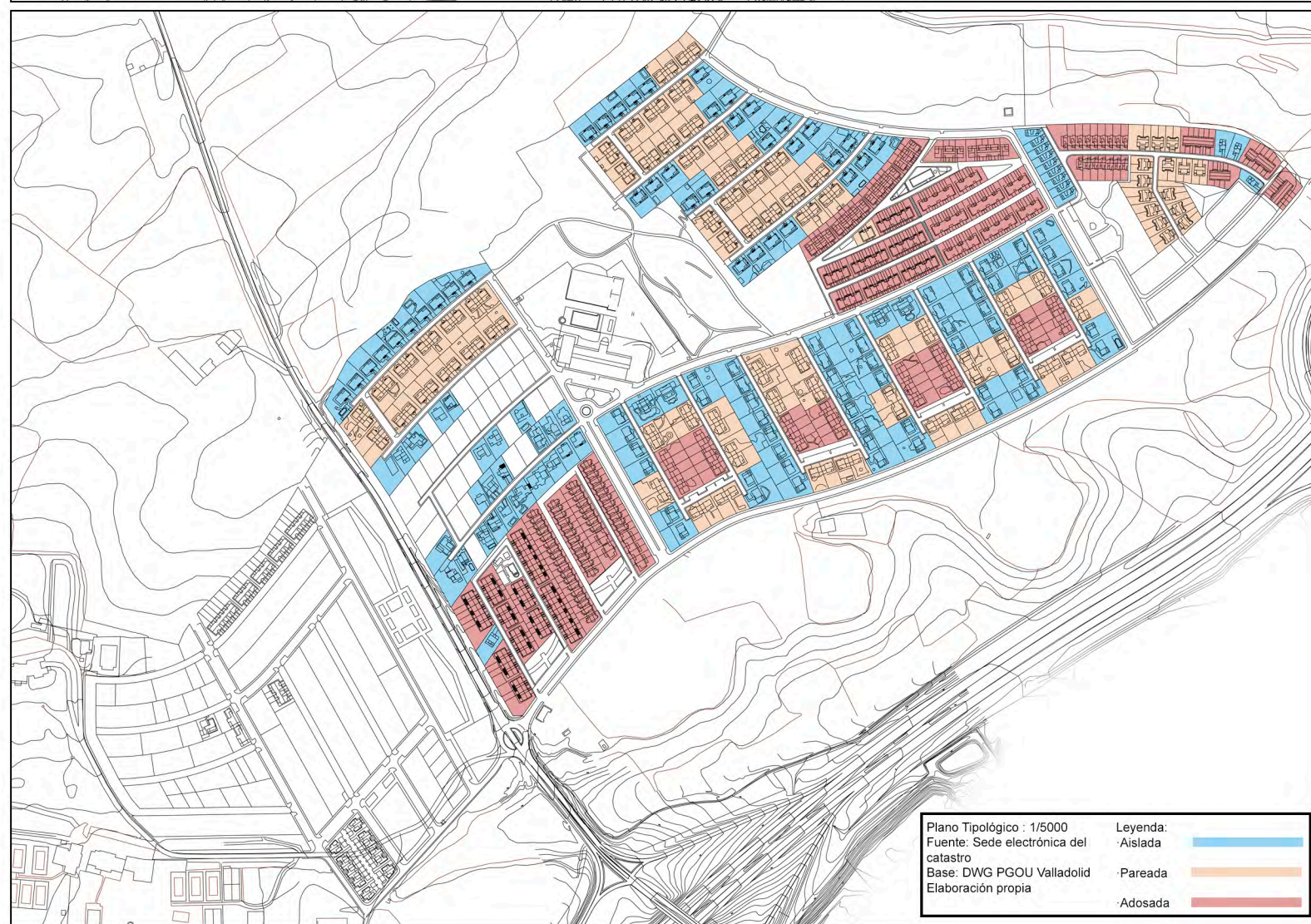
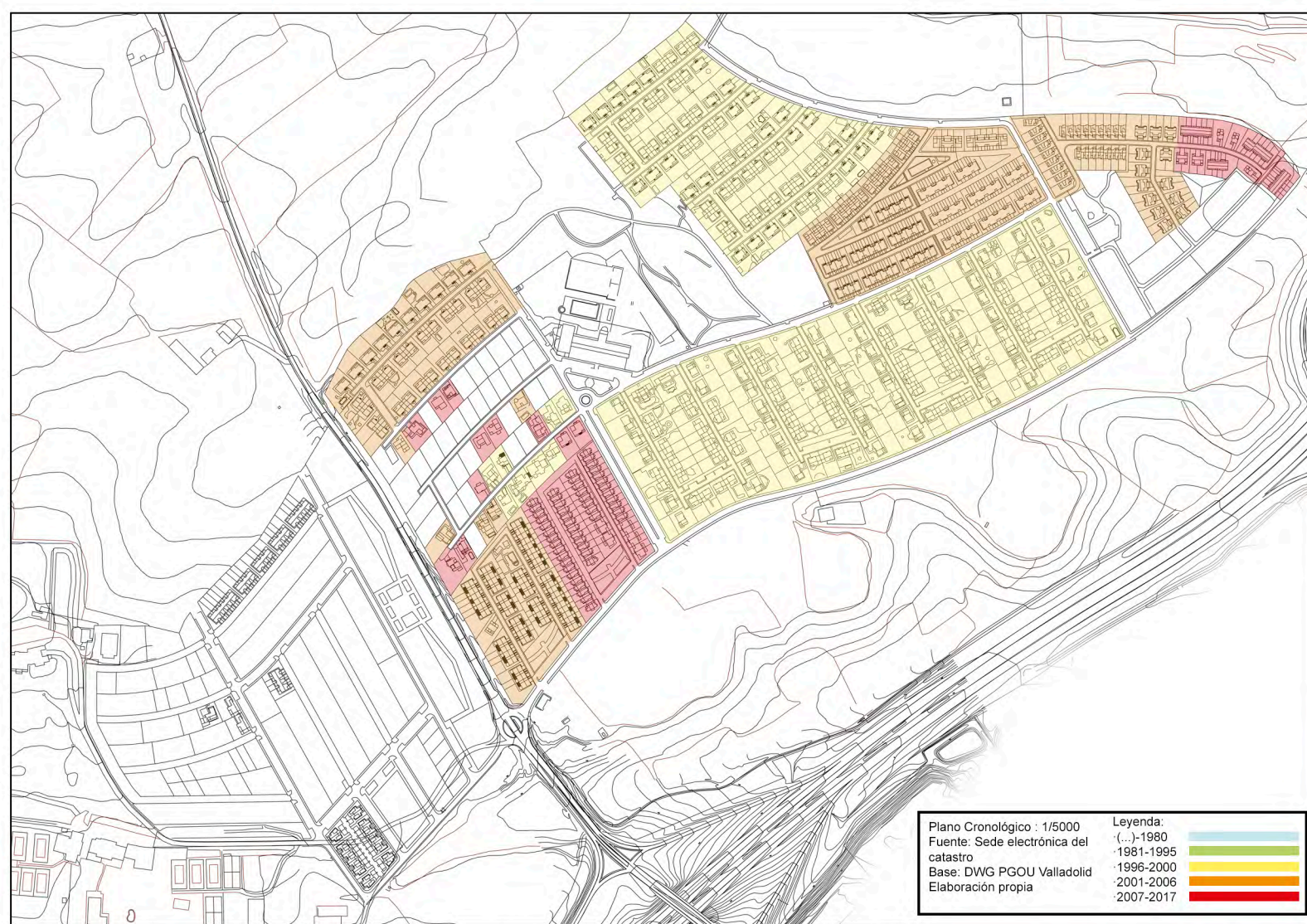
- DE MEYERE, ALAIN. 2008 "Le choix de l'habitat pavillonnaire en France" *Les cahiers de L'Oise*. Poulain, Francia
- MOLINÍ, FERNANDO; SALGADO, MIGUEL. 2010 "Superficie artificial y viviendas unifamiliares en España, dentro del debate entre ciudad compacta y dispersa" *Boletín de la asociación de geógrafos españoles*. Madrid, España
- MUÑÍZ, IVÁN; GARCÍA, MIQUEL ANGEL; CALATAYUD, DANIEL. 2006 *Sprawl: definición causas y efectos*. Barcelona, España
- RODRIGUÉZ LÓPEZ, JULIO. 2015 "La empresa no debe aislarse de la ciudad" *Consejo científico de ATTAC España*. Madrid, España

Webs

- Sede electrónica del catastro: <http://www.sedecatastro.gob.es/>

9. Anexos

9.1 Anexo I: Fichas de las urbanizaciones



-Vivienda aislada 1996-2000:



- Ancho fachada: 23 m
- Superficie parcela: 1300 m²
- Acceso: Vía semipeatonal

-Vivienda aislada 2001-2006:



- Ancho fachada: 9 m
- Superficie parcela: 360 m²
- Acceso: Vía rodada

-Vivienda adosada 1996-2000:



- Ancho fachada: 8 m
- Superficie parcela: 300 m²
- Acceso: Vía semipeatonal

-Vivienda adosada 2001-2006:



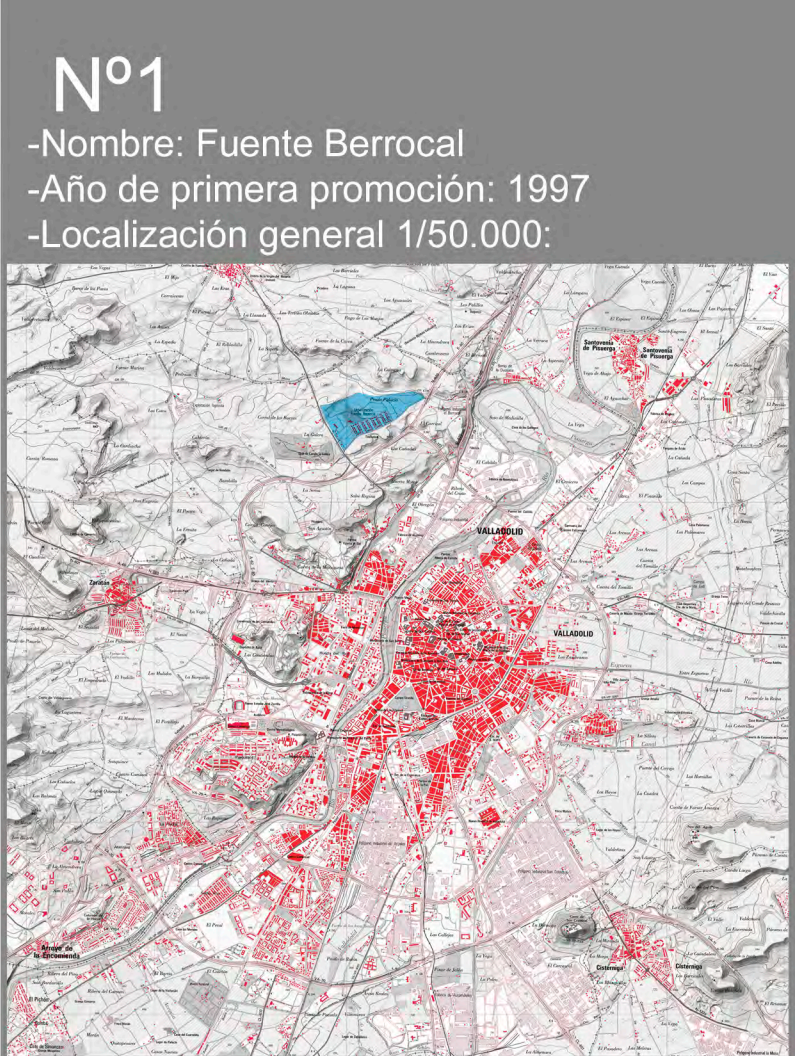
- Ancho fachada: 6 m
- Superficie parcela: 180 m²
- Acceso: Vía semipeatonal

-Vivienda adosada después del 2005:



- Ancho fachada: 5 m
- Superficie parcela: 160 m²
- Acceso: Vía rodada

-Imagen General Fuente Berrocal:



Promoción Viviendas
Promoción Parcelas
Equipamientos



-Equipamiento:

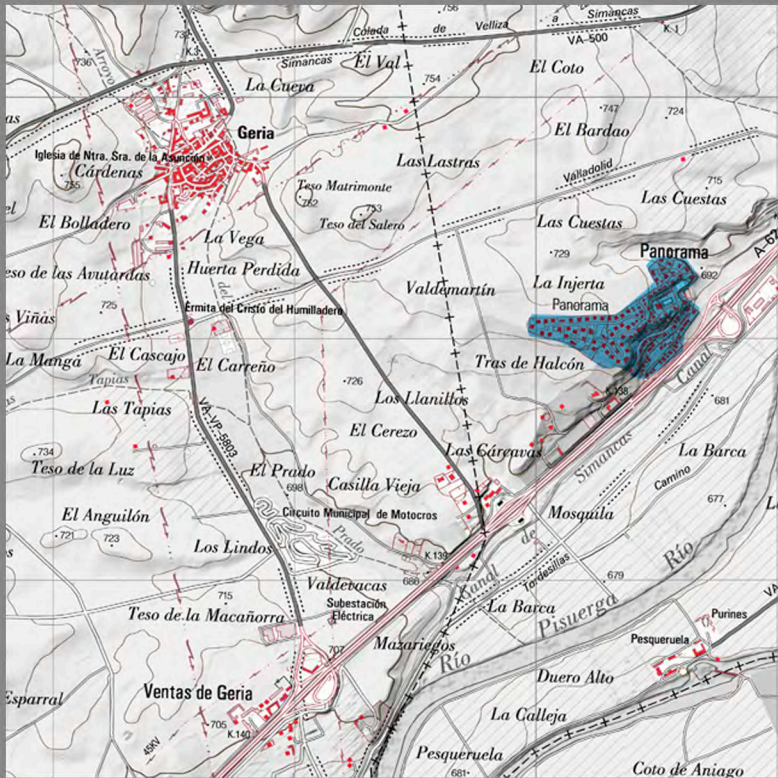
Fuente Berrocal cuenta con un club social en el cual encontramos instalaciones deportivas, piscinas, zonas ajardinadas y un restaurante. También cuenta con pequeños comercios como kiosco, peluquería y una gasolinera en las inmediaciones de la urbanización.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos por un lado la venta de parcelas sin edificar, mientras que por otro podemos encontrar viviendas de promoción tanto aisladas como pareadas y adosadas.

Nº2

- Nombre: Panorama
- Año de primera promoción: 1966
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

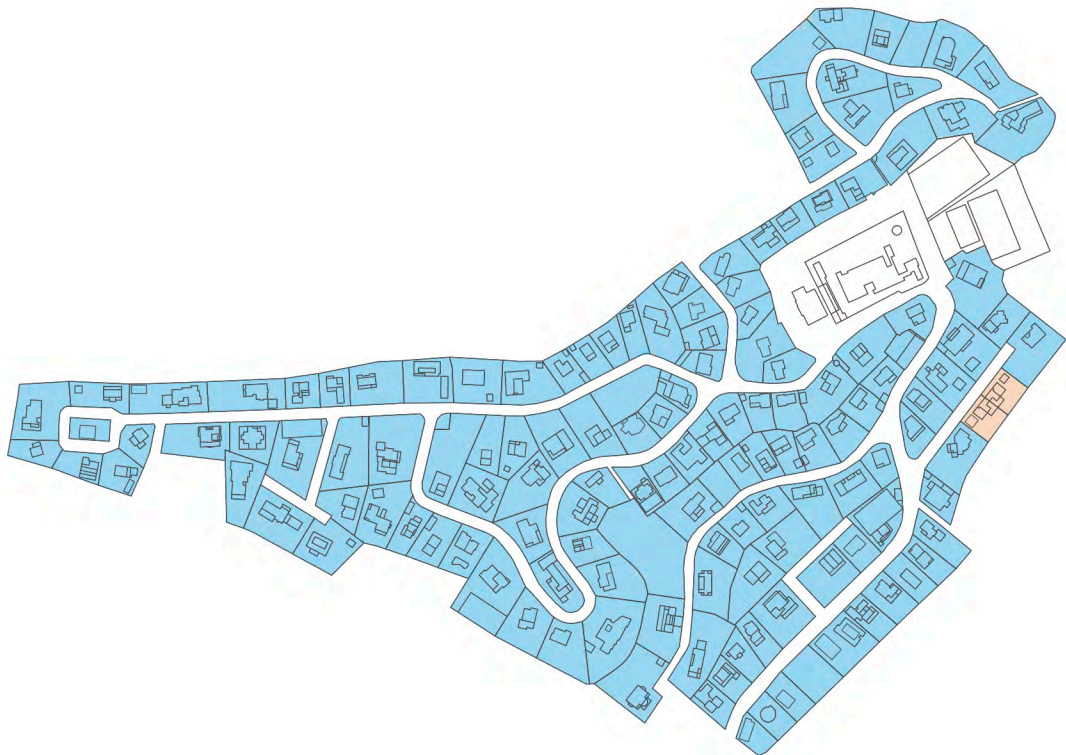
Panorama cuenta con un club social en el cual encontramos instalaciones deportivas, piscinas, zonas ajardinadas y un restaurante.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de parcelas sin edificar, de este modo como podemos apreciar se ha edificado la urbanización en diferentes épocas.



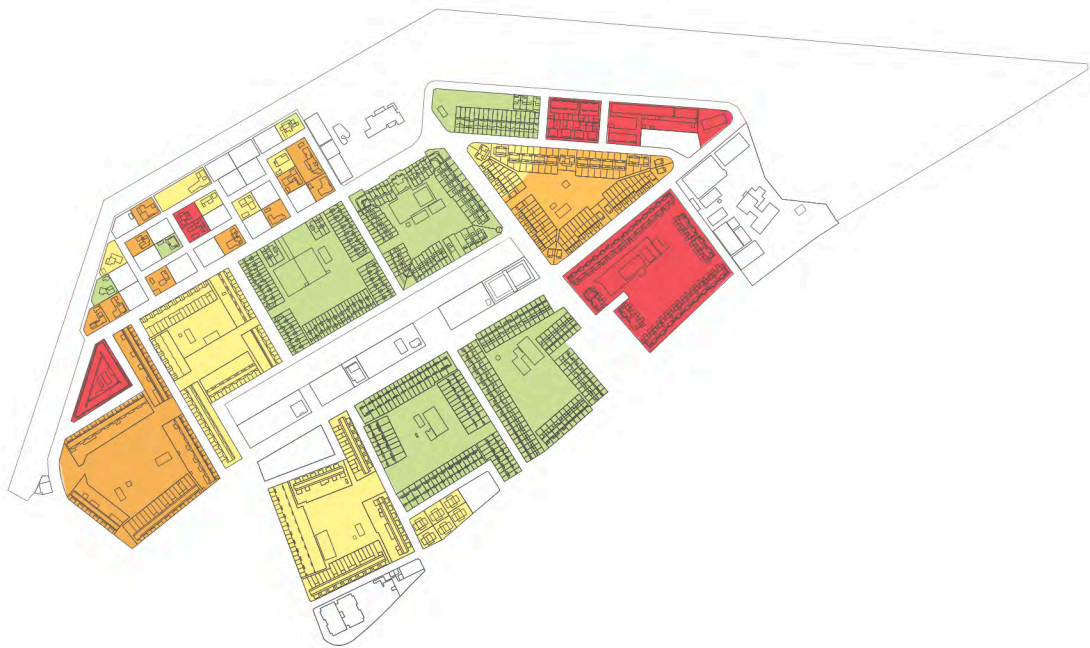
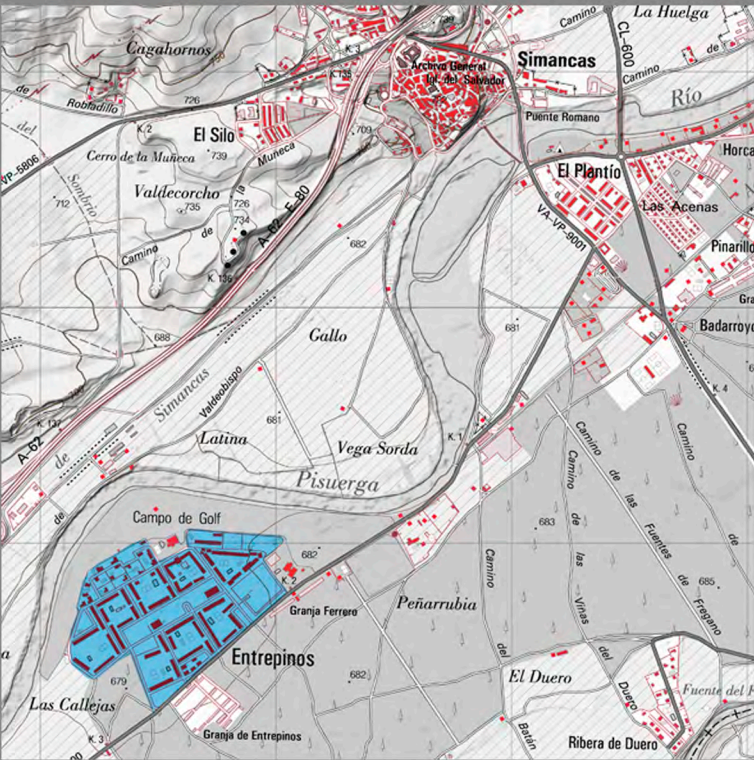
Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017



Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

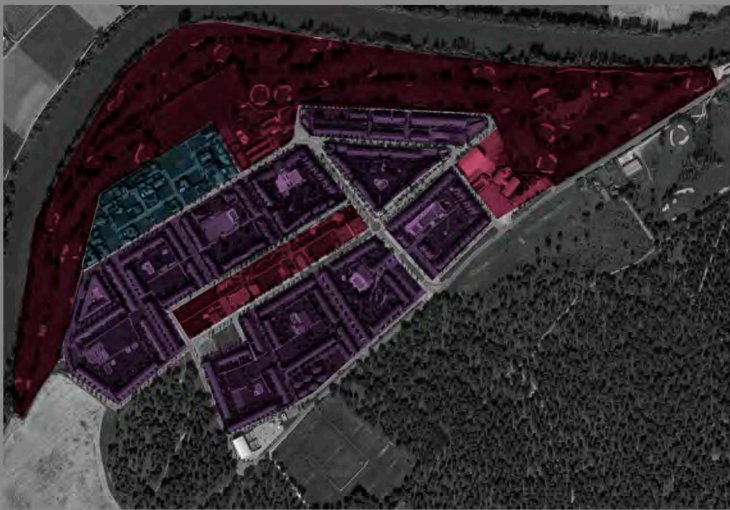
Nº3

- Nombre: Entrepinos
- Año de primera promoción: 1997
- Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/10000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017

-Emplazamiento:



Promoción Viviendas	
Promoción Parcelas	
Equipamientos	

-Equipamiento:

Entrepinos cuenta con un club de golf en el cual encontramos instalaciones deportivas y un restaurante. En cada pequeña promoción se incluye una zona con piscina y una zona ajardinada, ya que no hay una común para toda la urbanización. En la urbanización se encuentran también un pequeño centro comercial, una parroquia y un colegio.

-Oferta Inmobiliaria:

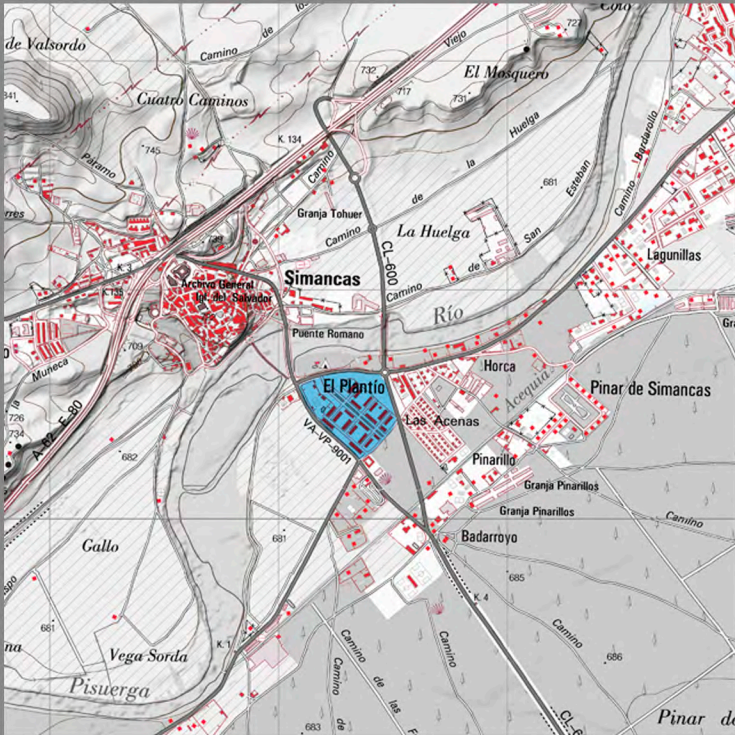
Encontramos por un lado la venta de parcelas sin edificar, y por otro lado la venta de viviendas en promoción con equipamientos propios.



Plano Tipológico : 1/10000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº4

- Nombre: El Plantío
- Año de primera promoción: 2001
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

El Plantío cuenta con un club social en el cual encontramos instalaciones deportivas y piscinas. Cuenta también con amplias zonas ajardinadas. En la urbanización se encuentran también un colegio.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción todas ellas en condición de adosado.



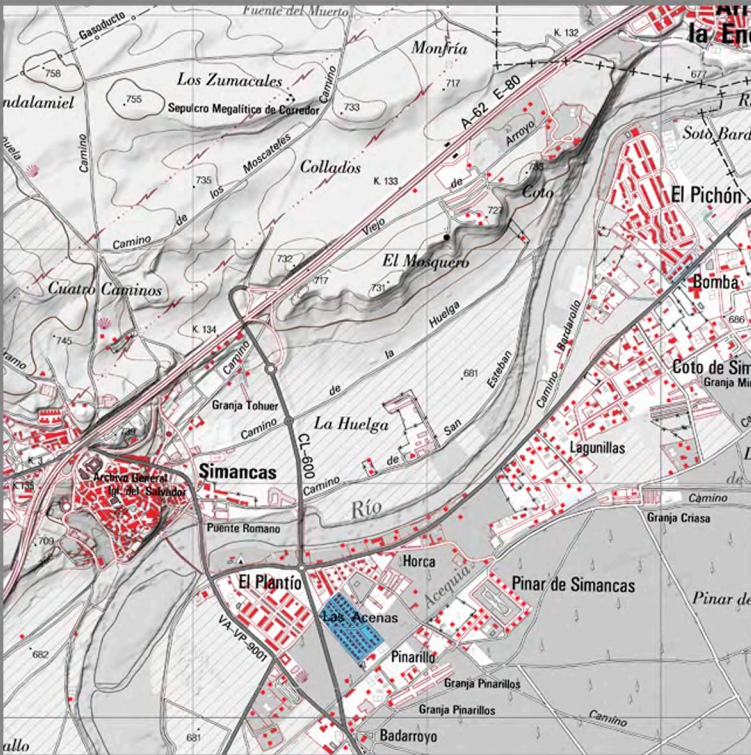
Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017



Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº5

- Nombre: Las Aceñas
- Año de primera promoción: 1956
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

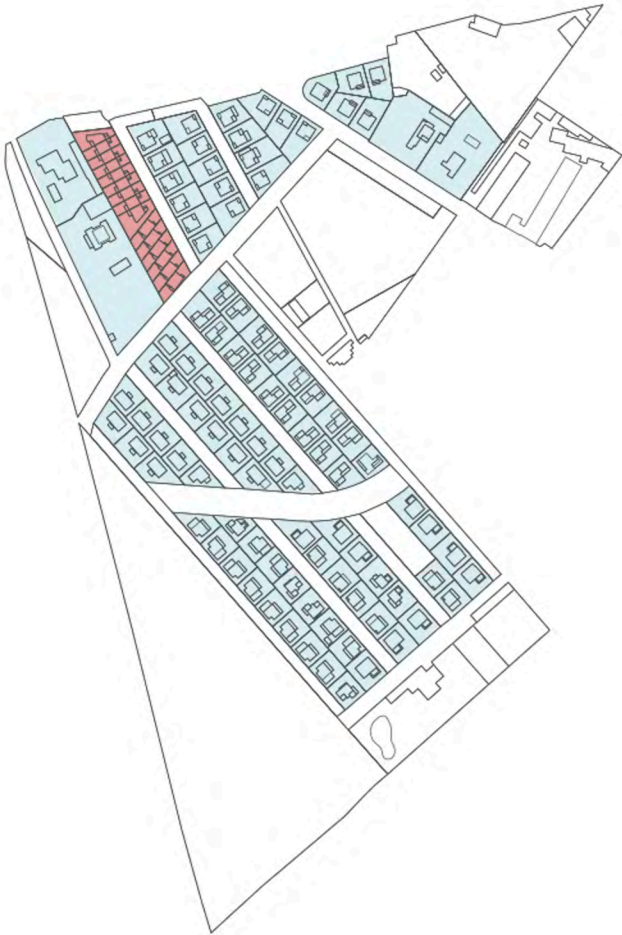
Las Aceñas cuenta con un club social en el cual encontramos instalaciones deportivas y piscinas. Cuenta también con amplias zonas ajardinadas. En la urbanización se encuentran también un restaurante.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción tanto aisladas como adosadas, así como una pequeña parte de la urbanización dedicada a parcelas.



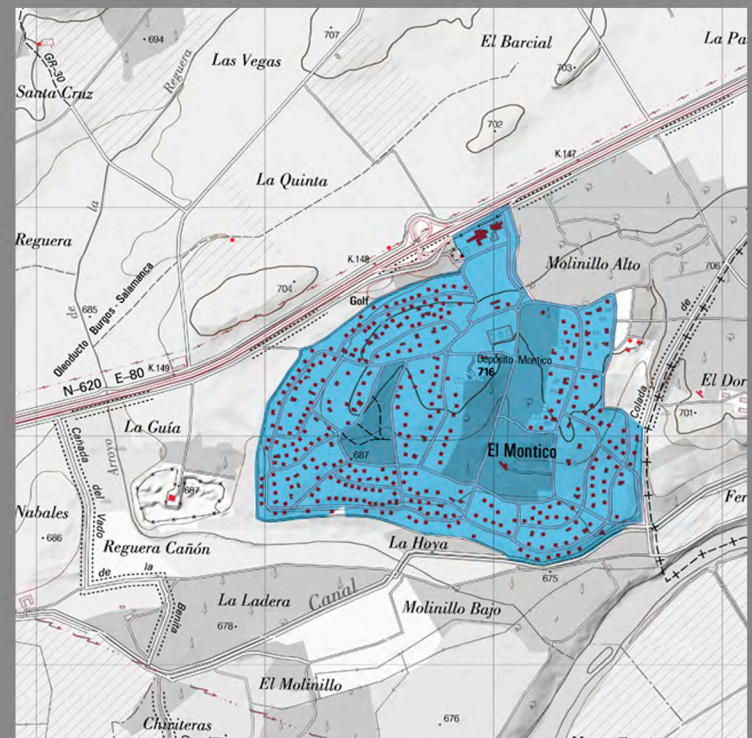
Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017



Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº6

- Nombre: El Montico
- Año de primera promoción: 1974
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

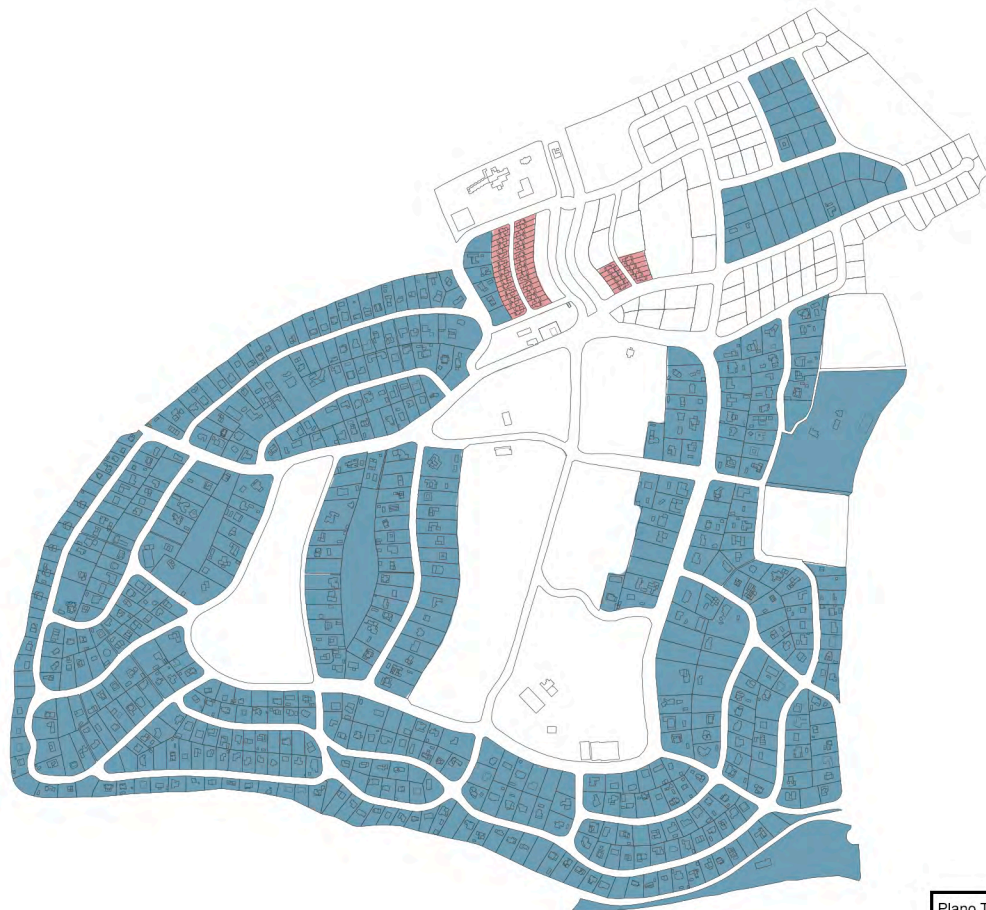
El Montico cuenta con amplias zonas ajardinadas, así mismo tiene un gran club social, una zona deportiva con piscinas, restaurante y hotel.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de parcelas para construir viviendas y la venta de viviendas adosadas en promoción.



Plano Cronológico : 1/15000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017



Plano Tipológico : 1/15000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº7

- Nombre: Pago la Barca
- Año de primera promoción: 1996
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

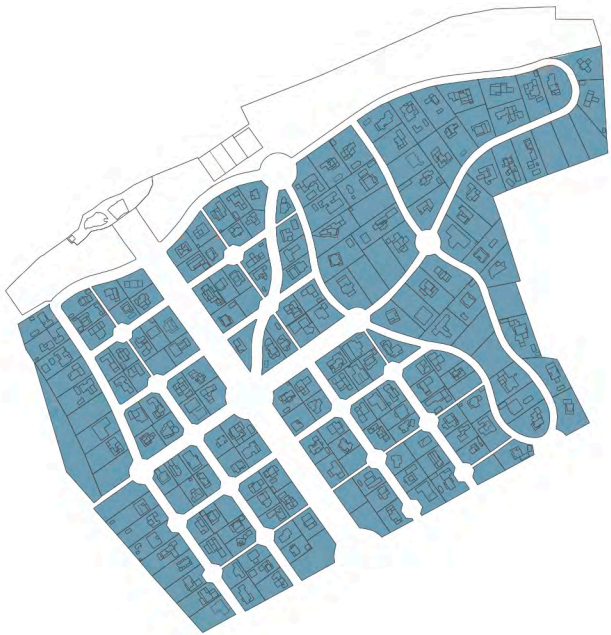
Pago la Barca cuenta con un club social con restaurante y zonas deportivas y ajardinadas con piscinas.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de parcelas para construir viviendas unifamiliares aisladas.



Plano Cronológico : 1/10000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017



Plano Tipológico : 1/10000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº8

-Nombre: Tijuana

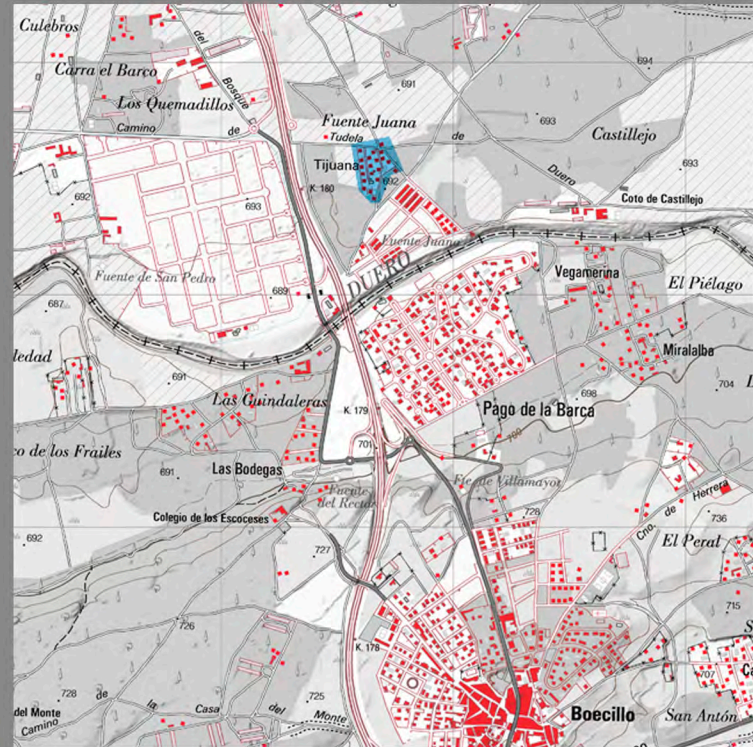
-Año de primera promoción: 1970

-Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
(...)-1980
1981-1995
1996-2000
2001-2006
2007-2017



-Emplazamiento:



Promoción Viviendas
Promoción Parcelas
Equipamientos

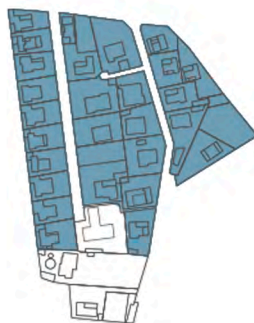


-Equipamiento:

Tijuana cuenta con un club social con zona deportiva y piscinas.

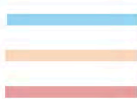
-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de parcelas para edificar viviendas unifamiliares aisladas.



Plano Tipológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
Aislada
Pareada
Adosada



Nº9

-Nombre: Pago el Nogal

-Año de primera promoción: 2005

-Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



Promoción Viviendas

Promoción Parcelas

Equipamientos

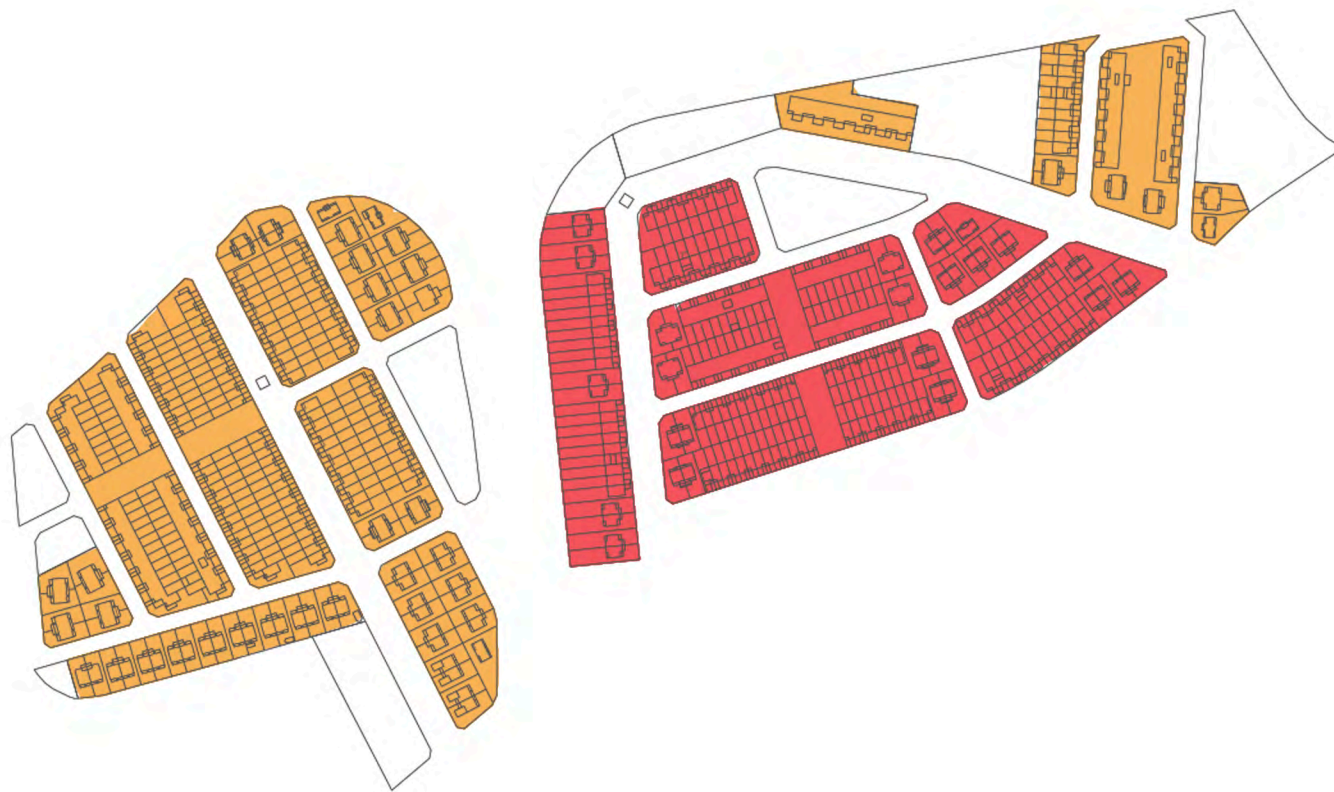


-Equipamiento:

Pago el Nogal no cuenta con instalaciones comunes de equipamiento.

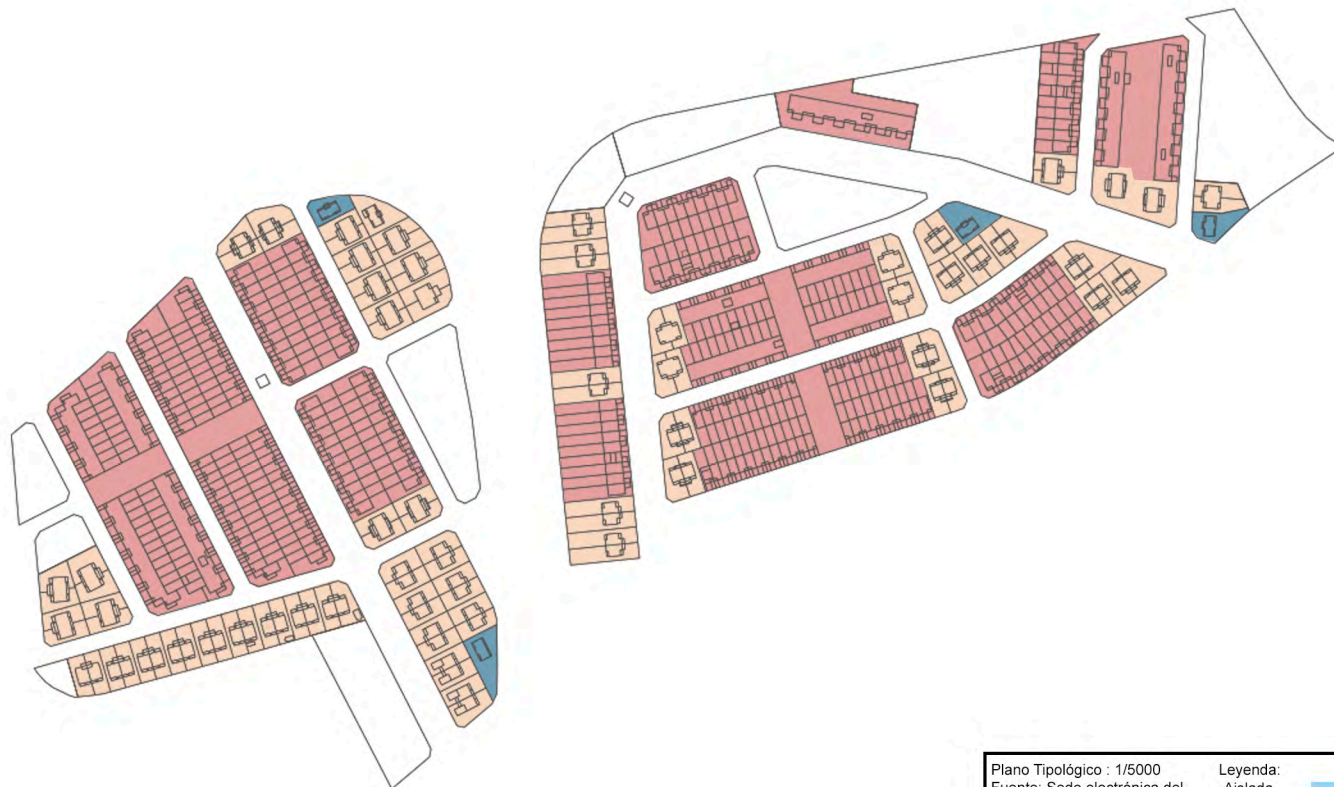
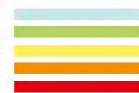
-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción, en condición de adosado, pareado y vivienda aislada.



Plano Cronológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
(...)-1980
1981-1995
1996-2000
2001-2006
2007-2017



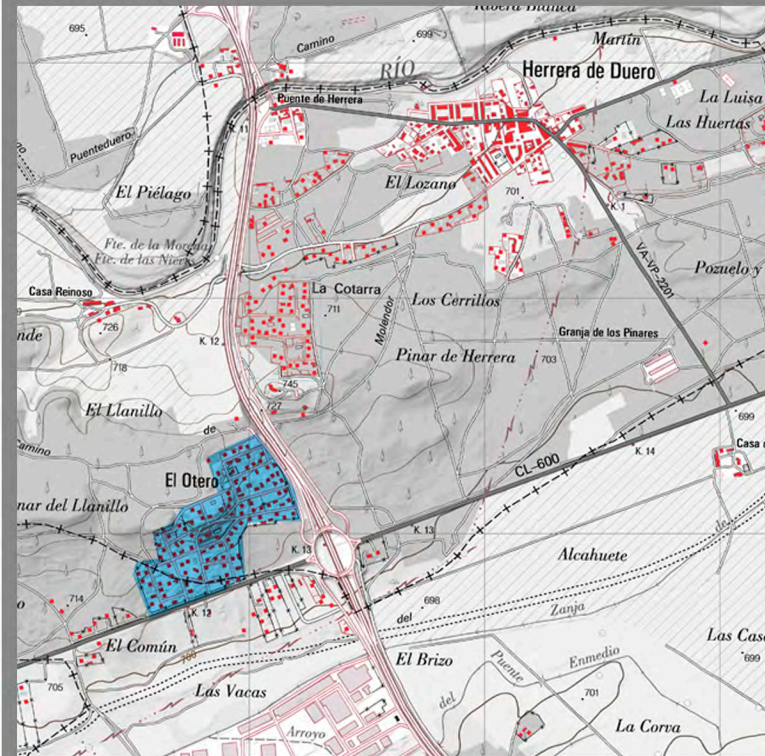
Plano Tipológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
Aislada
Pareada
Adosada



Nº10

- Nombre: El Otero
- Año de primera promoción: 1969
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



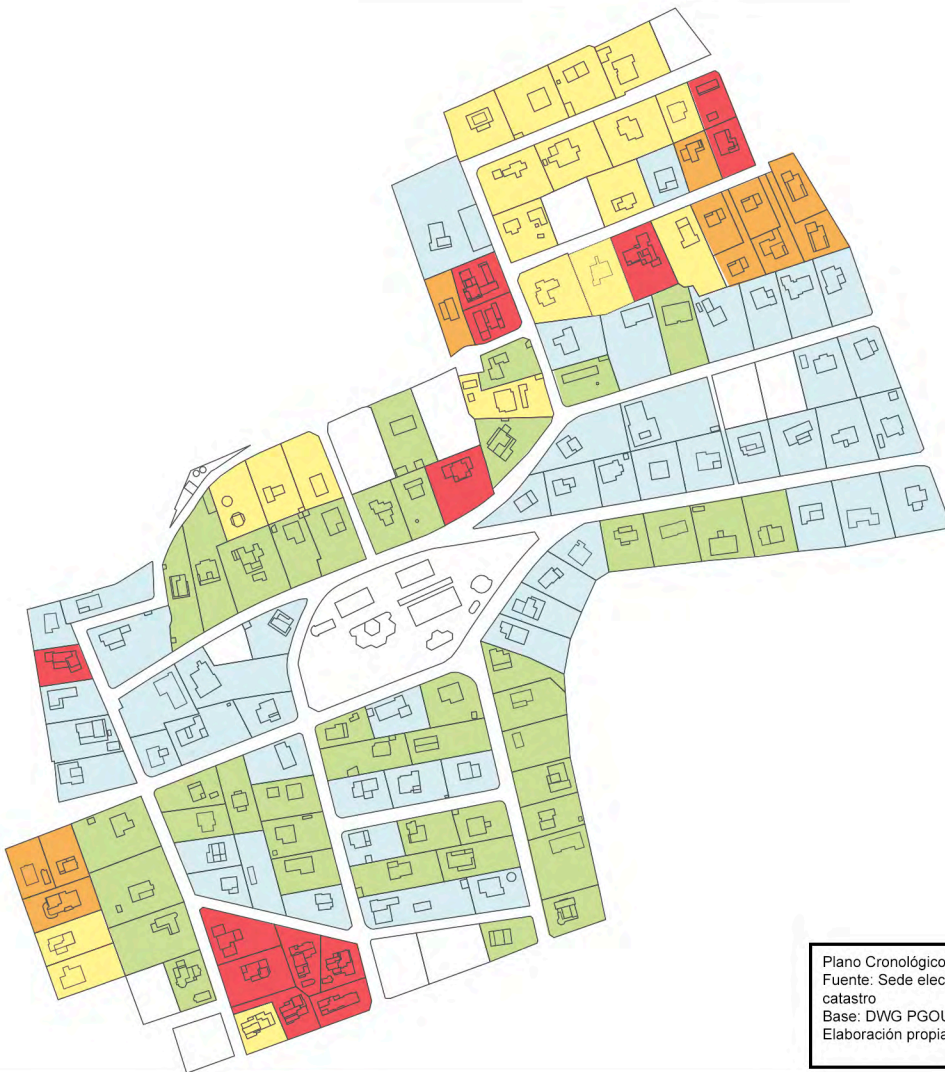
- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

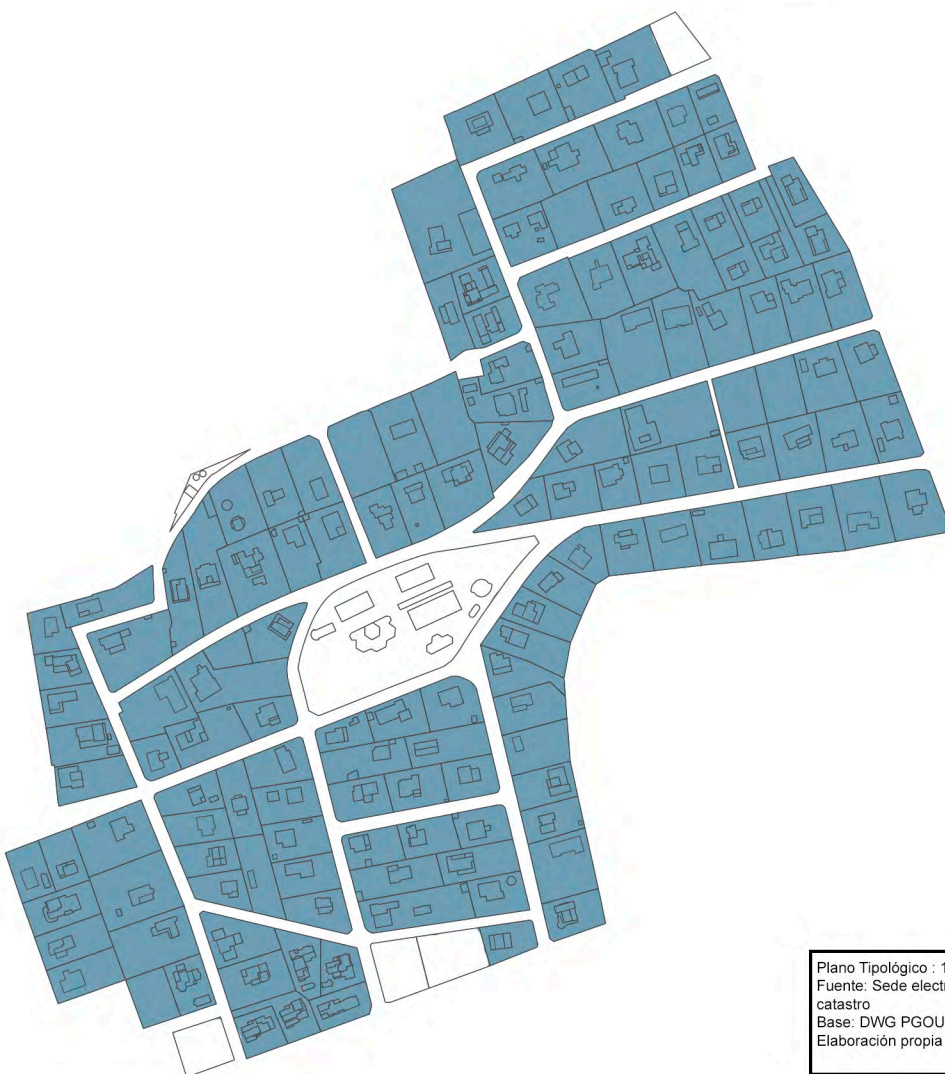
El Otero cuenta con amplias zonas ajardinadas, club social, zonas deportivas y piscinas.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de parcelas apra construir viviendas unifamiliares aisladas.



Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017

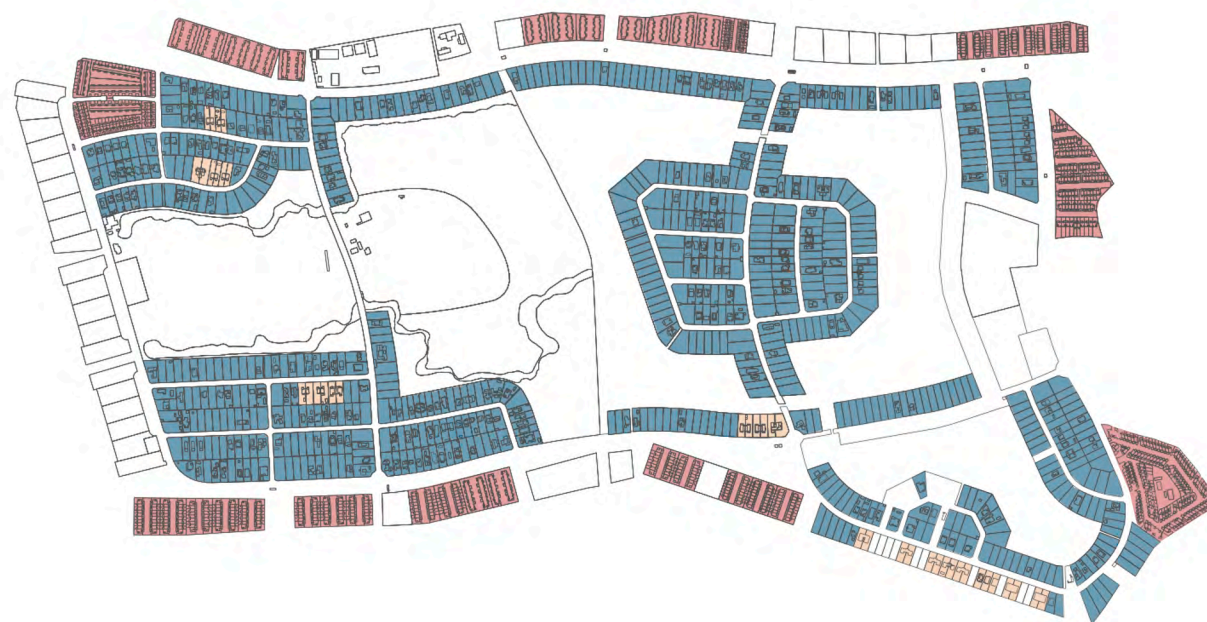


Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada



Plano Cronológico : 1/15000
 Fuente: Sede electrónica del catastro
 Base: DWG PGOU Valladolid
 Elaboración propia

Leyenda:
 (...) - 1980
 - 1981-1995
 - 1996-2000
 - 2001-2006
 - 2007-2017



Plano Tipológico : 1/15000
 Fuente: Sede electrónica del catastro
 Base: DWG PGOU Valladolid
 Elaboración propia

Leyenda:
 - Aislada
 - Pareada
 - Adosada

-Vivienda adosada 2001-2007:



- Ancho fachada: 8 m
- Superficie parcela: 160 m2
- Acceso: Vía semipeatonal

-Vivienda adosada 2007-2017:



- Ancho fachada: 6 m
- Superficie parcela: 120 m2
- Acceso: Vía rodada

-Vivienda aislada 1996-2000:



- Ancho fachada: 12 m
- Superficie parcela: 320 m2
- Acceso: Vía semipeatonal

-Vivienda aislada 2001-2007:



- Ancho fachada: 8 m
- Superficie parcela: 240 m2
- Acceso: Vía semipeatonal

-Vivienda aislada después del 2007:



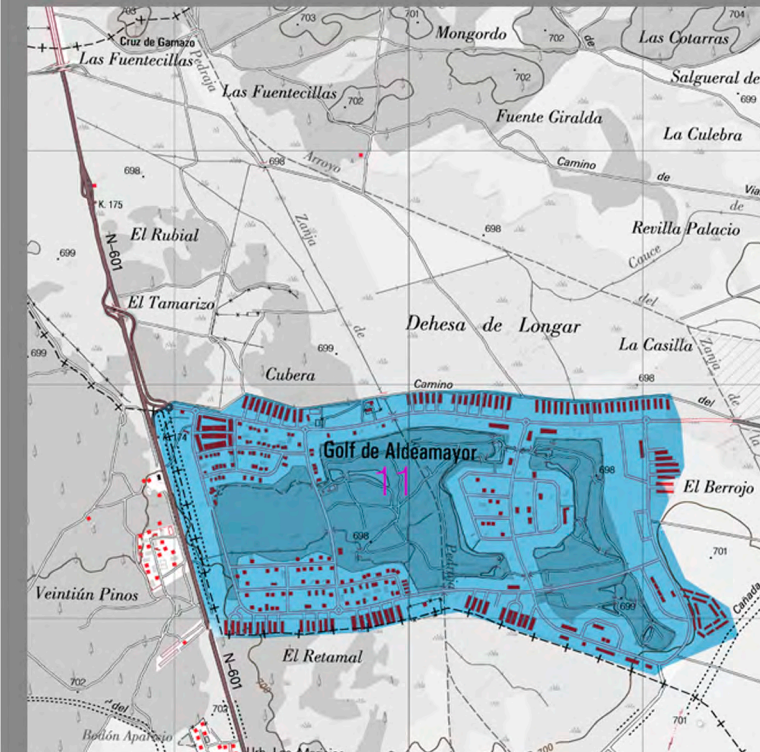
- Ancho fachada: 7 m
- Superficie parcela: 170 m2
- Acceso: Vía rodada

-Imagen General Fuente Berrocal:



Nº11

- Nombre: Aldeamayor Golf
- Año de primera promoción: 1998
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



Promoción Viviendas
 Promoción Parcelas
 Equipamientos

-Equipamiento:

Aldeamayor Golf cuenta con un club social en el cual encontramos instalaciones deportivas y piscinas. Cuenta también con amplias zonas ajardinadas. En la urbanización se encuentran también un campo de golf con su propio club y restaurante.

-Oferta Inmobiliaria:

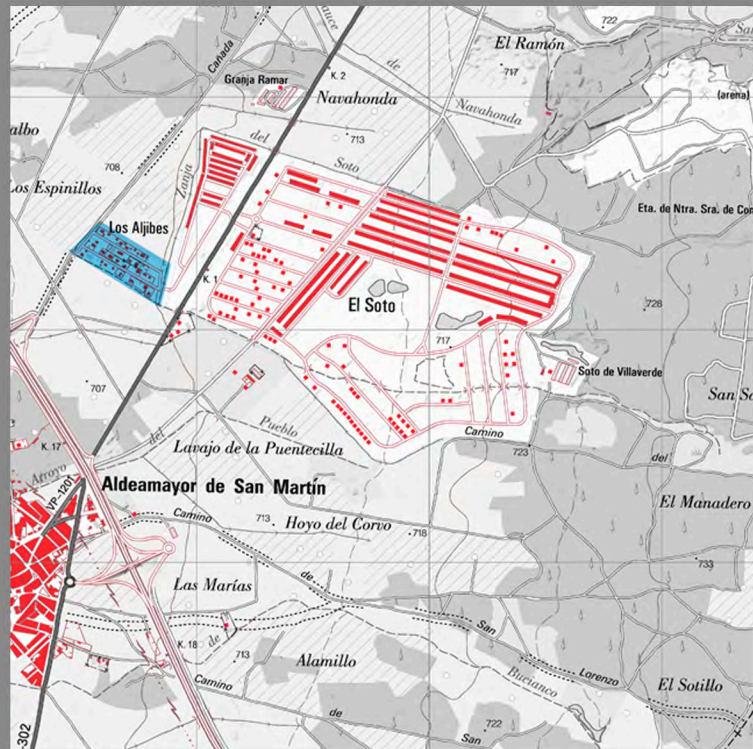
Encontramos la venta de viviendas en promoción en condición de adosado, pareados y la venta de parcelas para la construcción de viviendas aisladas.

Nº12

-Nombre: Los Aljibes

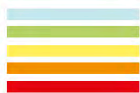
-Año de primera promoción: 2000

-Localización general 1/50.000:

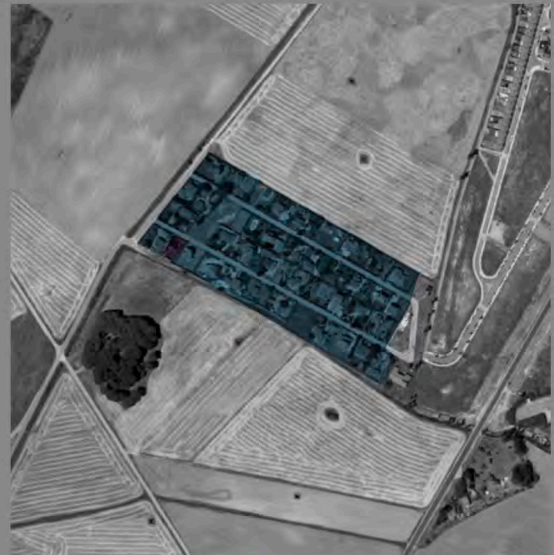


Plano Cronológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
·(...) - 1980
·1981-1995
·1996-2000
·2001-2006
·2007-2017



-Emplazamiento:



Promoción Viviendas
Promoción Parcelas
Equipamientos



-Equipamiento:

Los Aljibes cuenta con un pequeño club social con piscina y una zona deportiva con canchas de tenis.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de parcelas para construir viviendas aisladas.

Plano Tipológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

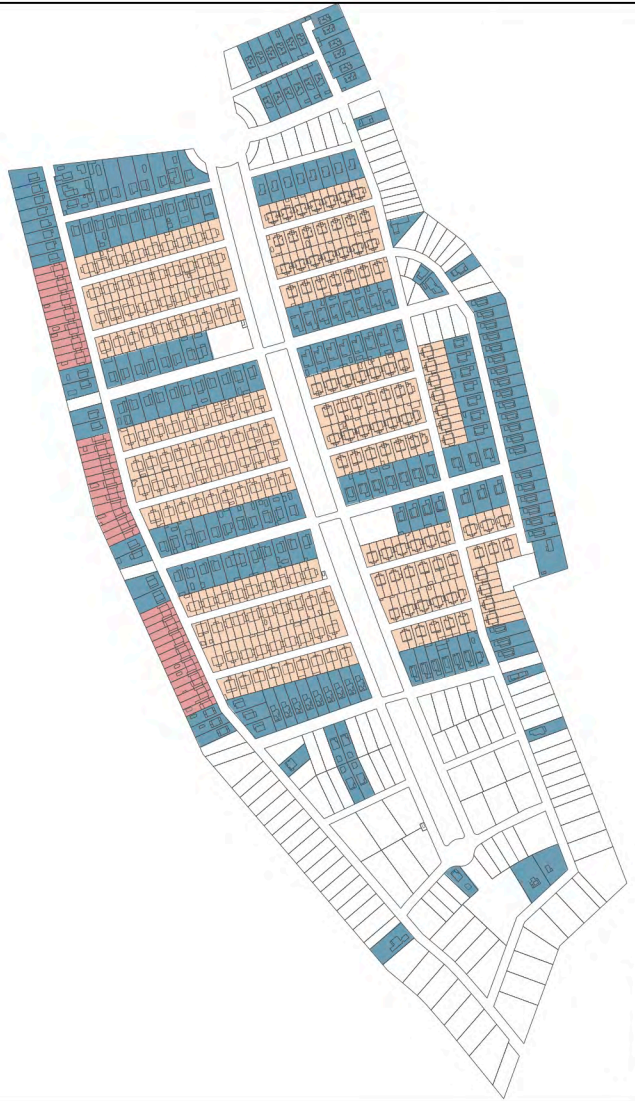
Leyenda:
·Aislada
·Pareada
·Adosada





Plano Cronológico : 1/10000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
· (...) - 1980
· 1981-1995
· 1996-2000
· 2001-2006
· 2007-2017



Plano Tipológico : 1/10000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
· Aislada
· Pareada
· Adosada

-Vivienda aislada 2001-2007:



·Ancho fachada: 20 m
·Superficie parcela: 800 m2
·Acceso: Vía rodada

-Vivienda aislada 2007-2017:



·Ancho fachada: 14 m
·Superficie parcela: 560 m2
·Acceso: Vía rodada

-Vivienda pareada 2001-2007:



·Ancho fachada: 9 m
·Superficie parcela: 300 m2
·Acceso: Vía rodada

-Vivienda adosada 2007-2017:



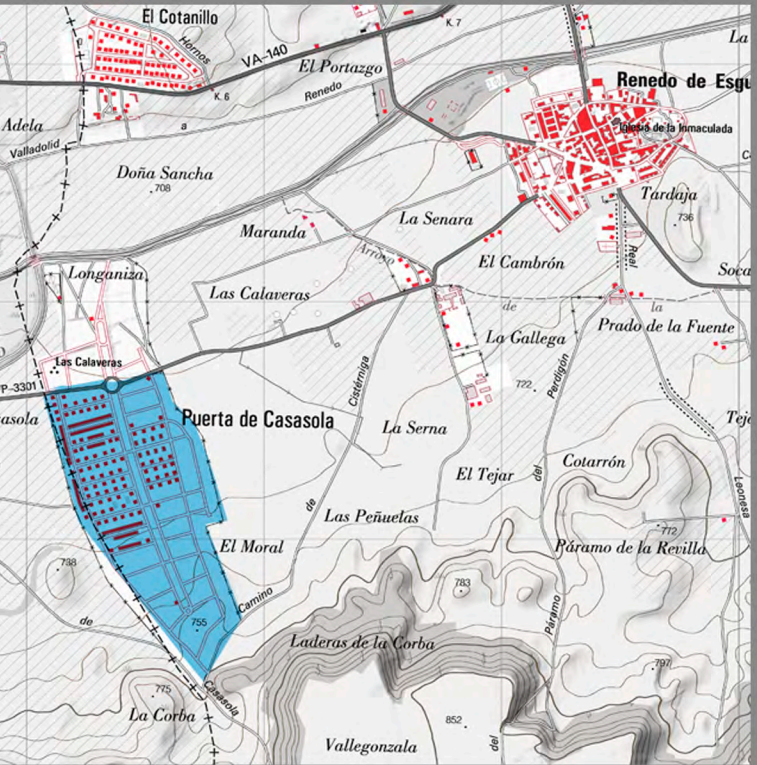
·Ancho fachada: 8 m
·Superficie parcela: 280 m2
·Acceso: Vía rodada

-Imagen General Puerta de Casasola:



Nº13

-Nombre: Puerta de Casasola
-Año de primera promoción: 2004
-Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



Promoción Viviendas
Promoción Parcelas
Equipamientos

-Equipamiento:

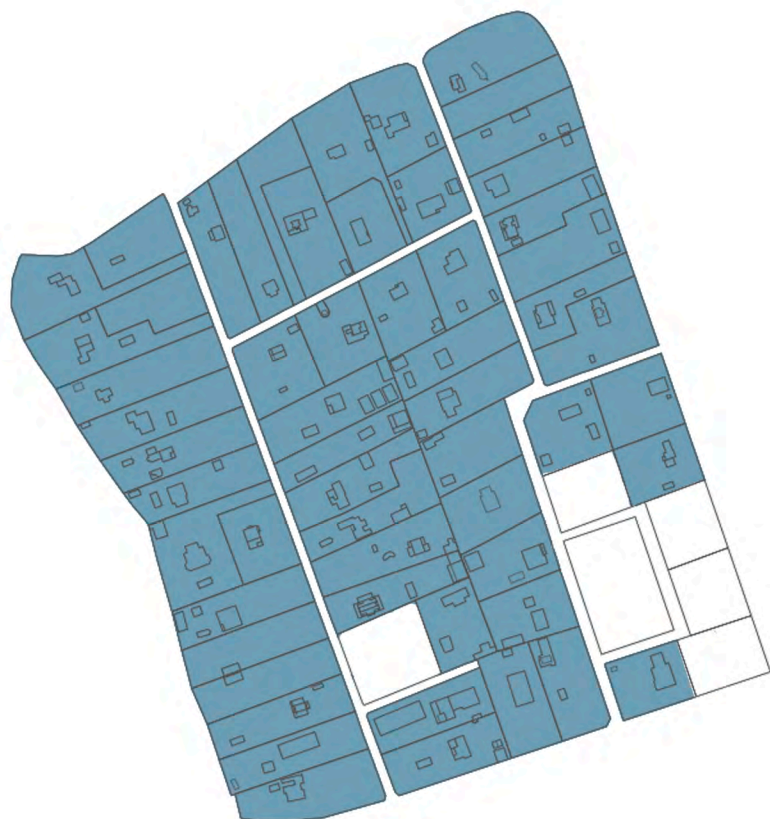
Puerta de Casasola no cuenta con ningún equipamiento común que se haya reconocido cómo tal.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción, tanto aisladas como pareadas y adosadas. Encontramos también la venta de parcelas para edificar.



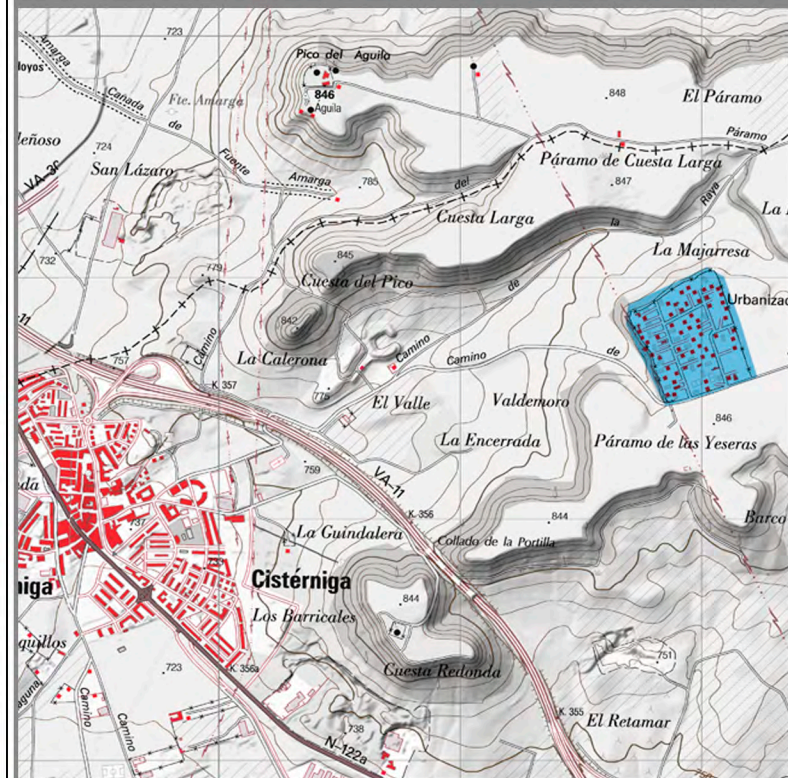
Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017



Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº14

- Nombre: El Páramo
- Año de primera promoción: 1977
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

El Páramo no posee instalaciones comunes para los propietarios.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de parcelas para construir en ellas viviendas unifamiliares aisladas.

Nº15

-Nombre: El Cotanillo

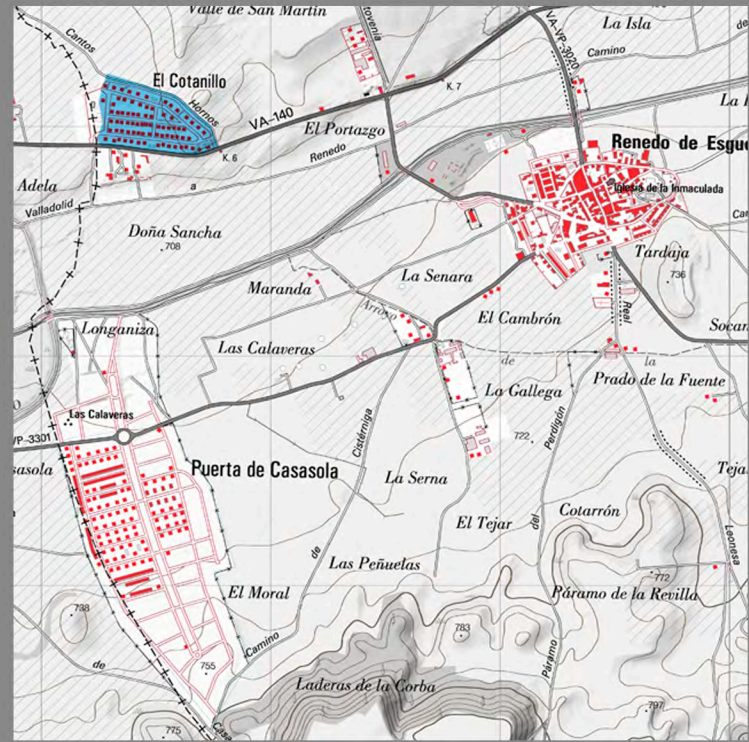
-Año de primera promoción: 1991

-Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Legenda:
(...)-1980
1981-1995
1996-2000
2001-2006
2007-2017



-Emplazamiento:



Promoción Viviendas
Promoción Parcelas
Equipamientos

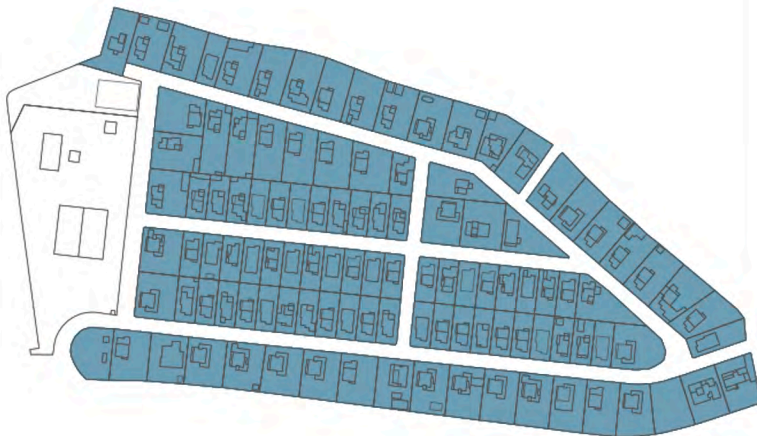


-Equipamiento:

El Cotanillo cuenta con instalaciones deportivas y piscina.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de parcelas para la construcción de viviendas unifamiliares aisladas.



Plano Tipológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

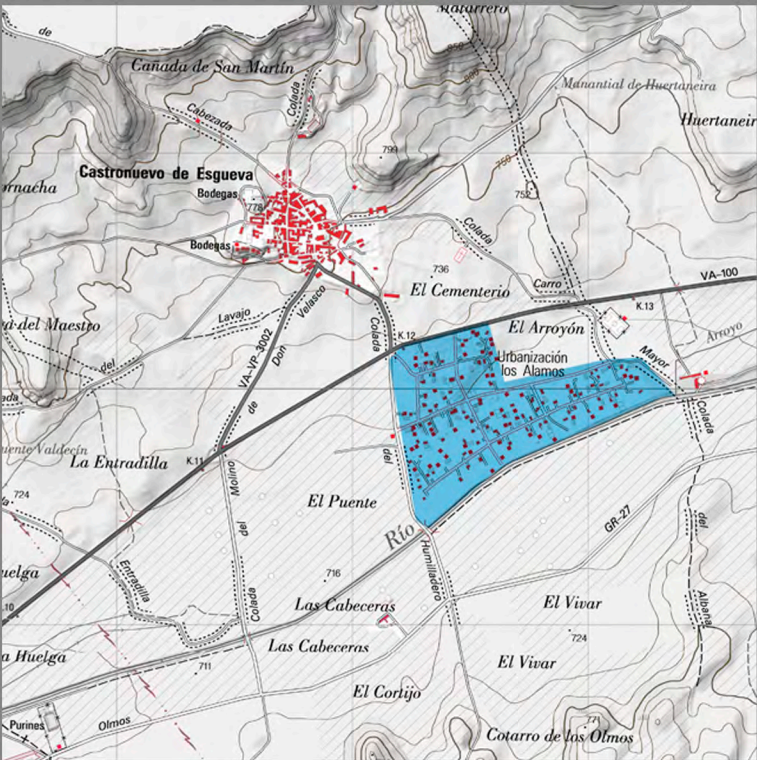
Legenda:
Aislada
Pareada
Adosada

Nº16

- Nombre: Los Álamos
- Año de primera promoción: 1979
- Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/10000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017



-Emplazamiento:



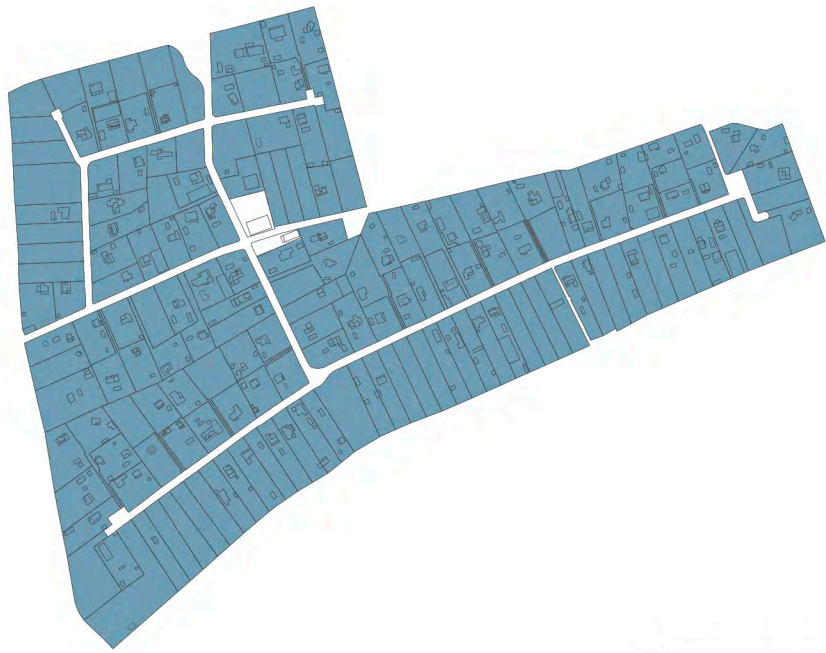
Promoción Viviendas	
Promoción Parcelas	
Equipamientos	

-Equipamiento:

Los Álamos tiene como únicos equipamientos zonas verdes, parques y zonas deportivas.

-Oferta Inmobiliaria:

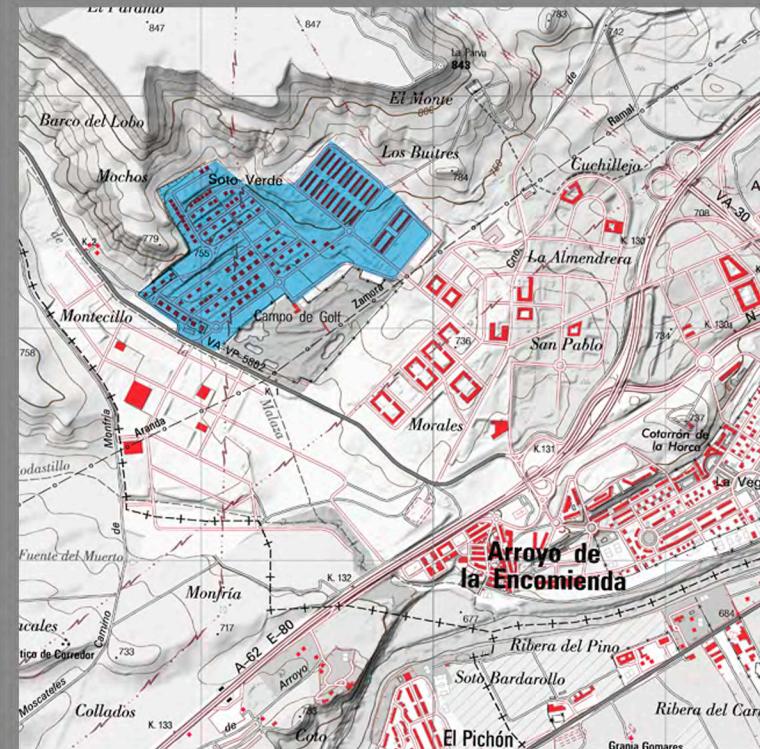
Encontramos la venta de parcelas para construir viviendas unifamiliares aisladas.



Plano Tipológico : 1/10000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº17

- Nombre: Sotoverde
- Año de primera promoción: 2004
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

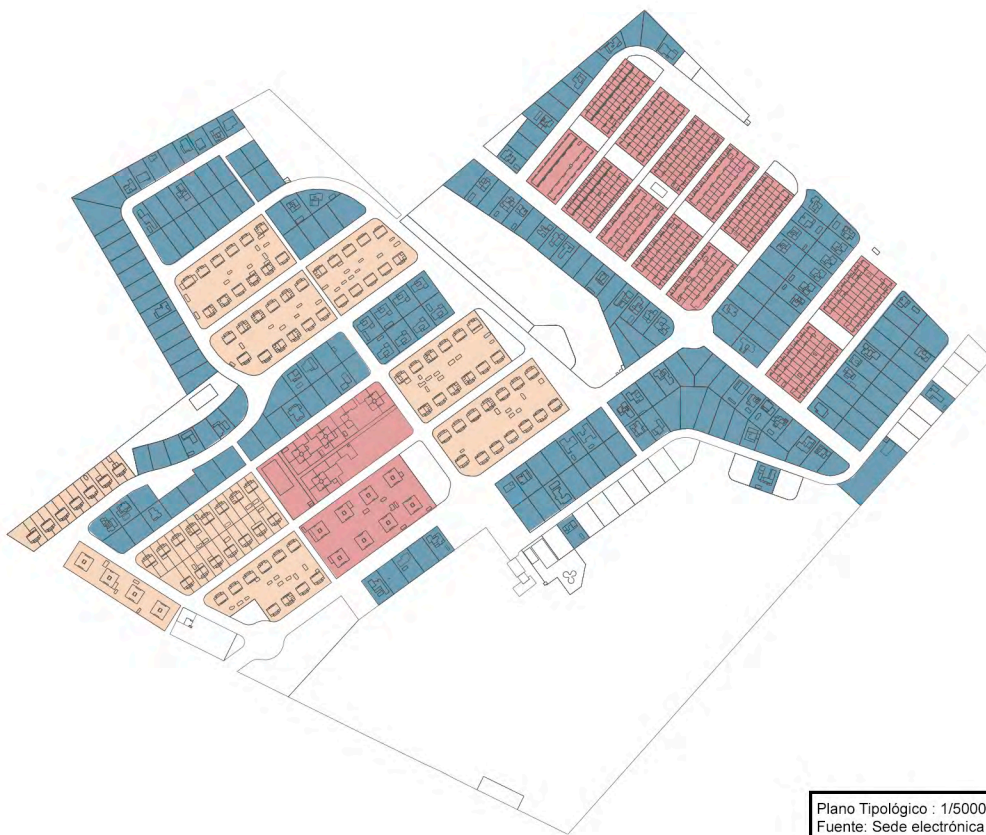
Sotoverde cuenta con un club social ligado al campo de golf y con zona deportiva y restaurante.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción aisladas, pareadas y adosadas. Encontramos así mismo la venta de parcelas para construir en ellas viviendas unifamiliares aisladas.



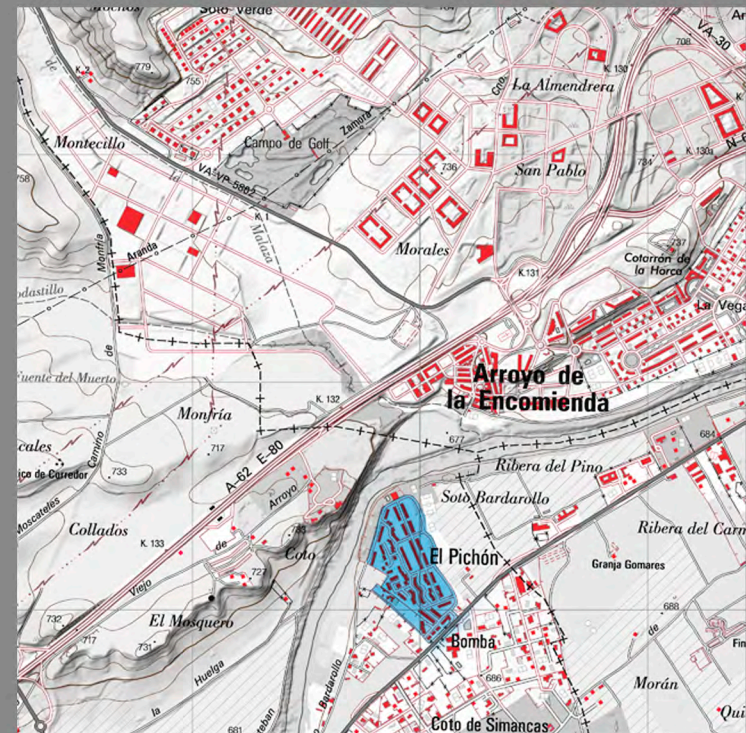
Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017



Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº18

- Nombre: El Pichón
- Año de primera promoción: 1984
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

El Pichón cuenta con amplias zonas ajardinadas, un club social con zonas deportivas y piscinas y un restaurante.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción, en condición de adosado, pareado o aisladas.



Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017



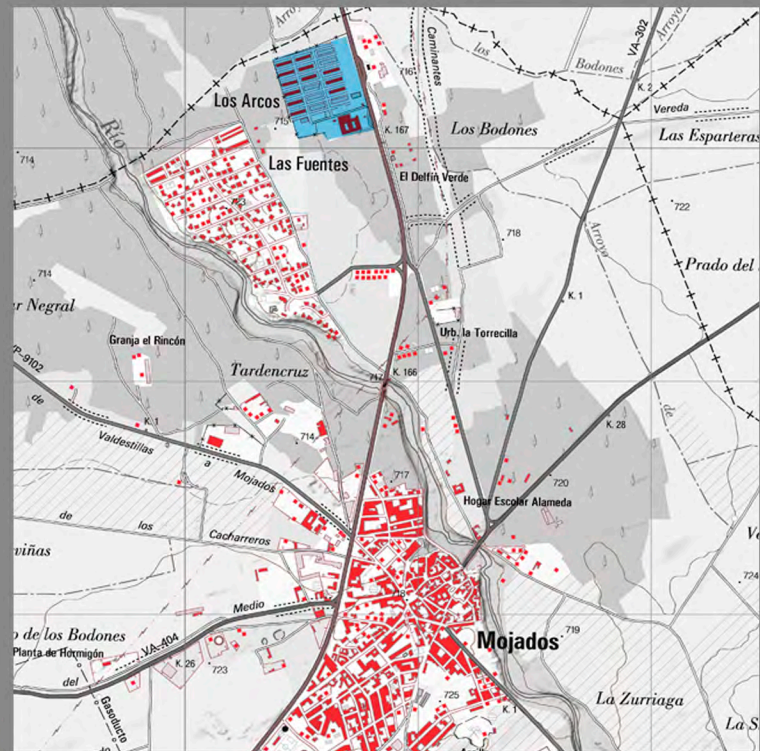
Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº19

-Nombre: Los Arcos

-Año de primera promoción: 2000

-Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
(...)-1980
1981-1995
1996-2000
2001-2006
2007-2017

-Emplazamiento:



Promoción Viviendas
Promoción Parcelas
Equipamientos



-Equipamiento:

Los Arcos cuenta con un club social en el cual encontramos instalaciones deportivas y piscinas.

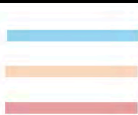
-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción todas ellas en condición de adosado.



Plano Tipológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
Aislada
Pareada
Adosada



Nº21

-Nombre: La Cotarra

-Año de primera promoción: 1969

-Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



Promoción Viviendas
Promoción Parcelas
Equipamientos



-Equipamiento:

La cotarra cuenta con múltiples zonas verdes, parque y zona deportiva con piscinas.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de parcelas para construir viviendas unifamiliares aisladas.



Plano Cronológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Legenda:
(...)-1980
1981-1995
1996-2000
2001-2006
2007-2017

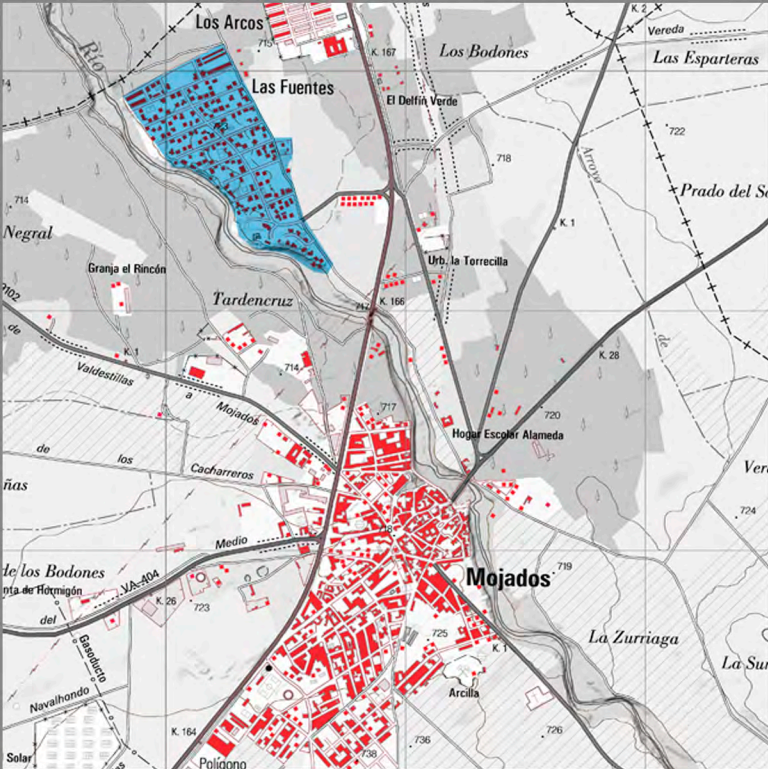


Plano Tipológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Legenda:
Aislada
Pareada
Adosada

Nº22

- Nombre: Las Fuentes
- Año de primera promoción: 1975
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



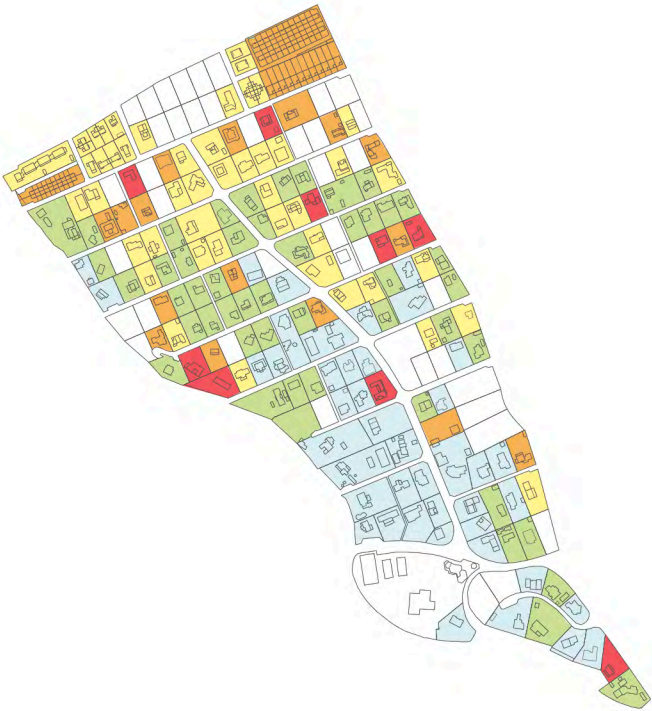
- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

Las Fuentes cuenta con un club social con zonas deportivas y piscinas en su interior.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción en condicon de adosado o pareado y la venta de parcelas para edificar viviendas unifamiliares aisladas.



Plano Cronológico : 1/5000

Fuente: Sede electrónica del catastro

Base: DWG PGOU Valladolid

Elaboración propia

Leyenda:

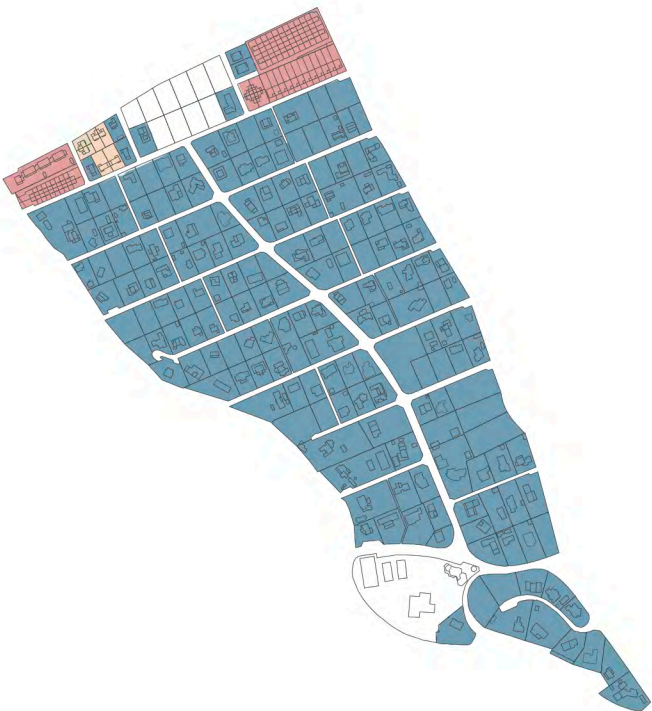
(...)-1980

1981-1995

1996-2000

2001-2006

2007-2017



Plano Tipológico : 1/5000

Fuente: Sede electrónica del catastro

Base: DWG PGOU Valladolid

Elaboración propia

Leyenda:

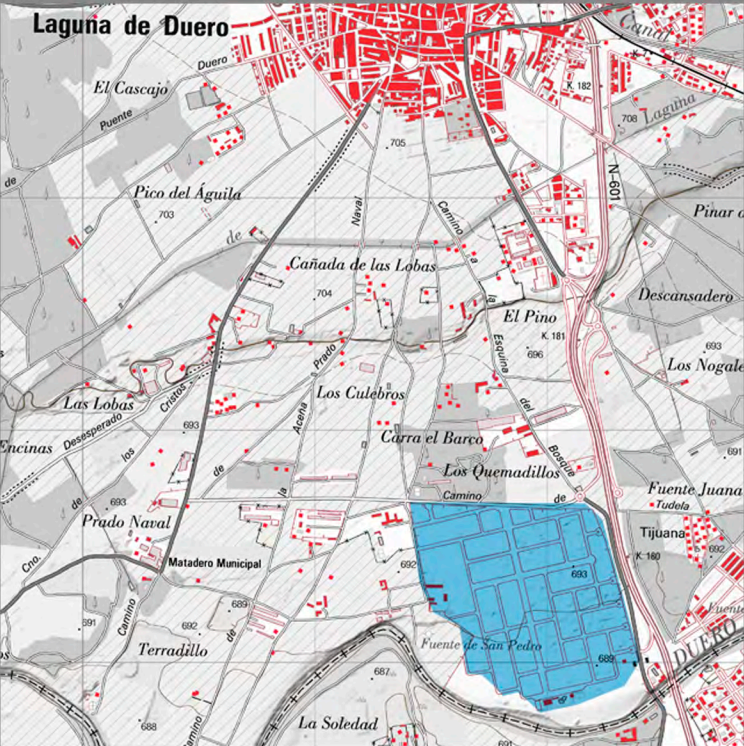
Aislada

Pareada

Adosada

Nº23

- Nombre: El Bosque Real
- Año de primera promoción: 2002
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

El Bosque Real cuenta con un club social en el cual encontramos instalaciones deportivas y piscinas. Cuenta también con amplias zonas ajardinadas. En la urbanización se encuentra también un restaurante.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de parcelas para construir allí la vivienda a cargo del comprador.



Plano Cronológico : 1/10000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:

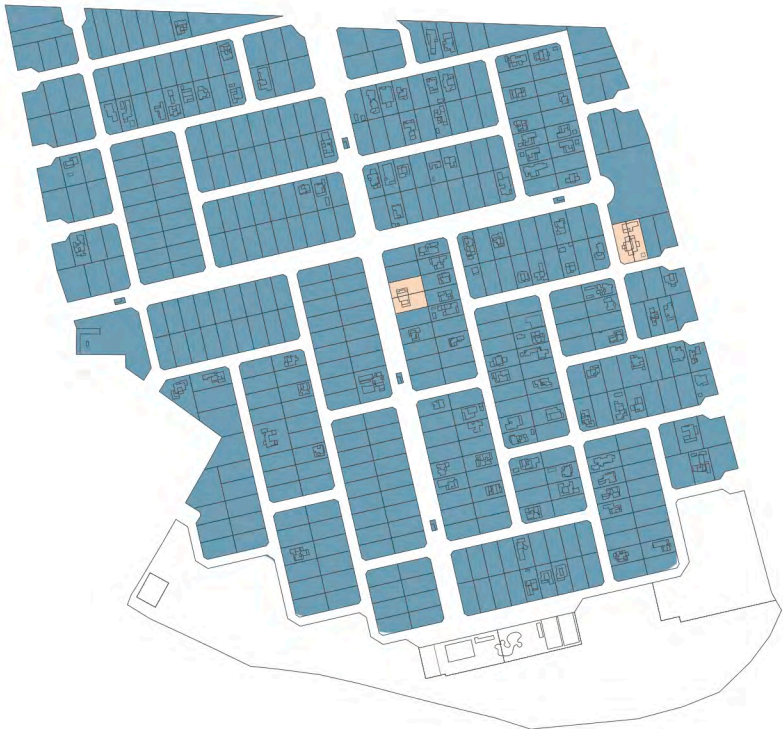
(...)-1980

1981-1995

1996-2000

2001-2006

2007-2017



Plano Tipológico : 1/10000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:

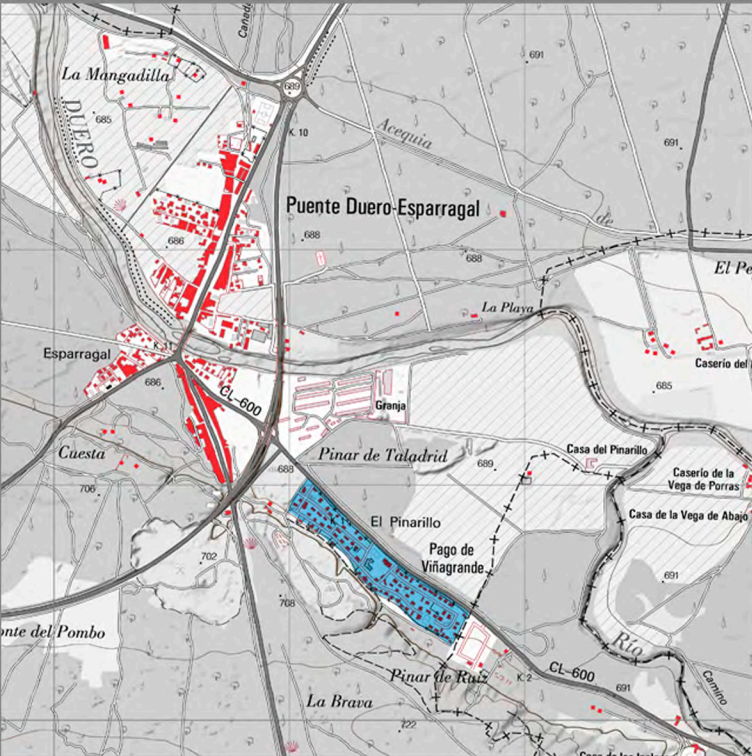
Aislada

Pareada

Adosada

Nº24

- Nombre: Pinarillo
- Año de primera promoción: 1974
- Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017

-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

En el Pinarillo cuentan con club social, amplias zonas ajardinadas y zona deportiva con piscinas.

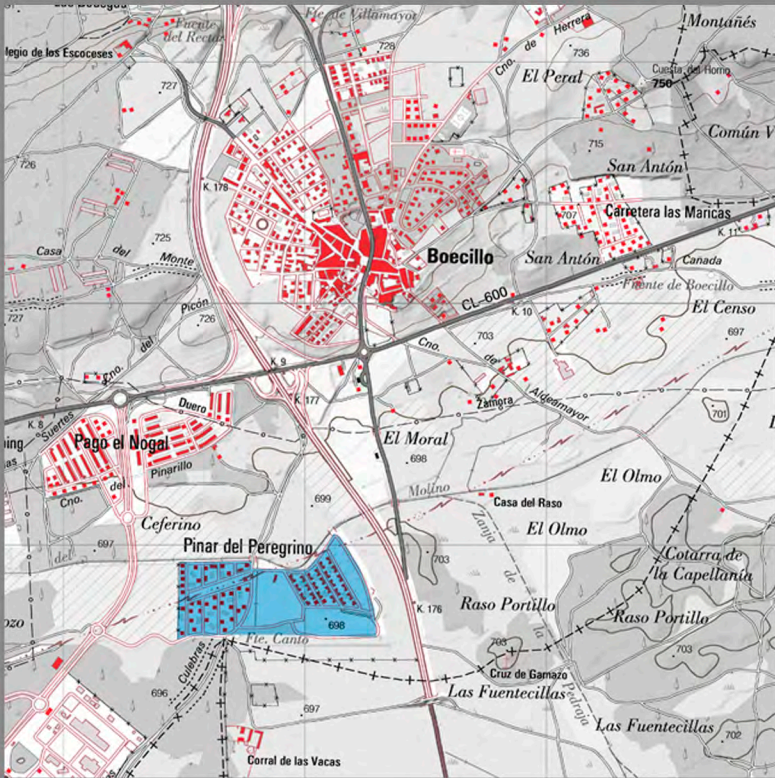
-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de parcelas para la construcción de viviendas unifamiliares aisladas.

Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº25

- Nombre: Pinar del Peregrino
- Año de primera promoción: 2001
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



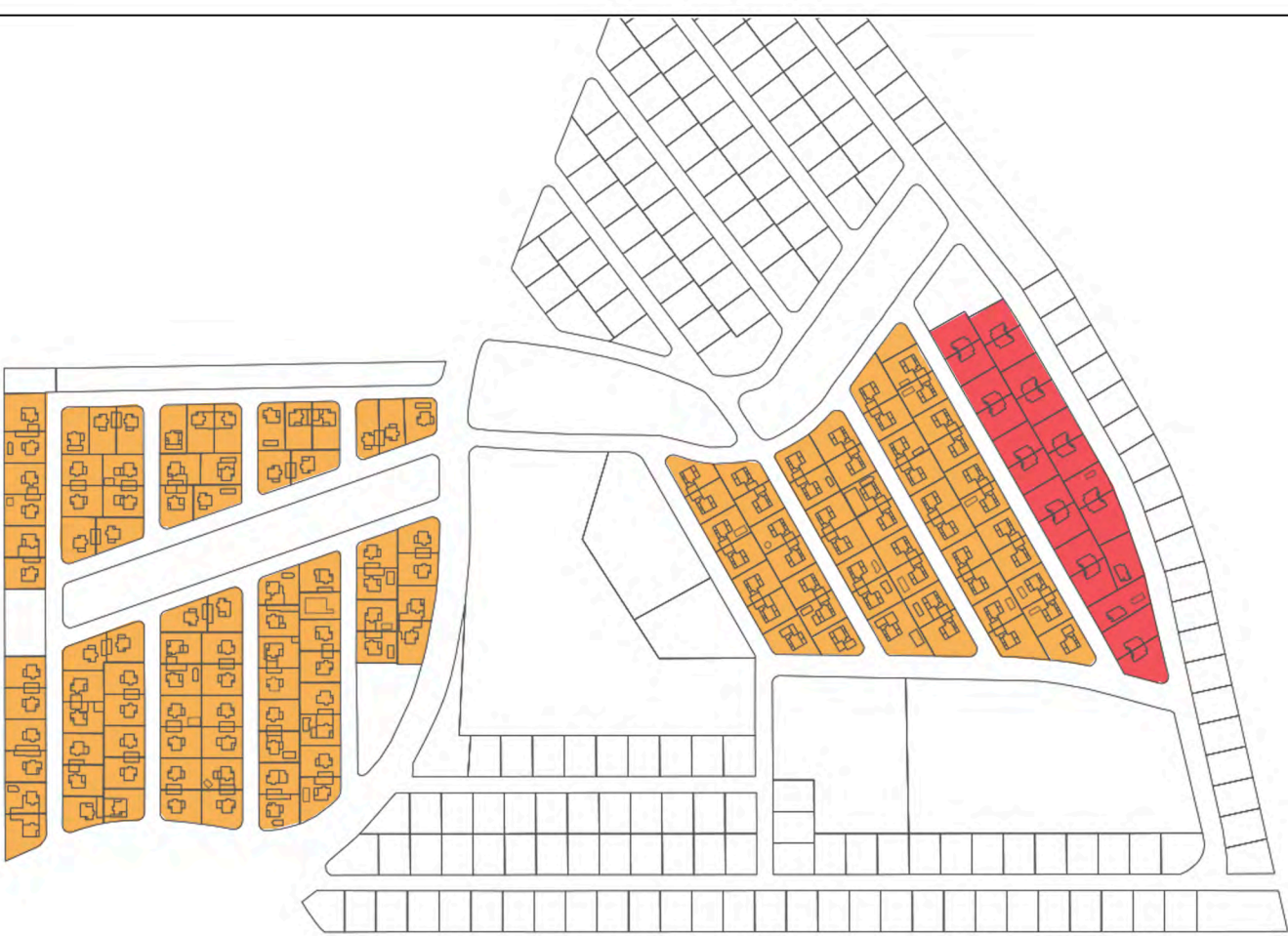
- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

El pinar del Peregrino no cuenta con equipamientos comunes a la urbanización.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción en condición de pareado o vivienda aislada.



Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017



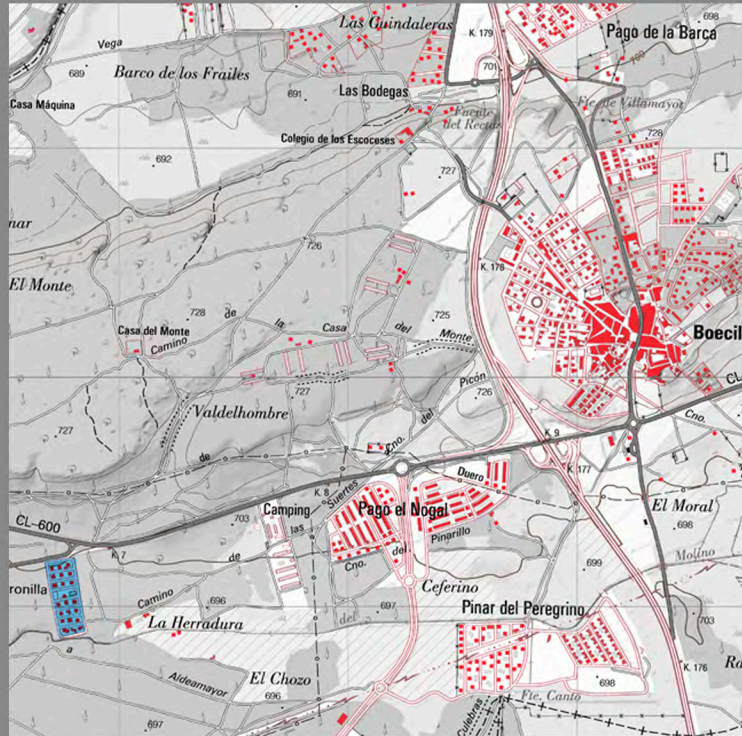
Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº26

-Nombre: La Coronilla

-Año de primera promoción: 1983

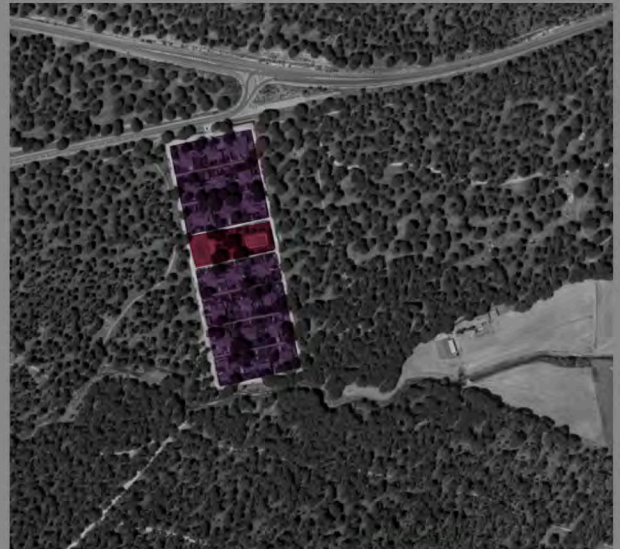
-Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
(...)-1980
1981-1995
1996-2000
2001-2006
2007-2017

-Emplazamiento:



Promoción Viviendas
Promoción Parcelas
Equipamientos

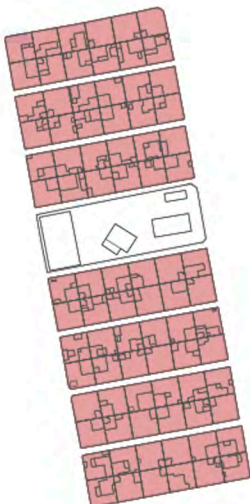


-Equipamiento:

La coronilla cuenta con club social equipado con piscinas y zonas deportivas.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción todas ellas en condición de adosado.



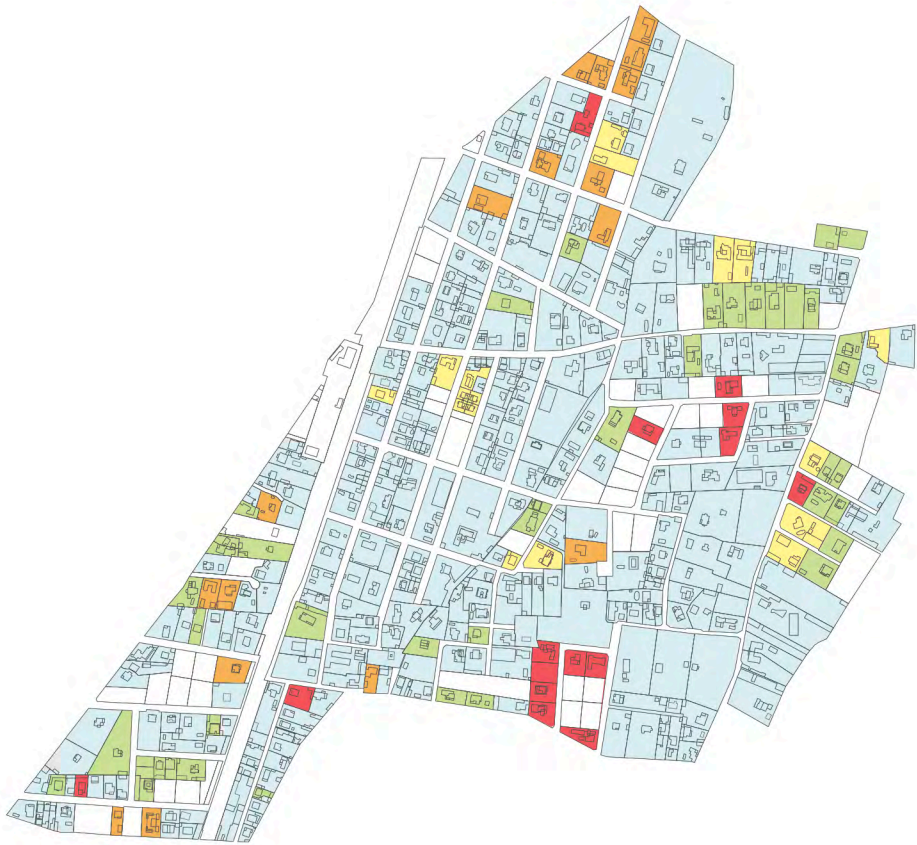
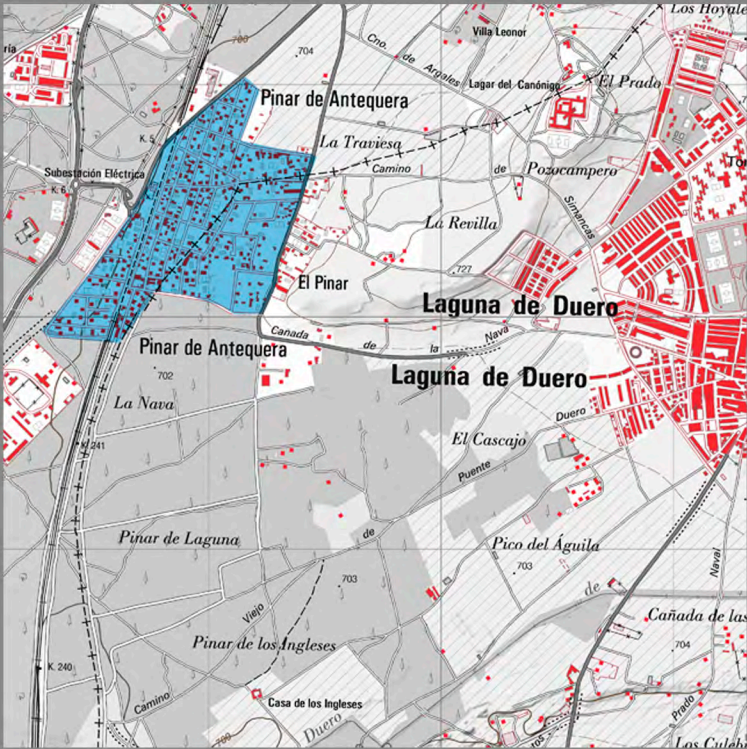
Plano Tipológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
Aislada
Pareada
Adosada



Nº29

- Nombre: Pinar de Antequera
- Año de primera promoción: 1900
- Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/10000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017

-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

El Pinar de Antequera no cuenta con equipamientos propios como zonas deportivas, gracias a su entorno tiene zonas ajardinadas y tiene restaurante y bar.

-Oferta Inmobiliaria:

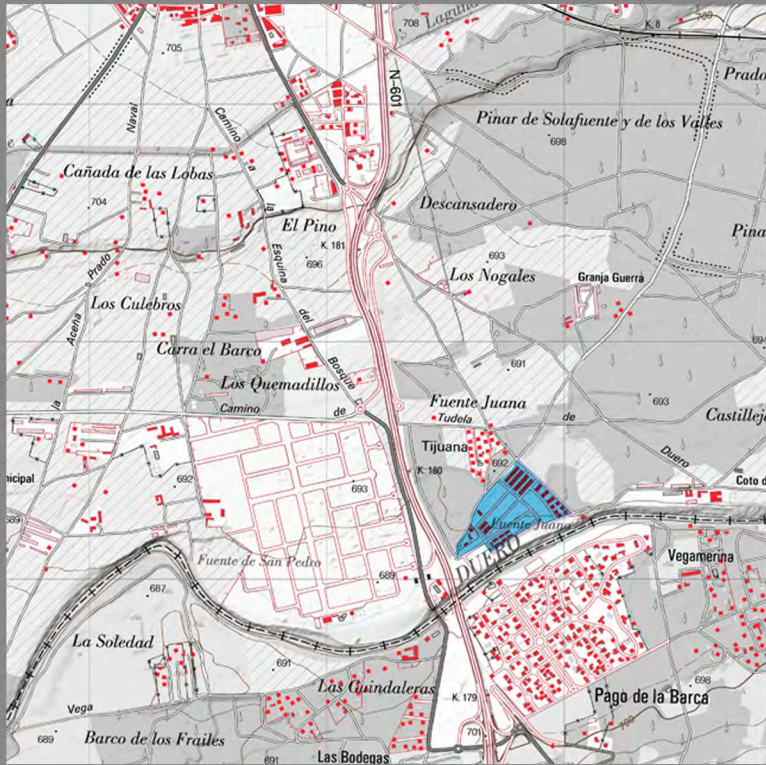
Encontramos la venta de parcelas para construir viviendas unifamiliares aisladas.



Plano Tipológico : 1/10000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº30

- Nombre: Fuente Juana
- Año de primera promoción: 2006
- Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017

-Emplazamiento:



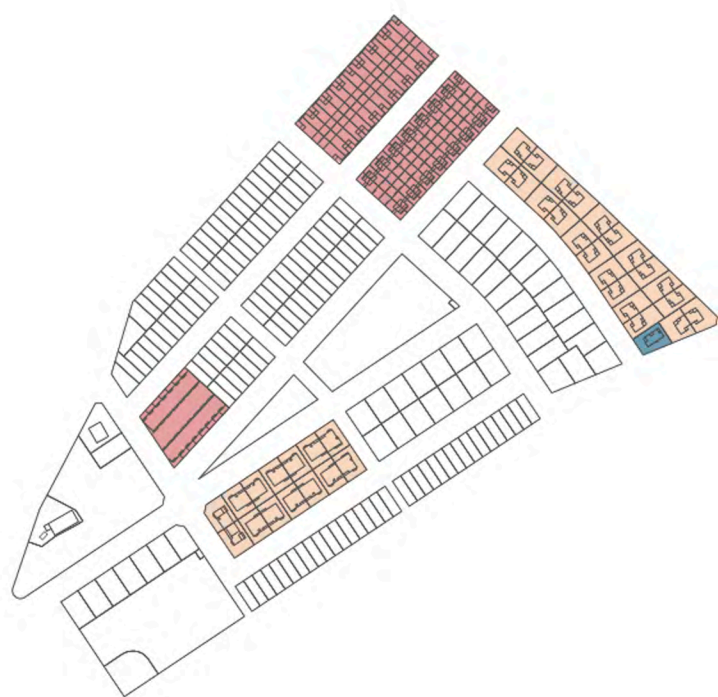
Promoción Viviendas	
Promoción Parcelas	
Equipamientos	

-Equipamiento:

Fuente Juana tiene una zona deportiva equipada con piscinas.

-Oferta Inmobiliaria:

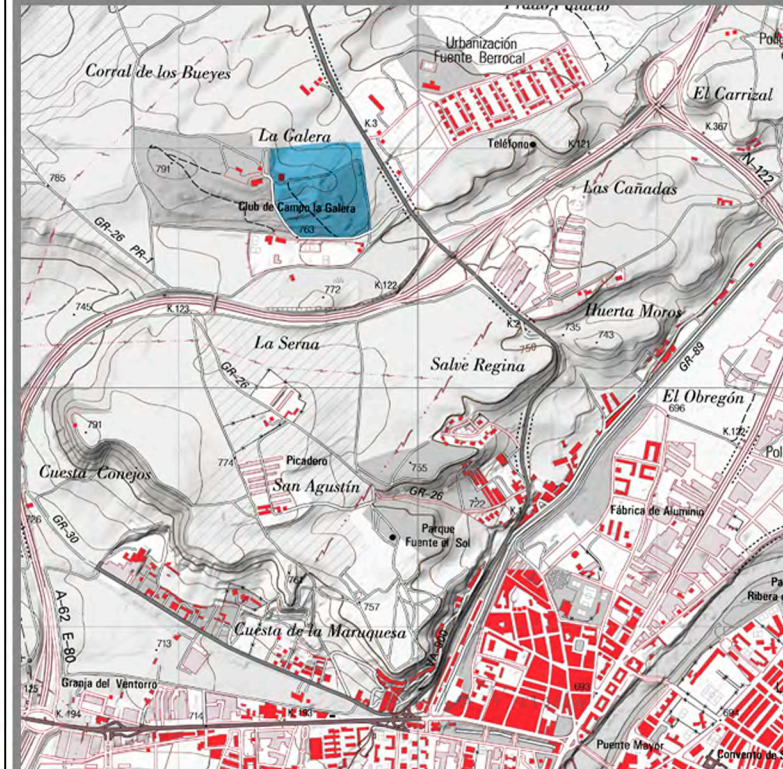
Encontramos la venta de viviendas en promoción, tanto vivienda aislada como adosados y pareados.



Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº31

- Nombre: La Galera
- Año de primera promoción: 2009
- Localización general 1/50.000:



-Emplazamiento:



- Promoción Viviendas
- Promoción Parcelas
- Equipamientos

-Equipamiento:

La Galera cuenta con un club social asociado a un campo de golf. Así mismo cuenta con un restaurante.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción tanto de adosados como de pareados y la venta de parcelas para edificar viviendas aisladas.

Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995
Elaboración propia	1996-2000
	2001-2006
	2007-2017

Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada
Elaboración propia	Adosada

Nº32

-Nombre: El Molar

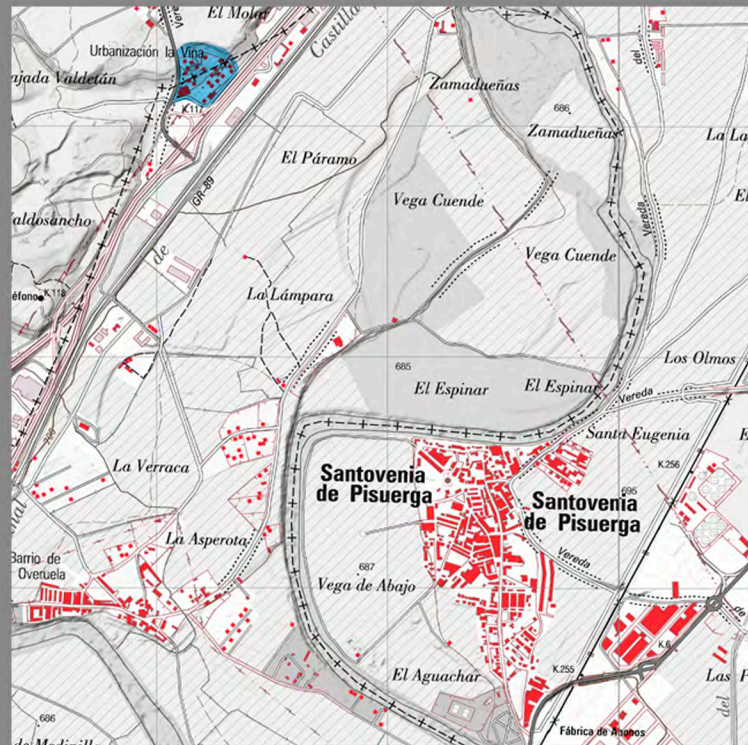
-Año de primera promoción: 1978

-Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
(...)-1980
1981-1995
1996-2000
2001-2006
2007-2017



-Emplazamiento:



Promoción Viviendas
Promoción Parcelas
Equipamientos

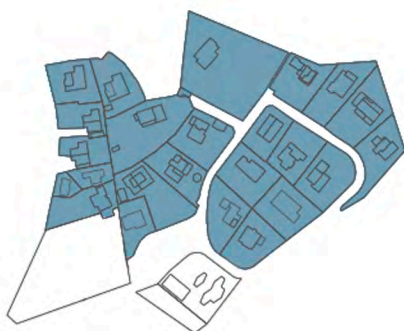


-Equipamiento:

El Molar cuenta con una zona deportiva que cuenta con piscina.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta parcelas para edificar viviendas unifamiliares.

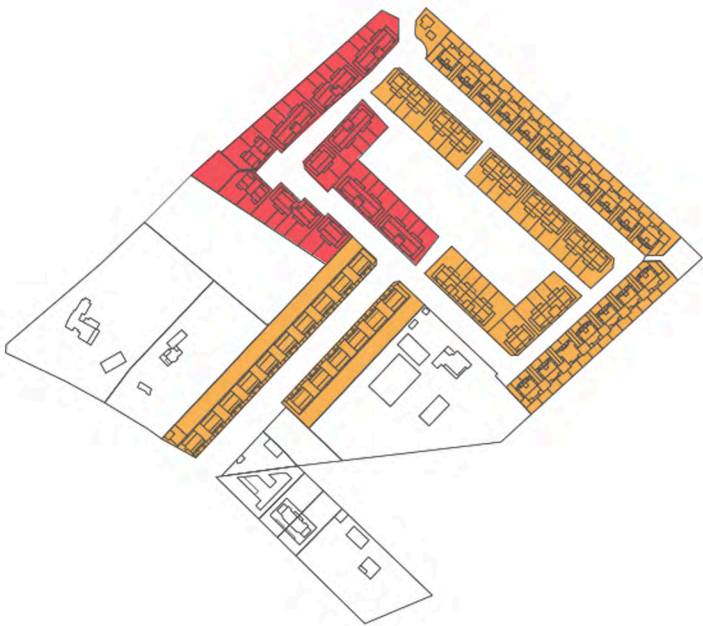
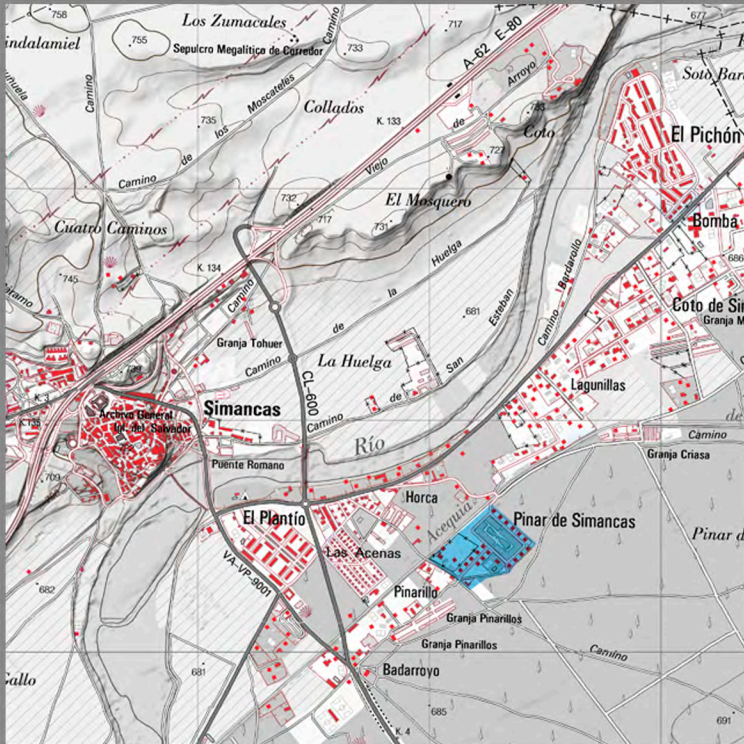


Plano Tipológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
Aislada
Pareada
Adosada

Nº33

- Nombre: Las Acequias
- Año de primera promoción: 2003
- Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/5000	Leyenda:	
Fuente: Sede electrónica del catastro	(...)-1980	
Base: DWG PGOU Valladolid	1981-1995	
Elaboración propia	1996-2000	
	2001-2006	
	2007-2017	

-Emplazamiento:



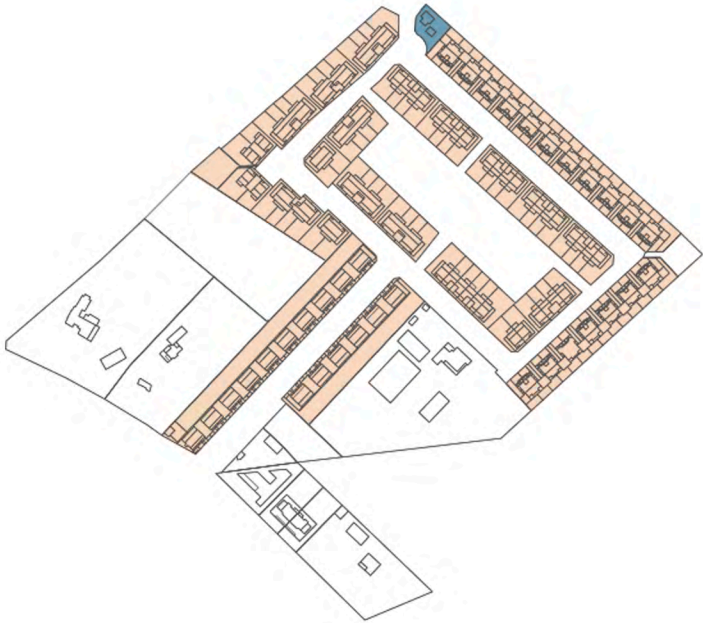
Promoción Viviendas	
Promoción Parcelas	
Equipamientos	

-Equipamiento:

Las Acequias cuenta con un club social en el cual encontramos instalaciones deportivas y piscinas. Cuenta también con amplias zonas ajardinadas.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la venta de viviendas en promoción todas ellas en condición de pareado salvo una que se encuentra aislada.



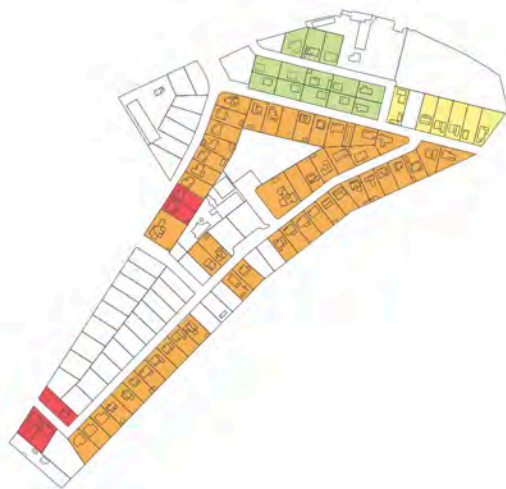
Plano Tipológico : 1/5000	Leyenda:	
Fuente: Sede electrónica del catastro	Aislada	
Base: DWG PGOU Valladolid	Pareada	
Elaboración propia	Adosada	

Nº34

-Nombre: Las Tinajas

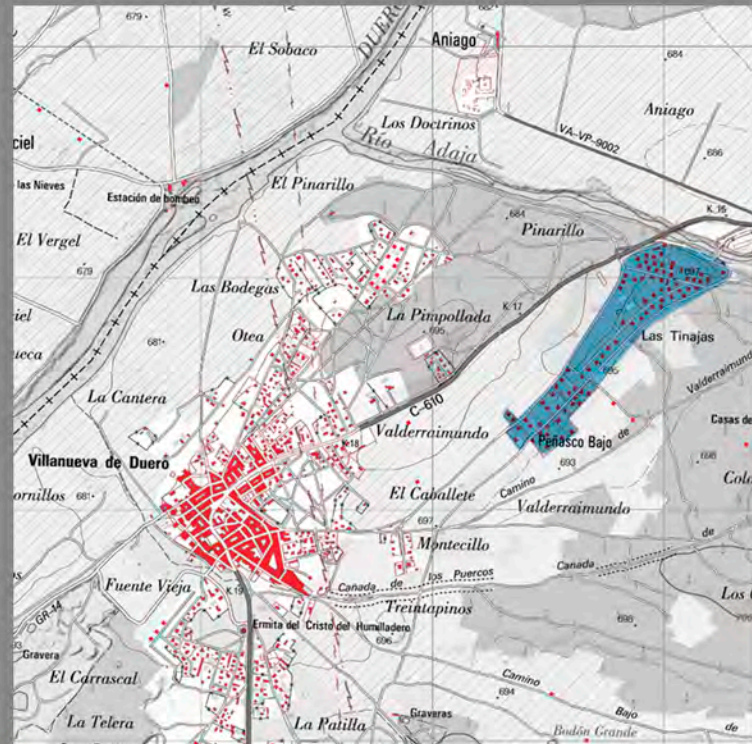
-Año de primera promoción: 1995

-Localización general 1/50.000:



Plano Cronológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
(...)-1980
1981-1995
1996-2000
2001-2006
2007-2017



-Emplazamiento:



Promoción Viviendas
Promoción Parcelas
Equipamientos

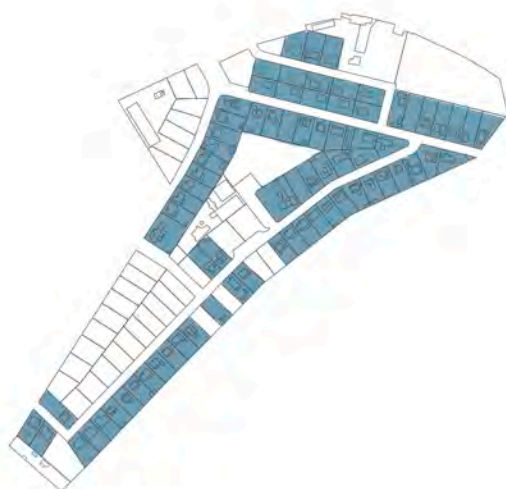


-Equipamiento:

Las Tinajas cuenta con un club social con zonas deportivas y piscinas.

-Oferta Inmobiliaria:

Encontramos la oferta de parcelas para edificar viviendas unifamiliares aisladas.



Plano Tipológico : 1/5000
Fuente: Sede electrónica del catastro
Base: DWG PGOU Valladolid
Elaboración propia

Leyenda:
Aislada
Pareada
Adosada

9.2. Anexo II: Entrevistas

Entrevista a Fernando Sánchez Mínguez:

El día 20 de Abril de 2017 tuve la entrevista con el Arquitecto y Promotor Inmobiliario de varias urbanizaciones de la periferia vallisoletana Fernando Sánchez Mínguez. El lugar de reunión fue en su despacho de la ETSA Uva, una vez allí le expliqué el proceso de la entrevista, y que sería a modo de conversación, con lo cual pareció no encontrarse demasiado cómodo, puesto que quería poder responder rigurosamente a las preguntas que le pudiera hacer y para ello tenía que preparar las preguntas anteriormente. Por ello, me preguntó acerca del tema exacto que íbamos a tratar, y de forma acelerada encendió la pantalla de su ordenador para ubicarse mejor sobre el tema. Tras un tiempo hablando de los aspectos singulares de la entrevista que íbamos a realizar, accedió a que se grabara la conversación y empezamos a hablar del tema.

- ¿Podrías comentarme qué aspectos según tu opinión son importantes para que una urbanización de viviendas unifamiliares consiga tener un cierto prestigio?

+ Las diferentes urbanizaciones que conforman el espacio extraciudad vienen de distintos orígenes, en una primera etapa se constituían en zonas que aprovechaban espacios verdes y su finalidad era la de ubicar allí una segunda vivienda para periodos de vacaciones, estancias de verano o de fin de semana. Posteriormente, las últimas urbanizaciones que se han creado incluso más próximas a la ciudad, son una alternativa a la forma de vida y se trata de vivir permanentemente en esas urbanizaciones a ser posible lo más próximo a la ciudad y lo mejor comunicado. Entonces, yo creo que últimamente de las de primer tipo no hay muchas, lo que se intenta hacer ahora son más urbanizaciones del segundo tipo, con vivienda permanente en zonas de vivienda unifamiliar, los famosos adosados... etc, etc.

En cuanto al prestigio, yo distinguiría por un lado el aspecto social, de la calidad. Hay urbanizaciones mejor diseñadas que otras, en cuanto no sólo al entorno, según a la propia urbanización, los servicios que tenga.

- En tu opinión, ¿los habitantes de las urbanizaciones aprecian estos servicios de los que hablas por más o menos que el aspecto social?

+ Bueno, son dos aspectos que a veces se complementan, y otras veces van por separado destacando uno de ellos. Hay urbanizaciones que se hicieron hace treinta, cuarenta, cincuenta años o más, en las cuales las dotaciones no son muy buenas, incluso el diseño del vial, las aceras, el acceso, el alumbrado y ese tipo de cosas no son de calidad. Sin embargo, ahora se exigen por norma unas dotaciones mínimas adecuadas, con lo cual esto nos lleva a calidad, no es lo mismo que tengas que llegar a tu vivienda por un camino de tierra a que lo tengas todo perfectamente pavimentado. Eso en cuanto a aspectos externos, pero también hay que contar las propias instalaciones y su funcionamiento, el agua, la electricidad, las telecomunicaciones... si todo está correctamente, suma valor.

Luego también hay aspectos sociales o deportivos que aumentan el valor de esa urbanización, cómo puede ser el que tenga un club social, un bar, piscinas, antes se hacían pistas de tenis y ahora se hacen de paddle y otros espacios no sólo deportivos sino también de ocio como parques infantiles o merenderos que eso también se valora. En las

urbanizaciones anteriores, eso tenía un coste y no se hacía, pero ahora se hace mucho como reclamo para vender mejor.

Luego hay un aspecto que es curioso y es que hay urbanizaciones que no situadas en el mejor sitio posible, tienen y/o han tenido una aceptación importante en el sentido en el que el mercado inmobiliario en esas zonas se mueve muy bien, es decir que la gente quiere comprar y llega incluso a pagar un sobrecoste por la alta demanda, aunque ahora con la crisis no sé si habrá mucha demanda, pero en general ha habido bastante demanda en ciertas urbanizaciones que a priori no están ubicadas en los mejores sitios posibles.

- ¿Cómo entonces un promotor consigue eso?

+ Esa es una buena pregunta, ahí es donde entra el aspecto social en juego, esto funciona un poco en base a un reclamo. Si tú a esa urbanización consigues, no sé cómo, llevar a una serie de familias o de personas que tengan cierto prestigio en la ciudad, hace mucho de reclamo. Si vive “fulanito” pues yo también quiero vivir allí. Entonces primero hay que exigir a la urbanización que esté bien dotada, que (hablando entre arquitectos) tenga un buen proyecto, unas calidades y eso acompañado con que se ha conseguido llevar allí a determinadas personas de una clase social específica, pues eso hace que el precio aumente y que la gente quiera ir a vivir allí. Hay casos de estos como El Berrocal o en el camino viejo de Simancas como el Pichón que la hicieron Polo y Villacorta, la cual es muy curiosa porque el proyecto es un poco singular, es diferente, algunos les dicen las casas de los pitufos, porque tienen una forma un poco peculiar y no les gusta, pero es un caso que está bien situado pero que en un principio se consiguió llevar a personas de cierto nivel social y que ha tenido bastante más aceptación que otras que están situadas en la misma zona, hay otras que están situadas de forma similar y sin embargo “Ah pues yo vivo en El Pichón “ y parece que tienes un plus ¿no?, cómo también sucede en El Berrocal y en alguna otra.

Luego por ejemplo también hay otras urbanizaciones que han nacido al lado de un club de golf, que es un caso muy típico, no solamente aquí si no que en Madrid o en otros lugares es algo que se lleva mucho, hacer primero el club de golf y después al lado una urbanización, en nuestro caso la más importante de por aquí yo creo que es Entrepinos, de la cual yo he sido socio y es algo que es curioso, porque había muy poca gente, pero poquísima de los que vivieran en la urbanización que fueran al club de golf. Venían más desde fuera de la urbanización que desde dentro, de hecho, yo era de la junta del club del golf y necesitábamos socios, y decíamos con asombro: con todos los habitantes que hay aquí en Entrepinos, y ¿por qué no se hacen socios? Y excepto poquísimos nadie se hacía socio. Yo hice también una promoción al lado del campo de golf, de unos quince chalets y no sé si uno o dos como mucho jugaban al golf, ósea que experiencia propia y directa en esa situación.

- Y tú para esa promoción usaste de reclamo el club de golf y las personas que decidieron ir a vivir allí, no jugaban al golf, es interesante ¿no?

+Exactamente, no jugaban al golf, es algo que cuando te pasa te descoloca un poco, yo no llegué a comprender si lo que les gustaba era el entorno, porque los campos de golf son muy bonitos porque son praderas muy verdes y muy cuidadas, y el tener un chalet

que te dé al campo de golf, aparte de los pelotazos que puedas recibir, pues consigues unas vistas muy bonitas. Pero es que, en Entrepinos, los que dan al campo de golf son cuatro, el resto lo tienen realmente lejos. Y sin embargo fue una promoción que se vendió muy bien. Entonces te das cuenta de que el campo de golf hace de reclamo, pero no hace de reclamo por jugar al golf, sino que “oye, pues vivo ahí en Entrepinos que tal....” Es algo que yo no he entendido a día de hoy, y es que además está lejos ¿eh?

- ¿Entonces hablaríamos del prestigio que le da un campo de golf es algo simbólico?

+ Exactamente, y es que además en Entrepinos creo que no tienen ningún tipo de club social como tal, sino que el club de golf era lo que se pretendía como club social de la urbanización. Creo que luego han creado un club de paddle, pero no es de la urbanización, ósea que la urbanización como tal no tiene ningún tipo de instalación deportiva ni social, tiene una placita y poco más. No tiene un club social como puede tener El Montico u otras urbanizaciones, que tienen una piscina donde puedes ir allí a comer, a tomar algo, a socializar con los demás habitantes de la urbanización. Y eso es algo que Entrepinos no tiene porque las piscinas y el bar que hay en el club de golf, es algo que solamente pueden utilizar los socios del club de golf, no está abierta a los de fuera. Aunque ahora creo que si porque no deben de estar muy bien de recursos y si va alguien a comer allí pues dejan algo aunque sea en el restaurante. Pero antes no, no se podía ir ni a comer, ni a tomar una cerveza si no eras del club, no podías entrar. Por eso digo que no sé qué reclamo podía haber en esta urbanización para vender estas viviendas.

Entonces el cómo un promotor, volviendo a la pregunta original, consigue que su urbanización tenga un cierto prestigio social, primero hay que decir que ayuda la buena ubicación, aunque hemos visto que hay algunas que no la tienen y sin embargo si que tienen un gran prestigio, después es que tengan un buen proyecto, que tengan una calidad en sus zonas públicas que sea alta, aunque luego también tú puedes diseñar una urbanización con unos buenos viales, tus zonas verdes tus aparcamientos y todo genial y que cada uno al hacerse después su casa, se hagan una chabola o cualquier cosa. Entonces es importante también que las dos cosas vayan bien, que el proyecto sea bueno y que los edificios que se construyan después también tengan cierto prestigio, en El Berrocal, habrá a quién le guste o no, pero tú vas allí y los edificios tienen cierta calidad, cierto aspecto, habrá a quien le parezca clásico, pero tiene calidad. Puedes ir a otras urbanizaciones en las que bueno... Pues a lo mejor el que ha comprado la parcela pues no tenía para más, pero hay unas casitas muy sencillas, entonces yo creo que el aspecto social lo da también la imagen que transmiten las edificaciones que se construyen.

Entonces, habría que distinguir también las urbanizaciones en las que el promotor ha urbanizado, ha parcelado y ha vendido parcelas, entonces luego cada uno se ha construido lo que haya querido o haya podido, de aquellas otras en las que la promoción ya iba construida entera, con los bloques de adosados o de unifamiliares. Por ejemplo en Valparaíso, todas las viviendas son iguales, que creo que son de Tejero y Fraile, y están bien de diseño, son grandes con bastantes metros cuadrados, y se ve que son para un poder adquisitivo alto. Sin embargo si vas al Montico, ves algunas que son muy grandes y muy bien construidas, y ves otras que son de cien metros cuadrados y muy sencillas, el

típico chalet pequeño pequeño. Entonces en las que se ha construido bien también se consigue cierta imagen que le da un cierto valor añadido.

Y luego ya el aspecto social de la gente que vive allí, pues el conseguir que como antes hemos dicho, ciertas personas vayan allí, como por ejemplo esta del Berrocal que se inició con una cooperativa, pues supongo que ya en ese inicio, la gente que conformó esa cooperativa ya serían de un estrato social alto y ya se formó esa fama. Y luego pues de las muchas, muchísimas urbanizaciones que hay pues hay de muchos tipos.

- ¿Para ti cuales serían las que más prestigio tienen aquí en Valladolid?

+ Pues la verdad es que hace bastante tiempo que no me he involucrado en hacer chalets en urbanizaciones, así que ando un poco perdido, pero es un poco lo que hemos comentado antes, Fuente Berrocal está bien, Pago la Barca está bien, hay una que tiene como una muralla y una puerta en la muralla que está muy bien pasando Laguna, que es de las últimas que han adquirido un cierto prestigio, que sería Bosque Real. Pero yo creo que con la crisis, recientemente no se han hecho nuevas urbanizaciones, sí que se han hecho algunas más pequeñas de adosados que están más próximas a la ciudad, cómo Santa Ana, pero eso yo creo que más que urbanizaciones son unas zonas residenciales de vivienda unifamiliar pero que no tienen el carácter de una urbanización. Porque las urbanizaciones vienen de esa segunda residencia inicial y la gente que ahora vive en las urbanizaciones y las tiene como primera residencia, les gusta estar a las afueras y el contacto con el campo lo “rural”.

Porque también es interesante comentar que en Valladolid no hubo, cuando otras ciudades si que tuvieron sobre los años cincuenta o sesenta, la ciudad jardín. Y que ha venido a ser sustituida por algunas urbanizaciones como puede ser la del Pinar de Antequera, donde hay bastantes viviendas unifamiliares, y donde las familias de aquellos años tenían su vivienda para pasar el verano, para veranear, que era la idea de estas segundas residencias, porque antes las vacaciones familiares eran distintas, y antes cuando se veraneaba, yo soy de Santander, la gente iba desde Valladolid, Palencia, Burgos o Madrid, e iban dos meses, y toda la familia iba allí los dos meses a excepción del cabeza de familia que se quedaba como se decía en aquella época de Rodríguez en la ciudad y que iba cuando podía, los fines de semana y cuando tenía vacaciones. Y yo tenía amigos que iban de julio hasta septiembre, los más pudientes a un hotel y los menos a un apartamento o donde pudieran, entonces en Valladolid también se daba la situación de en vez de ir a Santander, tener esa segunda residencia en el Montico, por ejemplo. Que es la razón inicial del porqué de las urbanizaciones. Lo que pasa es que ahora, no quiere decir que no se siga haciendo, pero ya menos, lo más normal es que se utilicen esas viviendas para vivienda permanente.

- ¿Cuál crees tú que ha sido entonces la razón para que esa idea de segunda residencia degenerase en lo que tenemos hoy en día?

+ Un tema fundamental ha sido la creación de todas las redes viarias de alta velocidad que han surgido en Valladolid en los últimos años, que yo creo que están bastante bien en nuestra ciudad, y que han posibilitado que en veinte minutos te puedas colocar en cualquier urbanización de estas desde el centro de la ciudad. Y lo que ahora son veinte

minutos antes a lo mejor eran tres cuartos de hora, lo cual hace que tú puedas vivir en esos sitios y tener tu vida laboral o colegios en la ciudad, porque se te ofrece ahora esa posibilidad. Vamos a ver, si lo hacen los madrileños que, desde por ejemplo las Rozas, tienen atasco a la entrada y a la salida de la ciudad, y lo hacen, pues si tu vives en cualquiera de estas urbanizaciones que en veinte minutos te colocas, pues eso no es nada, el factor tiempo y la comodidad de llegar fácilmente hacen mucho.

Luego también el adosado es un invento, porque tiene un coste mucho menor lógicamente que una vivienda unifamiliar aislada, porque un adosado en una parcela de doscientos o trescientos metros se puede hacer, una vivienda unifamiliar aislada pues necesita quinientos o seiscientos, y todo eso tiene un coste. Incluso ahora yo te diría que puede haber adosados con parcelas de ciento y pocos metros, tienes delante tu jardincito de tres por cuarto y detrás tu jardincito de cinco por seis y ya casi la gente se contenta con eso, y entonces un adosado llega a poder tener un precio similar a una vivienda en bloque, lo que posibilita a otras clases sociales a poder adquirir una vivienda unifamiliar, después también hay adosados y adosados, los hay de cuatro plantas con ascensor, y los hay de una planta con bajo cubierta como mucho, con setenta u ochenta metros cuadrados útiles, lo que sería casi un apartamento adosado.

- Me comentabas antes que urbanizaciones ya no se hacen muchas, pero sí que parece que se está explotando el mercado de los adosados, aunque sea en nuevas promociones dentro de urbanizaciones antiguas.

+ Si, ahora te comento lo de los adosados pero es que me está viniendo una idea que creo que es importante a la cabeza, y es que ahora la gente joven creo que está recuperado también eso de "ir al pueblo", ahora la gente joven, la mayoría tiene una casa en el pueblo, heredada de los padres o de los abuelos y la gente en los fines de semana o las vacaciones está recuperando el ir al pueblo, lo cual es más barato, porque ya tienes la casa allí y es más barato lógicamente que hacer una casa en El Montico, también es un ambiente más rural e incluso si estas personas han pasado tiempo allí de pequeños pues tienen conocidos y un ambiente más familiar, por esto muchos están arreglando las casas de los pueblos y yendo en los períodos vacacionales allí, sustituyendo también el chalet en la urbanización. Lo cual es más barato y por mi parte más razonable porque así se da un poco más de vida a los pueblos.

Y luego lo de los adosados. Si que hubo un tiempo en el que la gente se iba mucho al adosado, pero yo creo que hay mucha gente de los adosados que están volviendo a la ciudad, porque la urbanización les está dando problemas, el principal problema es la necesidad del coche, que cómo hemos visto no es un problema por los veinte minutos que tardes al centro, sino por lo que haces después con él en el centro, aparcarlo es un mundo. También, la familia que se va al adosado con niños pequeños, para ellos es ideal, el patio los niños etc. Pero cuando esos niños ya tienen cierta edad y tienen que ir a la universidad, al colegio o lo que sea, necesitan coche, y ya tienen que tener coche el padre, la madre, la hija, el hijo y todos los que vivan allí, y luego lo que hemos hablado, esos coches al volver tienes dónde aparcarlos en tu adosado o por la zona, pero al bajar a la ciudad el aparcar se complica y ese es el problema, la comunicación es corta, pero luego ¿Qué hago con el coche?

Otro problema es que hay urbanizaciones dotadas de zonas comerciales, de ocio, deportivas etc. Pero hay otras que no, y claro, cuando te cansas de lo natural necesitas tomarte algo y ves que estás en un sitio un poco perdido y aburrido y hay gente que dice: pues me vuelvo a la ciudad, y me bajo a donde yo quiera cuando yo quiera.

También hay una tercera cosa, y es que la gente al irse a este tipo de urbanizaciones dice: no quiero vecinos y quiero independencia... Pero claro, tú te vas al adosado, sales al patio, ese patio de seis por cinco, y tienes a la derecha otro patio, a la izquierda otro patio, delante otro patio, otro, otro, entonces tú vas: "oooh voy a tomar el sol mientras leo un libro" y tienes al de al lado al otro y entonces esa independencia que tú puedes tener a una parcela de mil metros, pues aquí no existe, porque tienes al vecino a un metro, entonces tú te sales con tu hamaca y resulta que detrás de una valla metálica o con un seto, pues tienes a tu vecino con la radio y dices: "si es que le tengo aquí".

- Pero claro, eso como promotor, ¿tu vendes lo contrario no?

+ Claro, tu cuando tienes que venderlo, le dibujas arbolitos, le dibujas a niños jugando, pero sólo en su patio, no dibujas todas las parcelas llenas de niños chillando y gritando. Bueno, y los perros que todo el mundo tiene perros, que está muy bien pero claro, ladran, se ladran entre ellos, te despiertan... Y al final esa independencia que tu pretendías tener en ese adosado, pues se pierde bastante. Y si, nosotros para venderlo ponemos todo lo favorable, la independencia los arbolitos, y todo lo que ayude cómo reclamo. Lo que pasa es que esa familia cuando lleva allí unos años, pues se da cuenta de que no es tan bonito como pensaba y hay mucha gente que se está volviendo, sobre todo cuando llegan a una edad en la que los hijos, yo conozco muchos casos, en los que hay que ir a recogerlos con el coche a las tres de la mañana los fines de semana y eso es un problema, porque no hay autobuses, no tienen edad para coche, etc.

Y yo creo que ya no están tan al alza este tipo de urbanizaciones, y creo que es por estos problemas. También hay otro aspecto muy interesante, y es el coste de este tipo de urbanizaciones, me explico, hay ayuntamientos donde se han dedicado a hacer suelo urbanizable hace veinte años o por ahí, y esos promotores que han hecho allí sus urbanizaciones, han cedido los viales al ayuntamiento, cediendo también los costes de mantenimiento, reparación servicios, etc. Entonces cedes todo, el agua, el saneamiento, la iluminación, el cartero, la limpieza, etc. Y esto tiene un coste elevado para el ayuntamiento, el cual sería mucho más barato en una edificación en altura, en la cual en menos metros cuadrados de calle tienes a los mismos habitantes o a más. Claro si tú tienes una urbanización de este tipo tienes muchos metros de calle que hay que mantener, dices: que bonito zonas verdes, pero eso hay que llevar un jardinero, un regadío y hay muchos ayuntamientos que se están encontrando ahora que no tienen para mantenerlo, además ahora con la crisis, no tienen para mantenerlo, entonces también incluso los propios ayuntamientos están diciendo que no les interesan este tipo de urbanizaciones o que si se hacen, que sean privadas y autosuficientes cobrando sus impuestos o como ellos vean. Es que eso todo recién inaugurado y puesto es muy bonito, pero los bordillos se levantan, las calles se agrietan, los árboles crecen y claro eso hay que mantenerlo y es un coste, si tú quieres vivir en una vivienda unifamiliar, muy bien, pero te cuesta pagarlo.

Y la suma de estos factores está haciendo que bajen este tipo de urbanizaciones, a parte también de que las zonas buenas ya se han ocupado y lo que queda es campo, y ahora como promotor también hacer una urbanización de este tipo te cuesta llevar todo, porque antes llegabas por un camino de tierra o tal, pero ahora te dicen: tiene usted que poner una raqueta, una calle de doble sentido, con acera y esas cosas, y claro, todo eso es dinero. Y cuando empiezas a sumar el precio de las viviendas pues va subiendo mucho y yo he visto por ahí urbanizaciones hechas con cuatro duros en sus tiempos.

A parte de las que no hemos hablado, las urbanizaciones ilegales, que yo allí en Tudela he legalizado muchísimas, en las que ha tenido que coger el ayuntamiento, meter calles, meter todos los servicios, porque, cuántas viviendas unifamiliares de los años sesenta o setenta, pues con pozos negros, acometidas de Iberdrola de aquella manera, el pozo de agua al lado del pozo negro y bueno, pues ahora todo eso lo han legalizado, y aún quedan muchas por legalizar. Yo recuerdo algún promotor que compraba un montón de hectáreas, metía unos caminos de tierra, la luz, o algún servicio, reparcelaba y vendía las parcelas. Las vendía como parcelas de cultivo o algo así, creo que lo mínimo eran cinco mil metros o algo así, pero vamos que en Valladolid, muchos ayuntamientos han hecho la vista gorda en este aspecto, porque la ley de urbanismo está desde mucho antes y no se aplicaba como debiera en estos casos. Incluso había ayuntamientos que daban licencias de maneras que mejor no hablarlas y otros que sin licencia directamente.

- Bueno para terminar, quería que me comentaras un poco algo de lo que me has hablado antes de empezar la entrevista, y es que me has dicho que algunas urbanizaciones, Panorama en concreto, antes tenían mucho prestigio, y ahora lo han perdido, ¿Por qué piensas que se ha producido ese proceso?

+ Si, la verdad es que yo hace poco vi un anuncio de una vivienda, un chalé en Panorama, de la cual no recuerdo la cifra exacta, pero vamos, dije: lo compro. Porque el precio era básicamente el precio que podría tener la parcela, y las fotos que presentaba el anuncio, no presentaban que la vivienda se estuviera cayendo, era de los años sesenta, pero lo reformabas un poco y te valía. Entonces yo lo que creo que esa urbanización, no se haya extendido más y los propietarios que hay no están cuidándola, entonces a no ampliarse, los propietarios son los que había, los hijos igual ya no van y todo se ha ido degradando. Porque ciertamente es una urbanización que está próxima, está situada en una ladera con muy buenas vistas y bien comunicada, pero que vas por allí y lo ves que está todo como degradándose y no es agradable. Entonces no sé si la comunidad de propietarios funciona bien y hacen algo, pero no se está manteniendo bien los viales, las viviendas, no sé si deberían crear un reclamo, no sé por qué razón está en declive, pero lo está. Igual mejor que hacer nuevas urbanizaciones también se deberían regenerar estas, igual que se habla de regeneración urbana para los centros, también se podrían regenerar este tipo de núcleos.

Entrevista a JCMM:

El día 13 de Mayo de 2017 tuve la entrevista con el Abogado e Inversor Inmobiliario JCMM. La reunión tuvo lugar en la vivienda de un conocido común a las dos partes y puesto que el entrevistado ya estaba bastante al tanto de lo que íbamos a hablar, ya que el intermediario había hablado con él de ello, la conversación empezó a fluir de forma natural, en tal medida que la primera parte de la misma no fue recogida por la grabadora y la tuvimos que reiniciar una vez comenzamos a grabar.

- Según me estabas comentando, fuera de tu trabajo como abogado en una empresa de Madrid, has tomado parte en inversiones inmobiliarias de varias urbanizaciones de vivienda unifamiliar en distintas zonas de Castilla y León, incluida entre ellas la Urbanización Bosque Real en Valladolid.

+ Si, empecé a invertir en este tipo de activos especialmente durante el periodo de gracia del “boom inmobiliario” cuando todo aquel especialista en economía al que pudieras recurrir para rentabilizar tus ahorros, te aconsejaba este sector como el más rentable en menos tiempo, y el más seguro. Después se ha visto como no ha sido el más seguro, pero en su día las inversiones en el sector fueron muy rentables y no era raro incluso ver a personas comprar inmuebles para venderlos un año o dos después, tiempo en el que la revalorización hubiera otorgado un beneficio bastante alto. En mi caso, no compraba inmuebles, si no que entraba a formar parte de la empresa que promovía la realización de los inmuebles, bueno o cooperativa o comunidad de bienes, eso ya dependía de cada promoción. Con lo cual el beneficio era más inmediato, pero se asumía más riesgo. Amigos míos más tarde han perdido mucho dinero por la crisis, siguiendo las mismas pautas, ya que creas un bien que hay que vender y llegó un momento en que la gente no quería comprar casas. Por ejemplo, tengo un amigo que tiene una urbanización en boecillo terminada, de 20 chalets de los cuales ha conseguido vender 2. Esta persona tras unos años intentando vender ya se está conformando con no perder dinero con esta promoción, y dudo que lo consiga, las cosas no están muy bien ahora mismo.

- Si, parece que llegó un momento en que el mercado no tenía excesiva demanda y se mantiene hoy en día. Conociendo ya tu experiencia con este tema, quisiera que me comentaras según los casos en los que hayas participado, si tú consideras importante el prestigio de una urbanización a la hora de conseguir que sea rentable.

+ El prestigio, sea cual sea el producto al que estés intentando dar salida es extremadamente importante, la crítica social que se haga sobre tu producto o incluso sobre ti o tu empresa influye mucho en las elecciones que hacen los posibles interesados. Si lo llevo al campo de mi día a día, es comprensible que aquel abogado que consigue tener satisfechos a más clientes pueda llegar a más público, por las recomendaciones, que aquel que entra en conflicto con algunos de sus clientes, los cuales no le van a recomendar a su círculo cercano. En mi opinión, en el negocio inmobiliario pasa lo mismo, si una urbanización consigue cierta imagen atractiva “por h o por b”, te puedo asegurar que se nota mucho a la hora de darle salida. Centrándonos en el tema de la pregunta (se ríe) y en el del trabajo, el prestigio de la urbanización, creo que influye bastante a la hora de comparar unas urbanizaciones con otras para un potencial comprador, ya que forma parte del atractivo que te he hablado antes, pero es esa parte que no se puede medir

objetivamente, sino que es algo simbólico, algo que no tiene sentido fuera de ciertos contextos. Me explico, se puede saber con un plano de la urbanización, si tiene piscina, si tiene espacios sociales, espacios verdes y ese tipo de cosas. Pero el prestigio no le vas a tener en una gráfica, es algo del boca a boca y quizá lo más complicado de conseguir.

- ¿Qué factores toman importancia entonces en conseguir ese prestigio en las urbanizaciones?

+ Hay dos partes esenciales yo creo, por un lado las calidades que ofrezca la urbanización en sí, lo que hemos dicho antes, piscina, espacios verdes, etc. Esa parte objetiva que sin duda le da caché al lugar, alguien que vive en una urbanización con comodidades vive mejor que alguien que no las tiene, y por tanto ese nivel superior de vida le da caché a esa urbanización, pero la segunda parte, es esencial en mi opinión, y son las personas. Una de las cosas más importantes que he aprendido cuando me metí en este mundillo, es que no se trabaja sólo con papeles, números, presupuestos y márgenes de beneficio. Se trabaja en última instancia con personas, personas a las que tienes que convencer para que muevan su vida a un lugar que tú les estás ofreciendo, y te aseguro que la opinión de la gente es muy voluble, y una sola cosa puede hacer que te elijan a ti, o al de al lado. Entonces a nivel de promoción, lo que interesa es que el cliente todo lo que pueda ver de tu producto sea bueno, y por ello la opinión social sobre tu promoción ha de ser buena, porque no va a elegir el cliente solamente, su entorno cercano le va a aconsejar y cuando alguien le diga que tu urbanización es peor que la de al lado, se va a ir a la de al lado, porque nos importa mucho lo que opinen de nosotros los demás. Igual me estoy yendo un poco del tema, pero bueno en definitiva, después de construir el plano tangible de la urbanización, se construye el intangible en base al primero. Si se quiere vender una urbanización de lujo, las calidades han de ser de lujo, pero los habitantes de la misma también, y las opiniones sociales han de ayudar, la gente debe hablar de tu urbanización como aquella a la que se querrían ir a vivir si pudieran. Su entorno cercano debe, y esto es una opinión personal, tener envidia de que tu cliente se vaya a vivir a tu urbanización. De este modo también se consiguen elevar un poco los precios, márgenes de beneficio mayores y que se venda rápido la promoción.

- ¿Cómo se consigue entonces esa segunda parte?

+ Esa es la pregunta del millón (se ríe), pero bueno voy a contarte algunos casos en los que me he encontrado para darte algunos ejemplos, pero no todo funciona en todos los lugares, son medidas que se han llevado a cabo en situaciones muy singulares para sacar adelante algunas promociones de la mejor manera posible. La construcción de la opinión social sobre tu urbanización, empieza yo creo en las reuniones de la junta directiva o el organismo que se haya creado para hacer la promoción. En estas primeras reuniones en las cuales está decidido el lugar normalmente y el número de viviendas, hay que ver primero a qué público va dirigida la promoción, antes de nada. Para esto se suele hacer un estudio de mercado, se le suele encargar a una empresa externa, y en ese estudio de mercado ves más o menos qué tipo de vivienda está buscando la gente, una vez has visto eso, planificas la promoción y generalmente tienes que meterle lo que la gente quiere, piscina, paddle, tenis, parques y muchos árboles. Es lo que se busca, o se buscaba hace unos años. Esto ya te da un status de urbanización con comodidades, después conviene generar distintos espacios de vivienda en la urbanización, habrá zonas con parcelas más

grandes, otras con parcelas más pequeñas, o si son con las viviendas ya hechas pues lo mismo, distintas viviendas, distintas superficies y distintos precios. ¿Para qué se hace esto? Pues en el mundillo está muy claro, la urbanización va a remolque de la mejor casa que haya en la misma. Te pongo un ejemplo para que lo entiendas, en Madrid hicimos una urbanización de las miles que hay allí, no recuerdo exactamente el nombre, pero era El Encinar de algo, en esa urbanización no teníamos demasiado espacio, por lo tanto casi toda la urbanización fue de adosados, y bastante pequeños para ser sinceros. Pero hubo ocho viviendas que hacían el frente de la calle que llevaba al club social a las cuales les dimos muchos más metros de parcela. Con esto se consigue una imagen de cara al exterior, que no corresponde con la mayoría de la realidad del lugar, pero que es la que la gente asocia con el nombre del mismo, y por tanto se consigue ese prestigio del que estamos hablando. Así se puede hacer desde la simple planificación de la urbanización en sí. Por otro lado, una vez pasamos de esa primera fase hay que tener en cuenta la capacidad que puedas tener para publicitarte, ya no por llegar al mayor número de personas, que también es importante, sino por el hecho de que se hable de tu urbanización incluso sin que esté hecha aún, la gente en el trabajo habla y dice: “¿has visto los nuevos chalets que están haciendo en tal o en cual lugar? Tienen buena pinta”. Que la gente hable de tu urbanización es muy importante, y la imagen que se de ella en esa publicidad también. Otro ejemplo, ¿Cuándo crees que la gente llama más para informarse de las urbanizaciones, o las visita, cuando el precio está puesto en el cartel, o cuando no lo está?

- ¿Cuándo si que aparece el precio?

+ Quizá ahora con la crisis haya cambiado, pero no, llamaban mucho más si el precio no aparecía en la publicidad, en vez de poner el precio se vendía una imagen de la urbanización y esto hacía que los interesados por esa imagen llamasen, sin embargo, al publicar un precio estabas ya sesgando tú mismo a quien se pudiera interesar por ella. Los precios muy altos te descartaban a las clases medias, y los precios bajos a las clases altas, que son las que interesan, y como ya te he dicho que hacemos varios tipos de producto y nos interesan varios tipos de clientes, lo que hacemos es vender la imagen y después cuando ya se ha despertado interés, a cada cual se le orienta hacía lo que le pueda interesar dentro de esa imagen. Así se consigue vender una imagen a alguien que quizá no pueda costeársela, pero se le vende la de al lado, no sé si me entiendes.

- Si, entonces siempre se pone la mejor vivienda en la foto, y después ya cada persona dentro de la urbanización ve lo que se puede costear, pero ya con una imagen asociada a la urbanización.

+ Exacto, de esa forma se consigue crear prestigio también, asociando una imagen de una zona de la urbanización con la urbanización entera. De esta forma lo que importa es vivir en esa urbanización y no en esa casa, o en aquella, tu vives en un lugar que ya está asociado por la promotora con algo muy concreto y normalmente el prestigio del lugar viene de ahí.

Y yo creo que como parte final de esta “construcción” que estamos haciendo, habría que mencionar a los habitantes de la urbanización, para esta también tengo anécdota, pero la vamos a dejar para después de que lo entiendas, así la ves mejor (se ríe). Uno quiere

vivir rodeado de los que son como él, esto pasa siempre, quieres que tus vecinos se parezcan a ti, que tengan rutinas parecidas, que el modo de vida de tu zona se aparecido al que tú quieras llevar. Esto hace que las zonas tengan un carácter en función de sus habitantes y, lo que es más interesante, que a las zonas se las pueda dar un carácter por los habitantes que en ellas vivan. Es decir, si en una zona viven una serie de personas, vamos a exagerar, La Finca de Madrid, Cristiano Ronaldo o Sergio Ramos viven ahí. Ese lugar, ya está asociado con un status, ese lugar ya tiene su prestigio adquirido, da igual las instalaciones que tengan, da igual que vivan sin internet, habrá gente que irá allí a vivir solamente por esto, incluso con los precios de infarto que se manejan aquí. Recuerdo un artículo sobre la Finca que seguramente te interese, no recuerdo el periódico, pero sé que fue muy sonado así que no te costará buscarlo, en él se decía algo así como: “Hay gente que viene a vivir aquí sólo por decir que vive en La Finca. Por estatus”, y es verdad, hay en multitud de casos en los que esto pasa. Entonces si volvemos a la escala de una humilde promotora en la que yo participé, en este caso fue en Soria, este punto del prestigio como lo llamas tu, esto de lo que estamos hablando un poco, lo dejamos a un lado, no le dimos demasiada importancia y nos pasó factura. Las ventas no llegaban a terminarse, había personas interesadas en las viviendas, teníamos vivistas casi todos los días, pero el ritmo de ventas era muy malo y estaba complicándose el tema de bancos, intereses, etc. En definitiva, nos corría prisa vender y no parecía que todo fluyera bien, hay que tener en cuenta que era Soria y no es una gran ciudad, los flujos son más lentos, hay muchos factores que nos estaban afectando. Bueno, el caso es que uno de los integrantes de la promotora en una de las juntas dijo que un amigo suyo, que gozaba de cierto prestigio social (político) en la ciudad estaba interesado en una de las viviendas. Y dejó caer que seguramente si acordábamos un precio algo inferior a lo que acostumbábamos él se mudaría allí. Se evaluó la pérdida de esa rebaja contra los intereses que se estaban generando y el coste de mantenimiento de la urbanización y de las viviendas vacías y se accedió a hacerle la oferta a esta persona. No te puedes imaginar el cambio que hubo en las ventas de esa urbanización, el ritmo de ventas subió mucho y es algo que nunca se me olvidará, es en esas situaciones en las cuales te das cuenta de lo importante que es “tener nombre” en nuestra sociedad.

- Me parece asombroso, pero ¿vosotros lo usabais como reclamo?

+ No, lo mejor es que las personas ya venían sabiendo que ahí es donde acababa de mudarse esa persona, incluso lo preguntaban ¿sabes? Venían diciendo, ¿es aquí dónde vive fulanito? Era algo que en ese momento a todos nos llamó muchísimo la atención. Por eso, desde entonces tengo claro que el factor de quien vive donde es muy importante a la hora de vender. Y en ese caso tuvimos la suerte de que era conocido de uno de los de la promotora y bueno, pues se interesó y todo fue hacia adelante, pero yo he escuchado de promotoras que regalan viviendas a ciertas personas, y con lo que elevan el precio de las demás por ese status extra podrían pagar dos, es un activo muy fuerte a la hora de vender.

- ¿Algún aspecto más que de prestigio a las urbanizaciones? ¿Comunicaciones, seguridad, privacidad?

+ Yo creo que todo influye en la venta, pero en el prestigio como tal y como lo entiendo yo, es mucho más importante esto de lo que hemos estado hablando, creo que tapa en

gran medida las demás, vale en mi opinión más lo que consigas que la gente opine de tu promoción que ese tipo de cosas.

- Bueno, para finalizar quería preguntarte ¿cuáles serían las urbanizaciones de Valladolid que tienen ese plus de prestigio?

+ Bueno, yo no vivo en Valladolid pero cuando intervine en Bosque Real hicimos un estudio y nos empapamos un poco de la opinión sobre este tema en la zona, que yo recuerde en primer lugar estaba muy bien valorada una que hay camino de Tordesillas.... (El montico le recuerdo) Si, eso, El Montico, el montico estaba muy bien valorada por la gente, tenía mucho status el tener una parcela allí, y es un poco en la que más nos fijamos, por eso también decidimos en Bosque Real vender parcelas en vez de adosados o viviendas ya construidas, creemos que es un modelo de urbanización que en el entorno de Valladolid da mejores resultados, Pago la Barca también estaba hecha así si no recuerdo mal, estaba muy cerca. Esas dos yo creo que para mí son las más prestigiosas, junto a Bosque Real, o eso pretendimos en su día (se ríe). Yo creo que con Bosque Real hicimos un buen trabajo, aunque aún están la mayoría de las parcelas sin construir, vendimos todas ellas bastante bien y las viviendas que hay tienen bastante calidad, yo creo que es un lugar bastante bueno en ese sentido.

Entrevista a Jonathan Carrión Sanguino:

El día 9 de Junio tuvo lugar la entrevista a Jonathan Carrión Sanguino, hijo de uno de los propietarios de Inmobiliarias Don Sancho, que a su vez trabaja en la empresa.

La reunión se realizó en su propia oficina. Existía una relación previa entre ambas partes y por tanto el entrevistado conocía previamente el tema a tratar y se procedió a grabar la conversación casi de inmediato por la poca falta de explicaciones previas necesarias y por el escaso margen de tiempo del entrevistado que debido a su trabajo tiene múltiples citas al día.

- Bien Jonathan, quiero que me hables desde tu experiencia profesional sobre el prestigio en las urbanizaciones de Valladolid.

+ ¿Sobre el prestigio? (se queda callado un momento) Has elegido un tema complicado del que hablar, sería mucho más fácil hablar de precios o de metros cuadrados o algo así...

Pero si que parece claro que también hay diferencias entre viviendas de diferentes urbanizaciones que no se explican solo con los metros o los acabados, supongo que a esas preferencias de los clientes por unas zonas u otras es por lo que me preguntas cuando te refieres a prestigio, ¿no?

- Si, estamos interesados en conocer cuales son las claves según tu experiencia para que esas preferencias se desarrollen, para que una urbanización consiga más atención que las demás.

+ Vale, pues vamos a ver, los clientes cuando vienen buscando una vivienda de este tipo, un chalet, suelen preocuparse por varias cosas. Ellos primero nos cuentan sus necesidades, que tipo de familia tienen, que aspiraciones tienen en cuanto a tamaño, habitaciones, si quieren una cocina muy grande, patios y esas cosas. Eso es lo normal, se tratan siempre los datos de la vivienda que están buscando para poder rastrear en nuestra base de datos lo que puede venirles bien. Pero el tema que te interesa viene después de esto creo yo, en la "segunda fase" (entrecomilla con los dedos). Y es que después viene algo muy complejo, una vez que hemos encontrado algunos chalets que se ajustan a sus necesidades, hay que compararlos, y siempre vienen las mismas preguntas, y suelen ser por este orden. Primero la piscina, siempre preguntan por la piscina, esto no pasa solo con los chalets, pasa con todo. Todo el mundo en Valladolid quiere piscina, es algo con lo que se consiguen cerrar una gran cantidad de ventas en verdad. Así que yo creo que es algo que inclina mucho la balanza en un sentido o en otro, yo veo que muchas personas deciden dejar una vivienda bastante mejor que otra para coger la que tiene piscina y lo he visto muchas veces, así que podríamos decir que es algo que le da prestigio a una casa, el que tenga piscina en la que poder bañarse. De hecho es lo que hace que más pronto se descarten opciones en una venta. Si yo que sé, ponemos que viene una familia y buscan una vivienda, les damos seis opciones que les puedan cuadrar y ellos ven dos que no tienen piscina, son esas dos las primeras que descartan, me parece un valor muy determinante hoy en día en cualquier tipo de vivienda, pero hablando de los chalets en estos me parece que tiene aún más peso, porque ya que te

vas del centro de la ciudad, por lo menos que a donde vayas te ofrezca un plus que no puedas encontrar en el centro, y la piscina lo es. Bueno, parece que estoy obsesionado con las piscinas pero es que es algo que nos facilita mucho las ventas.

Otra cosa que también ayuda a vender un chalet es el patio, el patio cuanto más grande mejor, la gente quiere poder hacer barbacoas con toda la familia en su patio, siempre lo dicen, siempre preguntan cuando están viendo las fotos que ¿para cuantos cabe una mesa ahí? Y suelen imaginarse dónde iría la barbacoa y como organizarían el patio. Le dan mucha importancia a la hora de comprar este tipo de casas, así que una urbanización que tenga mejores patios que otra podrá tener una demanda mejor a la hora de vender, porque es algo que tira mucho, prefieren tener una habitación más pequeña o un salón justito, pero un patio muy grande, según lo que yo he visto.

Bueno y mientras están viendo esto, suelen discutir también sobre dónde están las casas, porque por ejemplo, ahora tenemos un chalet en Aldeamayor Golf y hay dos familias ya que nos han dicho que no lo quieren porque dicen que está muy lejos de Valladolid, no a todo el mundo le parece bien vivir a media hora de su trabajo en coche cuando antes iban andando o tardaban muy poco en coche, una de las familias incluso solo tenía un coche porque la mujer no conducía y claro, con un coche en Aldeamayor para el marido, la mujer y dos hijos no haces nada, les gustó mucho la casa pero era imposible que pudieran vivir allí digamos “cómodamente” y nadie se quiere mudar para vivir peor que estaba, eso está claro. Por eso creo que la distancia desde Valladolid hasta el lugar donde esté la casa es muy importante para algunos clientes, pero bueno para otros es irrelevante, hemos vendido en este mismo sitio muchas casas y en otros más lejos, y esta casa se venderá pronto seguramente, porque hay personas que no tienen problema en desplazarse hasta un lugar un poco mas lejos por vivir en una vivienda como esta (me enseña una foto de la vivienda en Aldeamayor, es un adosado de unos 6-7 metros de frente de fachada) Ganan calidad de vida en su vivienda aunque pierdan un poco más de tiempo en los trayectos, además Aldeamayor es de las urbanizaciones que están bien comunicadas, dices media hora, pero es que en media hora estas prácticamente en el centro, tu por ejemplo que vives en Zaratán que está bastante más cerca sabes que tardas al menos veinte minutos en llegar al centro, así que la diferencia no es tanta en mi opinión, pero si que tiene relevancia a la hora de elegir un sitio para ir a vivir, lo miran bastante, sacan el móvil, lo ponen en google maps y van calculando lo que tardan a diferentes sitios es algo diferencial en los últimos momentos de la venta.

Y bueno en una venta del tipo “normal” estas tres cosas serían las que yo creo que hacen a una persona, más allá de la casa en sí, decidirse entre unas casas u otras.

- ¿Dices que en una venta normal, que otros tipos de venta soléis hacer?

+ Claro, yo te he contado un poco cuando viene alguien a preguntar con unas ideas de una nueva casa y nosotros pues le damos algunas opciones, pero hay otras veces que las personas vienen mucho más decididas, entran preguntando por un sitio en concreto “quiero irme a vivir a Fuente Berrocal, ¿qué tienes allí?” ¿Sabes?, entonces ellos ya saben lo que buscan, ya tienen todo decidido salvo la vivienda, pero ese tipo de cliente supongo que te interesa menos.

- Al contrario, es seguramente el que más me interesa, alguien que quiere vivir en un sitio concreto y una vez decidido el sitio busca dentro de allí la vivienda.

+ Ah bueno, pues de esos también vienen bastantes, la mayoría quieren viviendas en el centro o en algún barrio en concreto, pero también hay algunos que quieren chalets en determinadas urbanizaciones.

- ¿Y algunos te dicen el porqué de vivir allí concretamente?

+ No te dicen claramente la razón cuando entran por la puerta, pero según hablas con ellos suele salir el tema, normalmente hay un amigo, un conocido, un familiar que vive allí, y que le ha hablado muy bien del lugar, y el cliente por lo general ya ha estado en viviendas de ese sitio, a veces saben hasta más que nosotros de algunas casas, o más de lo que contamos al menos, una vez vino un hombre, que estaba buscando algo en Santa Ana, la urbanización esta que está camino del pinar, después de pasar el Vallsur, y el hombre quería un chalet allí concretamente allí, y nosotros no teníamos en ese momento ninguno en venta en esa zona, así que bueno, como nosotros estamos para vender le intenté recomendar en base a sus necesidades algunos chalets en otras zonas, pero me fue imposible porque un amigo suyo vivía en Santa Ana y allí le había enseñado su amigo como tirando un murito que hay en las bodegas les ganabas cuarenta metros cuadrados y te daba para hacerte ahí lo que quisieras, entonces el hombre quería tener concretamente eso, con lo cual pues tuvo que ir a buscarlo a otro sitio porque nosotros de Santa Ana no estábamos trabajando nada. Entonces yo creo que el entorno de este tipo de cliente le ha influenciado bastante antes de venir a preguntar, si vienen con una idea concreta de fuera, yo creo que esa idea viene pues eso, de un familiar, un amigo, de alguien que ya sabe lo que en ese sitio pasa y lo recomienda.

- ¿Y eso tu lo consideras prestigio? ¿Que las personas recomienden distintas urbanizaciones?

+ Si, visto así, hay algunas urbanizaciones de las que la gente habla más que de otras, que recomienda más que otras. Es mucho más difícil vender un chalet en Panorama que en Aldeamayor ahora mismo, la gente como que, si que es verdad, que ve un plus en ciertas urbanizaciones y en otras ve como un contra, si que te dicen a veces “es que claro esta está en el culo del mundo que no lo conoce nadie, por eso es más barata” y otras veces “pero claro es que está en Entrepinos” y parece que es plus a su vivienda que justifica un precio un poco más alto. Pero desde el punto de vista inmobiliario, si comparas los datos reales, los equipamientos, las viviendas, acabados, metros, habitaciones, y todo eso, seguramente salgas con una mejor vivienda “en el culo del mundo” (entrecomilla) que en Entrepinos y posiblemente el “culo del mundo” (entrecomilla) esté más cerca de la ciudad que Entrepinos. Así que desde esta posición si que podríamos ver un poco una influencia ¿podríamos decir del nombre? Como que el nombre de la urbanización tira un poco de las personas a la hora de irse a un lugar en preferencia a otro. No sé, en mi opinión, bajo lo que yo he vivido si que hay ciertas casas que por estar en un sitio se venden mejor, pero nunca me lo había planteado como algo que tenga que ver con el prestigio de ese lugar en concreto, simplemente como que

bueno, la gente tiene preferencias sobre ciertos servicios que se le pueden ofrecer en un lugar y en otro no, pero si parece que hay ciertos lugares de referencia que tiran más en general pensándolo bien y hablando de ello.

- Entonces si estamos de acuerdo en que cada urbanización tiene su grado de prestigio, ¿Cuáles serían para ti las que más prestigio tienen en Valladolid?

+ Un poco las que hemos estado hablando antes, creo que Aldeamayor tiene un gran tirón, y seguramente la pondría la primera, ya no porque las casas sean las más grandes o las más caras, si no porque es la que a precios más razonables da un poco el pack al completo, chalet, patio, zona de juegos, piscinas, tranquilidad y además está prácticamente en la autovía. Después pondría Fuente Berrocal, porque también lo tiene todo y está muy cerca de Valladolid, pero los precios son más altos, aunque también esto contribuye a que gane un poco de prestigio, pero para mi estaría la segunda. Y después podríamos poner al Pichón, siempre que hemos tenido una vivienda allí, se vende casi al momento, bueno en este negocio el momento son un par de semanas pero se venden muy bien aquellas casas.

- Por último te quería preguntar por las visitas que realizáis a las urbanizaciones cuando vais a ver una vivienda, ¿En qué se fijan los clientes in situ?

+ Yo creo que todo aquello de lo que hemos estado hablando, la primera impresión siempre es muy importante, como están las calles, si ves a gente paseando, disfrutando de las instalaciones y esas cosas. Siempre te fijas en el ambiente del lugar y eso puede darte una venta o arruinártela, viéndolo a través del cliente creo que lo principal en lo que se fijan es en que la vivienda cumpla con sus necesidades inmediatas, que tenga lo que ellos quieren que tenga y una vez visto eso, ya toca decidirse por los motivos secundarios, la zona, los valores añadidos que ofrece cada sitio, etc. Siempre está bien que el ambiente que envuelve a una casa sea agradable. Facilita mucho las cosas.

Entrevista a Iñaki Garay:

El día 14 de Junio de 2017 tuvo lugar la entrevista con el encargado de la sección Inmobiliaria del banco La Caixa, Iñaki Garay. Esta entrevista se desarrolló en la oficina en la que él trabaja en Valladolid. Esta entrevista difiere en algunas cuestiones con las demás ya que como veremos durante la misma, los intereses que tienen desde la posición de una entidad bancaria, así como los recursos que disponen en el mercado inmobiliario son diferentes a los de los demás agentes que hemos entrevistado que intervienen en este mercado. Antes de comenzar la entrevista se mantiene una breve conversación para indicar los intereses de la misma y poder centrarnos en ellos conforme vayamos avanzando. Se comienza a grabar una vez se comprueba que el tema general de la entrevista está claro.

- Bien, cómo hemos estado hablando, me interesa conocer tu experiencia personal con el mercado inmobiliario y concretamente saber si en ella has encontrado que el prestigio adquiera importancia a la hora de realizar las posibles ventas de viviendas unifamiliares en Valladolid.

+ Bueno, como te he explicado antes nosotros trabajamos en este sector por accidente, o bien de forma intermediaria, quiero decir que no es el sentido de una entidad bancaria el dedicarse a vender casas, de hecho, esta sección inmobiliaria que tenemos aquí es fruto de que las cosas han salido mal y no es muy antigua. Pero en el tiempo en que llevamos funcionando sí que hemos aprendido algunas cosas y con ellas espero que me valga para ayudarte en estas cuestiones.

A ver, para empezar me preguntas sobre viviendas unifamiliares, y antes me has dicho que te interesan las urbanizaciones, aquí no somos especialistas en un tipo de vivienda concreto, si no que nos llega lo que nos llega somos más como una inmobiliaria forzada, y viviendas del estilo que preguntas no nos llegan excesivamente, lo que más nos llega son pisos la verdad, aunque si que hemos tenido casos de estos y te das cuenta de algunas cosas cuando te metes en este mercado. Por ejemplo, te das cuenta de que muchas veces los precios de tasación se tienen que basar en ventas anteriores o anuncios de la misma zona, porque contando solo con los demás valores de tasación cómo dormitorios, metros, estado de la casa, extras... No llegamos nunca a lo que valen las viviendas de al lado en este tipo de urbanizaciones. Entonces sí que se podría decir que se aprecia desde mi punto de vista un sobrevalor por la zona donde esté la vivienda construida, al igual que pasa en los pisos, pero quizá en menor medida, porque en los pisos vemos como en casi todo el centro de la ciudad podemos andar rondando el mismo valor añadido por ser centro y que sea un piso nuevo o no, o los metros o las comodidades toman mayor importancia, pero con pajarillos la diferencia es muy notable, si tuviéramos el mismo piso en estas dos zonas diferentes me refiero. Sin embargo, en las urbanizaciones lo que ocurre según yo lo veo es que hay una “línea imaginaria” que traza una delimitación de precio muy fuerte entre lo que está dentro de la urbanización y lo que está fuera, porque muchas de ellas están rodeadas de tierras de siembra o por pinar, entonces tienen un comportamiento que podríamos llamar de “islas en medio del mar”, lo que tienen alrededor no tiene nada que ver con lo que pasa dentro y ese fenómeno es él que hace que ese sobrevalor sea tan evidente, y eso mismo hace que solo podamos comparar las

viviendas con las que están dentro de la urbanización, puesto que nada fuera de esa “isla” comparte las características con lo que pasa dentro.

Entonces dejando claro que son lugares de especial interés ahora habría que ver si ese especial interés tiene que ver con lo que tú me estás preguntando del prestigio. Yo creo que lo ideal para ver esto sería encontrar una vivienda de las mismas características en dos urbanizaciones diferentes, pero con la misma facilidad para llegar a Valladolid desde ellas y ver cuanta es la diferencia de precio. Por desgracia ahora mismo en nuestro sistema no tenemos ninguna vivienda de estas características así que nos es imposible, pero te puedo hablar de lo que yo he visto anteriormente y las conclusiones que yo he sacado.

- Si, me interesaría mucho conocer más que unos datos, la experiencia personal por la que has pasado y ver lo que opinas de ello.

+ Pues a ver en mi opinión sí que existe un “prestigio” detrás de las diferencias de precio de algunas casas, en ocasiones hay viviendas mejores que se venden mucho más baratas que otras que están peor, tan sólo porque unas están en una zona de moda, como puede ser Aldeamayor Golf, que creo que dentro de las urbanizaciones ahora está bastante al alza y se está posicionando como una zona de clase media-alta con un perfil de edad joven, y otras en urbanizaciones que ya no estén tan en boca de todos como puede ser La Corala, que parece que está un poco fuera de mercado. Si comparamos diferentes urbanizaciones sí que vemos unas en alza y otras en clara decadencia en las cuales podemos encontrar verdaderas gangas, una de ellas si recuerdo bien se llama... ¿Panorama?, creo que sí.

- Si, panorama es una urbanización que está pasando Simancas.

+ Eso es, si Panorama, recuerdo que vendimos una casa allí muy muy barata, que me sorprendió bastante porque por ese precio no compras una casa en casi ningún sitio de Valladolid y menos con piscina comunitaria como tenía esta. Y la recuerdo porque fue una casa que por impago de hipoteca pues adquirimos y con la venta de la casa no llegamos a cubrir el coste de la hipoteca que se debía, algo que no es raro en hipotecas que se dejan de pagar pronto, pero sí que fue raro en esta que ya llevaba un tiempo siendo pagada. Entonces no hace falta ser muy listo para darse cuenta de que esa casa se vendió en su día a un precio mucho más alto del que ahora se podía pedir por ella. Y es ahí cuando ves que las zonas van poniéndose de moda y pasando de moda, en esas situaciones, siempre hay unas zonas en alza y otras que bajan. ¿Podemos llamar a eso prestigio? Yo lo veo más como algo que está de moda, pero también si algo está de moda es por algo. Aldeamayor por ejemplo está de moda porque es de las más nuevas, tienen precios atractivos, tiene golf, está bien comunicada, tiene muchos factores para estar de moda.

- Entonces crees que detrás del movimiento de precio, vamos a decir no justificable por razones de físicas del inmueble, ¿se encuentra más una moda que un prestigio del lugar?

+ Exactamente, aunque podemos decir también que un lugar se pone de moda porque hablan de él y el prestigio tiene mucho que ver con eso, tampoco creo que sea una diferencia muy grande hablar de moda que hablar de prestigio, pero me siento más

cómodo con esa palabra que con la de prestigio, porque prestigio para mi adquiere un significado más atemporal y de marca, sin embargo este fenómeno creo que va cambiando con el paso de los años y lo identifico más con algo como las modas, cogen mucho auge en un determinado momento, todo el mundo parece estar dispuesto a apuntarse y a pagar un poco más por ir a la moda, hasta que esta moda pasa. Yo creo que ese es más el fenómeno que yo identifico generalmente, pero bien es cierto que hay algunas zonas muy antiguas como el Montico en las cuales el precio sigue siendo muy elevado, zonas que podríamos llamar “exclusivas” en las cuales yo creo que ya si podríamos hablar de prestigio, pero como ya te he dicho esta diferencia no creo que sea muy relevante para explicar el tema del sobreprecio, porque ya sea por prestigio o por moda, sí que hay diferentes zonas que valen más que otras y eso tiene detrás un porqué que no podemos cuantificar con datos, sino más bien es la sociedad la que le aporta a una zona un determinado plus que hace que en ese sitio la misma casa valga más.

- ¿Y qué factores crees que influyen más en este plus que tu identificas?

+ Yo creo que es muy importante que la gente tenga referencias de un sitio para considerar irse a vivir ahí o no, si volvemos al casco de Valladolid, todo el mundo tiene referencias de que barrios son mejores o peores para vivir en función de lo que estén buscando, hay un imaginario colectivo que dice que un piso en las viudas quizá no convenga aunque su relación calidad precio sea inigualable y se prefiere pagar un piso en otra zona de delicias o en otro barrio, como por ejemplo ahora mismo covaresa, que está en alza. Pues esa esencia de imaginario colectivo creo que es muy importante también para el mismo fenómeno en las urbanizaciones, hablamos de que si alguien tiene una idea, generalmente idealizada de un lugar, y lo conoce porque ha oído buenas cosas de él, estará mucho más predispuesto a ir a vivir allí que alguien que no lo conozca, o que alguien que haya oído malas críticas del mismo. Ahora, ¿cómo se consigue que alguien hable de una zona? Eso ya se lo tienes que preguntar quién se dedique a la publicidad (se ríe), porque aquí no hacemos mucha la verdad, como te he explicado vendemos lo que nos llega, no influimos en la opinión sobre una zona u otra, pero sí que creo que tendrá mucho que ver en ello la calidad de la urbanización. Por ejemplo si tiene piscina o no la tiene, creo que es algo muy importante, porque la piscina hace que gente de fuera de la urbanización, vaya de visita y conozca el ambiente y hable de ello, así como los restaurantes u otros lugares de reunión social. También me parece muy importante el que la urbanización sea nueva, o lo parezca, que esté bien mantenida, porque es algo en lo que nos fijamos todos, cuando vas a casa de alguien miras y te fijas en el entorno que lo rodea, si está lleno de grafitis o de árboles en flor, todo eso da una sensación u otra y hace que alguien pueda querer pagar más por vivir en un ambiente que en otro. Es más que nada que se te ofrezcan situaciones ideales para que quieras vivir las en tus propias carnes y digas : “Oye pues me gustaría estar al otro lado de la vaya”.

- Ya para ir finalizando, me gustaría preguntarte ¿Cuáles serían para ti las urbanizaciones que ocuparían los primeros puestos en Valladolid en cuanto a prestigio, o moda?

+ En primer lugar pondría como la más prestigiosa al Montico, ya lo hemos hablado antes, me parece la que más está manteniendo ese grado de exclusividad a pesar de ser de las más antiguas que hay en la zona. Después del Montico pondría ahora mismo a Pago la Barca, que tiene también mucha fama detrás y parece que mantiene un poco el aire que

tuvo cuando empezó. Luego ya iría más a las que están de moda, y yo creo que está muy de moda Aldeamayor Golf, me parece una de las que se demandan más ahora mismo, aunque también está Fuente Berrocal en esa lista, me parece que los precios de Fuente Berrocal hacen que Aldeamayor Golf tome más protagonismo, Fuente Berrocal al estar más cerca de la ciudad es algo más elitista en los precios en mi opinión. Y yo creo que esas serían las que pondría por encima de las demás en esto.

Entrevista a Familia Casar Correges:

Entrevista realizada en 2015 a una familia que tiene su vivienda habitual en Fuente Berrocal sobre la experiencia de vivir allí, posteriormente completada el 6 de junio de 2017 para portar datos sobre la importancia o no del prestigio en las urbanizaciones.

1ª Parte de la entrevista:

J.C: Comienza la hija de la familia de 17 años de edad en 2015, estudiante de 2º de Bachillerato e hija única.

- ¿Te gusta vivir en Fuente Berrocal?

+ Si, me gusta mucho vivir en Fuente Berrocal, porque es una zona con espacios muy grandes y está muy bien situado, porque aparte de tener la naturaleza al lado está muy bien comunicado con la ciudad por autobús que es el medio que me permite tener independencia. El inconveniente del autobús es que pasa cada hora, a las y media por aquí y a las en punto por el centro, me gustaría que tuviera más frecuencia porque por ejemplo no puedo usarlo para bajar al instituto, no me viene bien la hora, yo entro a clase a las 8:30 y claro, si cojo el de las 7:30 tengo que esperar media hora allí antes de entrar y es un poco incómodo.

- Entonces, ¿Cómo bajas al instituto?

+ Al instituto me bajan mis padres por la mañana, vienen los dos juntos, y para volver a casa me recoge mi padre, que es quién pasa la tarde en casa conmigo y come conmigo. Podría bajar y subir en bus, o quedarme en casa de mis abuelos, que lo hago a veces, porque viven cerca de mi instituto, que está en el Paseo Zorrilla, pero por comodidad, y por no andar perdiendo el tiempo por las mañanas y antes de comer, prefiero depender de mis padres, ellos pueden bajarme sin problemas y a mí me resulta más cómodo, cuando hemos tenido algún problema es a la hora de recogerme, que ya te he dicho que en ese caso prefiero comer con mis abuelos que subir en bus, porque (suspira) aunque no tarde mucho, yo salgo justo de clase cuando el bus sale del centro y tengo que esperar una hora al siguiente, aparte de que no me gusta hacerme la comida (se ríe).

También me gusta porque hay bastantes cosas a las que puedo llegar andando, hay una tienda, donde suelo ir a comprar el pan los fines de semana, o cualquier cosa que necesites.

- ¿Qué venden en la tienda?

+ Pues venden comida, pan, comida precocinada, también venden revistas, gominolas, chocolate, no sé que más venden (se ríe) yo solo voy a comprar ahí el pan, no compramos nada más, algún fin de semana que me apetece compro gominolas, pero no muchas veces, me las suelen traer mis padres del supermercado.

- Y la comida de diario, ¿Dónde la compráis?

+ Pues yo no suelo ir a comprarla, van mis padres, pero cuando la traen veo que han ido al Carrefour, que lo tenemos aquí al lado, o al mercadona, son los sitios a los que más van. Yo suelo ir con ellos porque prefiero quedarme en casa, haciendo mis cosas o estudiando, pero en el coche de aquí a los sitios donde compran no tardan nada

- ¿Y si un día se estropea el coche?

+ Hombre (se ríe) tenemos dos coches, pero si no tuviéramos coche sería difícil hacer la compra la verdad, pero también creo que la podemos pedir por internet y nos la traen a casa, el vecino del 23 lo hace, le traen la compra los sábados por la mañana, lo sé porque cuando me levanto veo la furgoneta algunos días.

Otra cosa que uso es la peluquería, que está a unos cinco minutos andando, y es a la que van muchas de mis amigas también, me gusta esta peluquería porque siempre me tratan bien, ya me conocen y conocemos a la gente que va.

- ¿Cada cuánto vas a la peluquería?

+ Pues como una vez al mes, a cortarme el pelo, peinarme y esas cosas, pero a la dueña la vemos mucho los fines de semana en el club social, que es otra de las cosas que me gustan mucho de vivir en Fuente Berrocal, en el club social tenemos bastantes cosas, tenemos pistas de tenis, pistas de paddle, piscinas, césped para tomar el sol y tenemos también un restaurante.

- ¿Vais mucho?

+ Sobre todo vamos los fines de semana y en verano, los días de diario no lo solemos usar, yo lo uso más que nada para hacer deporte, voy a jugar el fin de semana al tenis y al paddle, la piscina la usamos bastante en verano, aunque tenemos otra casa en el pueblo para ir en verano(sonríe), cuando estamos aquí yo me paso el día en la piscina con mis amigos, aunque no la puede usar todo el mundo, hay unas casas que tienen otras piscinas para ellas solas, ellos no la pueden usar porque ya tiene las suyas. También voy los domingos a tomar el vermú al “hueco”, que es el restaurante que tenemos en el club social (sentimiento de propiedad), y así veo a mis amigos y mis padres a los suyos después de misa, que también vamos aquí, hay una capilla en la que hay misa los domingos y solemos ir también, eso es lo que yo suelo usar el club social. También algún día entre semana, si quiero quedar con mis amigos, que aquí hay bastantes chicos de mi edad y me llevo bien con todos, en vez de ir al club social, vamos al parque, que está al lado del club social, tiene también pistas de tenis, pero esas son públicas y son peores.

- ¿Qué hacéis en el parque cuando quedáis?

+ No solemos hacer gran cosa, hablar, comer pipas (se ríe) lo típico de nuestra edad, nos sentamos en los bancos, que también me gusta Fuente Berrocal porque hay muchos, y charlamos de lo que vamos a hacer el fin de semana, de los institutos, de nuestras cosas (se ríe).

- ¿Y los fines de semana, sales por aquí?

+ No (se extraña) yo los fines de semana me bajo al centro, aquí no hay nada que hacer el fin de semana, quedo con mis amigos en el centro, por la mañana estoy en casa y por la tarde ya estoy en el centro.

- Y ¿cómo bajas y subes?

+ Para bajar suelo usar el bus, y quedar con mis amigos o aquí y coger el bus juntos o si quedo con los del colegio quedo en poniente, que es donde me deja el bus, y no tardo mucho. Pero para subir, aunque aquí si que llega el búho, suelo preferir que me bajen a buscar mis padres, es más seguro, y así no tengo que andar por aquí por la noche, que últimamente hay muchos robos y no quiero que me pillen por la noche andando sola por aquí, porque a eso de las 12, ya no ves a nadie por la calle, ya cuesta por el día, porque como es un núcleo más cerrado pues no se ven coches y menos personas por la calle.

- Has hablado de robos, ¿ha habido muchos? ¿Es esta zona segura?

+ Pues sí que ha habido bastantes robos, en mi calle hubo uno hace un par de meses y te enteras en el club de bastantes más, yo creo que al ser una zona más tranquila, también es más insegura, no ves a gente por la calle, cosa que es buena, porque no se oyen coches todo el rato, pero es mucho menos seguro, porque no hay ese flujo de gente que se da en unos pisos, nosotros antes vivíamos en unos pisos en calle morena, en antares, y aunque me gustaban menos, porque la casa era más pequeña, sin jardín, era una zona menos tranquila, y esas cosas, sí que es verdad que me sentía más segura, pero por aquí pasa mucho la secreta y casi todas las casas tienen alarmas, así que aunque menos seguro a la hora de que te roben, yo creo que es mejor la tranquilidad que te da esta zona.

- Entonces ¿te gusta más que sea algo más aislado?

+ Si, porque es muy tranquilo y conoces a todo el mundo, no hay nadie que de problemas, de mis amigos somos todos buena gente y nadie nos molesta por la calle, me gusta también que en primavera puedas salir a pasear y ver los árboles en flor, el microclima de Fuente Berrocal es muy bueno y a mi me gusta eso, se pone todo muy bonito, me gusta bastante vivir aquí, yo creo que te da cosas que otros sitios no tienen, paisaje, naturaleza, espacio en la casa, aunque no me gustan las escaleras (se ríe), pero en general me parece una zona muy buena para vivir y disfrutar, la única pega que le encuentro es que los buses nos tienen un poco olvidados, pero con el coche se puede ir a donde quieras en poco tiempo. Y bueno, de mi vida aquí (se ríe) yo creo que te he contado todo, voy a clase, estudio y de vez en cuando me doy una vuelta por los alrededores para ver el paisaje, pero suelo estar más en casa.

La siguiente entrevista fue a la madre de la familia, quien también completará la información que se le ha pedido sobre el prestigio dándonos su visión.

A.C: Mujer de mediana edad entre 40 y 45 años, empresaria con formación universitaria. Seis años residiendo en Fuente Berrocal.

- ¿Te gusta vivir en Fuente Berrocal?

+ Si, nos vinimos a vivir aquí porque es una zona residencial en la cual puedes disfrutar de unas ventajas que en otras zonas no tienes, porque este espacio en casa es difícil de encontrar, tienes tu salón amplio, tu cocina grande con salida a la terraza y al jardín, tu bodega, tu garaje privado y las habitaciones están muy bien. En principio la casa nos gustó mucho y nos fijamos mucho en el espacio que ofrecía, porque te permite otras posibilidades, como traer amigos, familiares, hacer celebraciones, mi suegro por ejemplo estuvo viviendo aquí un tiempo y él tenía su habitación abajo, con su baño y claro, eso son posibilidades que un piso no te puede ofrecer, y una casa unifamiliar como esta sí.

- ¿Lo que más te gusta entonces es la casa?

+ Si, queríamos más espacio para la niña y buscamos ya que nos lo podíamos permitir una casa más grande, que nos ofreciera esas posibilidades, yo antes tampoco estaba a disgusto, vivíamos en una zona residencial también, pero en un piso, y a mi esa zona me gustaba y el piso también, pero no tiene estas ventajas que te ofrece tener tu propia parcela, aquí lo notas más en primavera y en verano, a lo mejor en invierno te da más igual, pero en primavera tienes tu jardín con tus plantas, tu espacio para cenar en verano en el patio, es otra vida, otra calidad de vida que un piso no ofrece fácilmente.

-Y, habiendo otras zonas como esta, con este tipo de casa, ¿Por qué Fuente Berrocal?

+ Miramos también otros sitios, pero este nos venía especialmente bien para nosotros, puesto que nuestra empresa está ubicada en Tordesillas, y nosotros desde aquí podemos coger rápidamente la autovía y en unos 15 minutos estar allí o volver aquí, no tenemos que pasar semáforos ni nada de esto, es una comodidad que otras zonas que estuvimos viendo no tenían, y que nos ayudó a la hora de elegir, también el nivel medio económico de la gente es algo que te puede influir, ya que es casi todo una clase media acomodada que en relación a las posibles relaciones vecinales, o de la niña, que aunque antes era más pequeña, ya las tiene, pues te aseguras de que, claro la gente con la que se relaciona no la van a mal influir porque son más o menos de los mismos intereses que ella. Otra ventaja es que aquí llega el bus urbano, que mi hija podría usar cuando quisiera, aunque (se ríe) no lo usa nunca(reproche sarcástico), pero bueno, tener esa opción también fue algo por lo que nosotros vinimos aquí a vivir, no tiene que depender de los autobuses de la regional, que también pasan, sino que AUVASA llega y tiene la parada aquí a tres minutos andando. A parte de esto vimos que hay unas comodidades en esta zona que te ofrece el club social, que aunque yo no las utilizo mucho, sí que está bien tener la opción de usarlas, como son pistas de tenis, paddle, las piscinas, el club de la galera, que también está aquí cerca, amplias zonas para pasear en la naturaleza, y es un ambiente más distendido que el de la ciudad.

- ¿Os supone algún problema que J.C. no use el autobús?

+ En principio no, porque por las mañanas la bajamos los dos al colegio, ya desayunamos en un bar que hay allí cerca y marchamos para el trabajo, como entramos a trabajar más tarde que ella, nos da igual bajarla de camino, y así nosotros desayunamos juntos. Lo que a veces si es un problema es por las noches, los fines de semana, que tú estás viendo una película, o yo que sé, ya medio dormido en el sofá y llega la hora de bajar a buscarla, yo le mando a mi marido, como comprenderás no voy a bajar yo (se ríe) pero sí que es una incomodidad, pero preferimos bajar nosotros a que la pase algo por el camino, no ya aquí, que no se ve que viva mala gente, sino en la parada del bus o esperando, vemos más seguro que ella suba en coche, ahora cumplirá los 18 y ya podrá hacerlo sola, sin molestarnos.

- ¿Me ha comentado J.C que ha habido robos, ¿es eso un problema de la zona?

+ No especialmente, hombre yo creo que la zona es segura, pero como comprenderás, donde vienen a robar es donde hay algo que robar, y siempre estas zonas están más expuestas, además al ser más tranquilas, pues siempre es más fácil que en una zona más concurrida, pero eso es un problema que hay en muchas zonas, aquí con una alarma y con que pase la policía de vez en cuando, no solemos tener muchos problemas. Creo que en ese sentido Fuente Berrocal no es una mala zona, pues conocemos a casi todos los vecinos y hay una sensación de grupo que ofrece también una protección de que si ven a alguien robando o alguien extraño por la zona siempre te acabas enterando y rápido puedes actuar.

- ¿Hablas de los vecinos, ¿Cómo es tu relación con ellos?

+ Pues con la mayoría una relación normal, hay muchos que solo los conozco de hola y adiós, una relación educada y cordial, pero cada uno en su casa, donde más nos relacionamos con los vecinos es en el restaurante, pero claro, eso es con los que salen de casa, por ejemplo de esta calle, es con los del 25 con los que mejor nos llevamos, pero claro, porque salen el domingo al club social y te permiten conocerles, hay otros a los que no se les ve.

- A parte de salir el domingo al restaurante, ¿qué más haces en Fuente Berrocal?

+ Pues yo (se ríe) poca cosa, porque la verdad es que entre semana me paso todo el día trabajando, ayer por ejemplo llegué a las diez y media de la noche, y claro, por mucho que digas que hay tiempo para todo, no es cierto, si sales a las ocho de la mañana de casa y llegas a esas horas, no te apetece más que cenar e irte a la cama, la verdad que yo no soy de la familia la que más disfruto de la zona, yo salgo por la mañana y vuelvo por la noche, el sábado vamos a comprar y descanso y el domingo es el día en el que sociabilizo más, mi marido disfruta más de las zonas verdes, porque él sí que descansa por las tardes, y del aburrimiento “yo creo” se va a andar (se ríe).

- O sea, ¿a ti Fuente Berrocal, lo que más te ha aportado es la casa?

+ Se podría decir que sí, de la zona disfrutan más mi marido y mi hija, de hecho, no sé exactamente ni los servicio que se ofrecen por aquí, sé que hay una tienda y una peluquería, pero no sé si por ejemplo hay una papelería o algo así, porque no me suelo mover andando por la zona.

- ¿Y los fines de semana, sales por aquí?

+ No (se extraña) yo los fines de semana me bajo al centro, aquí no hay nada que hacer el fin de semana, quedo con mis amigos en el centro, por la mañana estoy en casa y por la tarde ya estoy en el centro.

- ¿Sabes si hay algún servicio público, como centro de salud, biblioteca, escuela o algo así?

+ Yo creo que no, de todas formas tampoco me he informado de ello, porque si mi hija necesita un libro, me dice cual y se lo compramos y punto, no necesita ir a la biblioteca, ni coger nada prestado, y en cuanto al centro de salud, sé que no hay, porque hubo hace dos años una noche en la que yo estuve muy mala y lo que tuve que hacer fue llamar al 112, y me enviaron una ambulancia desde Cigales creo, pero por suerte tenemos sanidad privada y para lo único que vamos a la pública es a urgencias y vamos al hospital. De todos modos, tampoco te sé decir que centro de salud nos tocaría, si el de Cigales, o cual porque estamos empadronados en el pueblo (Fuensaldaña). Escuelas y demás no hay, esto es una zona residencial, que depende de Valladolid para eso, y es allí de dónde cogemos esos servicios, con coger el coche nos vale (se ríe).

2ª Parte de la entrevista:

- Vamos a hablar en esta ocasión sobre el prestigio de las urbanizaciones, ¿Crees que existe un cierto prestigio asociado a algunas urbanizaciones?

+ Yo creo que sí, hablando con la gente te das cuenta de ello además, de que hay sitios de los que se habla con más ... no sé cómo decirlo... ¿Respeto? Que de otros, siempre alguien que vive en ciertos lugares lo pone un poco por delante, creo que aquí en Fuente Berrocal pasa bastante eso de decir soy de Fuente Berrocal, mi hija lo hace mucho e incluso nosotros mismos. Es como si a parte de pertenecer a una comunidad, perteneciéramos a una de las buenas y lo dices ¿no? Algo así. Por eso creo que sí que hay un prestigio, o bueno un sentido de que son mejores lugares que otros en los que vivir, ya me entiendes. Pero creo que hay como un prestigio global en todas y después hay algunas que destacan por encima o por abajo, pero siempre se mantiene esa tendencia de que es mejor vivir en una urbanización que en un bloque de pisos en un barrio.

- ¿Cuáles crees que son las que dices que destacan por arriba o por abajo?

+Creo que pondría por encima de las demás a tres que me parecen mejores, aunque yo a algunas no me iría a vivir. El Montico es una de ellas, para mi está muy alejada del colegio de la niña, aunque de mi trabajo me pilla bastante bien, pero la niña para sus cosas en Valladolid está bastante mejor aquí, y pese a que es una urbanización de mejor nivel esta sería de las que yo no consideraría irme a vivir por la distancia. Después pondría al Bosque Real, tiene muy buenas instalaciones por lo que he podido ver las veces que he ido a visitar a una amiga, parece una urbanización muy segura, está casi nueva y creo que ofrece un buen lugar para estar tranquilo, a parte las parcelas son grandes y las casas también, está muy bien. E igual por último pondría Fuente Berrocal, que tampoco estamos tan mal aquí (se ríe), creo que aquí encuentras muchos tipos de casa distinto, tenemos un buen club social con muchas instalaciones y estamos muy cerca de Valladolid.

Y, por abajo ahora mismo no sé muy bien que decirte, la gente habla poco de las cosas que van mal, les gusta más hablar de lo que va bien.

- ¿Te gustaría tener tu vivienda en otra urbanización?

+Si me lo plantease ahora mismo, como te he dicho la única que creo que me puede ofrecer un cambio a mejor sería el Bosque real, y no creo que el incremento de precio y el cambio merezcan la pena significativamente con lo que ganaríamos en calidad de vida.

Entrevista a Sheila Paredes:

El día 30 de Mayo de 2017 nos reunimos la peluquera Sheila Paredes, propietaria de una vivienda en la urbanización El Soto, y yo en un céntrico bar de Valladolid para mantener esta entrevista. Tras explicarle a grandes rasgos el tema del que íbamos a hablar comenzamos con la entrevista.

- En primer lugar, me gustaría que me comentaras en que urbanización del entorno de Valladolid tienes una vivienda y que me describieras un poco sus puntos fuertes o aquellos que crees que te hicieron declinar por esta urbanización en concreto.

+ Para mí uno de los puntos fuertes de esta urbanización es que está muy próxima a Aldeamayor de donde yo soy, y yo quería algo cerca de mi pueblo, de mis padres y mi familia, pero que a la vez estuviera un poco fuera del pueblo, porque ya sabes que en los pueblos todo se sabe y a una le gusta llevar su vida sin que nadie ande hablando o dejando de hablar. Estaba mirando pisos y casas en Valladolid y a medio camino entre Valladolid y Aldeamayor hasta que un día vi ofertados estos chalets y me convencieron bastante. Aunque no son muy grandes y solo tenemos dos habitaciones, para lo que yo lo quería en aquel entonces me sobraba, y estaban muy bien de precio, de otro modo yo no podría haber optado a ellos. Entonces un punto fuerte que yo vi fue el precio (se ríe) otro punto fuerte es que tenían bastante parcela en la que podías hacer lo que quisieras, nosotros hicimos una piscina y tenemos un pequeño huerto, es bastante espaciosa, todo lo que no es la casa. Y yo creo que esas dos razones y que yo era joven y sin familia fueron las que me hicieron dar el paso y comprar esta vivienda.

- ¿Dudaste en algún momento en elegir otra urbanización?

+ Dudé bastante la verdad, porque aquí no hay ni piscinas ni nada y en otras tienen de todo, piscinas, pistas de paddle, parques... Pero a esta podía optar por el precio reducido y me quedé con ella.

- ¿Crees que el prestigio de una urbanización es importante a la hora de elegir ir a vivir allí o comprar una propiedad en la misma?

+ Creo que el prestigio que tenga una urbanización hace que vaya más gente allí a vivir, y cuanto mayor sea el prestigio, más gente quiere ir a vivir, y así es como van subiendo los precios de determinados sitios. Es importante sí, pero yo miraría otras cosas antes que la fama que tenga o deje de tener el sitio, intentaría verlo por mí misma. Pero soy consciente de que pesa mucho que un sitio tenga buena fama y otros la tengan mala a hora de mudarse de un lugar a otro.

- ¿Cuáles dirías que son las urbanizaciones con más prestigio en Valladolid según tu parecer?

+ Creo que la que mejor fama tiene es el Montico, pero nunca he estado allí, así que no sé decir el porqué del asunto. Después del Montico yo creo que Aldeamayor Golf tiene buena fama también, pero claro, esto lo digo desde la experiencia de una persona que vive en Aldeamayor, pero Aldeamayor Golf sí que la he visitado y me ha parecido que

está muy bien, las casas me han parecido grandes, me parece que tiene muchos jardines y parques y que la zona de las piscinas está bastante bien. Y esas son las dos que yo creo que más he oído hablar bien de ellas la verdad.

- ¿Qué aspectos de estas urbanizaciones consideras importantes para que se posicionen por encima de las demás?

+ Supongo que lo más importante es la calidad de vida que ofrecen, qué cosas tienes en esa urbanización que en las demás no tienes, por ejemplo, en Aldeamayor Golf tienes el campo de golf, tienes las piscinas, el club, y mil historias. Estas rodeado de campo, las casas son grandes, tienes muy buen acceso desde la autovía, las calles están muy bien puestas, creo que todo eso conforma un conjunto que hace que la gente quiera vivir allí. En el Montico como no he estado no sé decirte, pero por lo que he oído es como un bosquecillo, y eso es muy atractivo, vivir en un sitio lleno de árboles, en plena naturaleza también te ofrece otra calidad de vida.

- ¿Te gustaría tener tu propiedad en otra urbanización?

+ Ya estamos buscando en Aldeamayor Golf algo que podamos comprar, este chalet que tenemos ahora se nos queda muy pequeño y eso que solo lo usamos para verano y fiestas especiales, pero con las niñas y mi marido ya somos demasiados en los 40 metros de casa que tenemos allí. Se nos queda muy pequeña, si va mi hija mayor con el novio, ya no puede ir nadie más casi porque el salón y la cocina están juntos, las habitaciones muy pegaditas, no ofrece nada de intimidad, en fin, en su día cumplía la función para la cual lo compré, pero ahora de segunda residencia se nos está quedando muy pequeña.

Entrevista a Milagros Rubio:

El día 16 de Julio de 2017 nos reunimos en su casa la maestra de educación primaria Milagros Rubio y yo para hablar sobre el tema del prestigio en las urbanizaciones de Valladolid, ya que ella es propietaria de una vivienda en el Bosque Real.

- En primer lugar, me gustaría que me comentaras en que urbanización del entorno de Valladolid tienes una vivienda y que me describieras un poco sus puntos fuertes o aquellos que crees que te hicieron declinar por esta urbanización en concreto.

+ La urbanización en la que tenemos nuestra segunda residencia es el Bosque Real. Esta urbanización se encuentra en el término municipal de Laguna de Duero y nos gustó mucho por eso, porque se encuentra muy próxima a Valladolid, apenas en 15 minutos puedes estar en Valladolid desde allí. Y eso es una de las cosas que más nos convenció, el buen acceso que presenta la urbanización desde una carretera de alta velocidad como es una autovía. Otro de sus puntos fuertes es que está totalmente amurallada y dispone de vigilancia las 24 horas, lo que nos ofrece una seguridad y una tranquilidad bastante altas, ya se sabe que nunca estas a salvo de nada, pero con esta protección pues te sientes mejor. Y ya por último es evidente que lo que más llama la atención son las buenas instalaciones con las que cuenta, cuenta con un club social con cafetería y restaurante, donde por cierto se come muy bien. Las piscinas que están de lujo, y muchas zonas deportivas e infantiles. Todo ello hizo que nos decidiéramos a venir aquí.

- ¿Dudasteis en algún momento en elegir otra urbanización?

+ No, por temas de trabajo de mi marido nos propusieron una parcela en esta urbanización, no andábamos mirando ni buscando nada, pero nos gustó y no miramos más, simplemente aceptamos la oferta y adquirimos la propiedad.

- ¿Crees que el prestigio de una urbanización es importante a la hora de elegir ir a vivir allí o comprar una propiedad en la misma?

+ Sí, para mí es muy importante, al adquirir esta propiedad como una segunda vivienda yo recuerdo darle mucha importancia en su día mucha al entorno y al tipo de vivienda que se pudiera construir aquí, viendo las que ya había construidas. Nosotros queríamos una vivienda para pasar los veranos y para que cuando no tuviéramos que trabajar más pudiéramos ir a descansar y creo que hicimos bien en cogerla en esta urbanización. Al venderla ya nos la pusieron muy bien, pero la verdad es que estoy muy contenta con ella y ha cumplido con todo lo que nos ofrecieron.

- ¿Cuáles dirías que son las urbanizaciones con más prestigio en Valladolid según tu parecer?

+ Yo pondría en primer lugar a Bosque Real, ya te he dicho que me gusta bastante, después te diría que Panorama, tengo allí amigos viviendo y me parece muy buena urbanización y con muy buen entorno, buenas vistas. Y por último el Montico, yo creo que el Montico te lo dirá mucha gente, es la urbanización que quizá más renombre tiene

de Valladolid y por algo será. Pero nunca he estado en ella, pero por lo bien que habla todo el mundo y la fama que tiene podríamos decir que prestigio le sobra.

- ¿Qué aspectos de estas urbanizaciones consideras importantes para que se posicionen por encima de las demás?

+ El entorno me parece clave, tener cerca la autovía y tener un buen acceso es imprescindible. También está bien que tenga entorno natural alrededor, como por ejemplo tenemos en el Bosque Real el río Duero. También tiene que ofrecer parcelas grandes para que aquellos que tengan mucho dinero y caché puedan ir a vivir allí y se les ofrezca una parcela acorde con su nivel de vida. Por último creo que el trazado de las calles es muy importante, que sean rectas, largas, que den sensación de que está bien hecho es algo en lo que aunque no te fijas, tu subconsciente sí. Eso y las zonas verdes, que sean abundantes y te den la impresión de estar en el campo sin realmente estarlo.

- ¿Te gustaría tener tu propiedad en otra urbanización?

+ No me he planteado mirar en otras urbanizaciones porque creo que esta en la que estoy cumple mis expectativas generosamente y tampoco está la cosa para andar haciendo cambios.

Entrevista a Ana María López:

El día 26 de Junio de 2017, en su propia casa en Aldeamayor Golf tuvo lugar la entrevista con Ana María López, amiga de mi familia y trabajadora en una empresa de alimentación, al estar ella al tanto del tema por familiares míos, la entrevista no tuvo mucha preparación.

- En primer lugar, me gustaría que me comentaras en que urbanización del entorno de Valladolid tienes una vivienda y que me describieras un poco sus puntos fuertes o aquellos que crees que te hicieron declinar por esta urbanización en concreto.

+ En Aldeamayor Golf vivimos mi marido mi hija y yo. Yo creo que su mayor virtud es la tranquilidad y el bien estar que nos da el estar alejados de la ciudad, vivir en un pueblo, alejados del ruido, del estrés y de la contaminación de la ciudad hace que lo aprecies cuando te falta. Otro punto fuerte es que aquí tenemos un espacio que antes no teníamos, tenemos un patio donde hacer barbacoas, un salón bastante grande y un jardín donde yo en lo particular salgo a leer y tomar el sol en verano. A parte de eso, tenemos sitio para aparcar, algo que antes en Valladolid tampoco teníamos y que se agradece un montón.

Nos decidimos por esta urbanización en concreto porque teníamos compañeros de trabajo y amigos viviendo aquí y nos hablaron muy bien de ella, y la verdad que nos alegramos de haberla escogido.

- ¿Dudasteis en algún momento en elegir otra urbanización?

+ Si, estuvimos mirando chalets en alguna urbanización de Boecillo... Ahora que lo dices no recuerdo su nombre la verdad, pero no tenía nada que ver, las calidades de todo, están mucho mejor estas, las casas, las calles, la piscina, está todo mucho mejor organizado que en la de Boecillo.

- ¿Crees que el prestigio de una urbanización es importante a la hora de elegir ir a vivir allí o comprar una propiedad en la misma?

+ Yo creo que sí, que es muy importante saber dónde vas a vivir antes de irte a vivir allí, y conocer dónde van a vivir tus hijos, saber de primera mano que es una buena zona u que está bien cuidada, sin peligros, con buenos vecinos y zonas donde podamos estar con los niños, parques, espacios infantiles, zonas verdes. Tranquilidad en definitiva es lo que yo busco del prestigio de una urbanización.

- ¿Cuáles dirías que son las urbanizaciones con más prestigio en Valladolid según tu parecer?

+ Así de pronto yo diría que Fuente Berrocal, por las casas tan buenas que tiene y la Corala, siempre me ha gustado mucho la Corala desde que fui a ver a unos amigos de mis padres.

- ¿Qué aspectos de estas urbanizaciones consideras importantes para que se posicionen por encima de las demás?

+ Las que más destacan por encima son las de los famosos, así que yo creo que lo principal son las casas lujosas, a todo trapo, después creo que las urbanizaciones privadas tienen otro nivel, son más seguras, y eso se paga, que alguien te esté vigilando 24 horas le da un plus en tranquilidad a la urbanización. Esos dos serían muy importantes para mí.

- ¿Te gustaría tener tu propiedad en otra urbanización?

+ Ahora mismo no nos lo planteamos, estamos muy contentos con la compra que hicimos y pensamos quedarnos aquí de momento, mucho tienen que cambiar las cosas para que decidamos irnos.

Entrevista a BVA:

El día 31 de Agosto de 2017 tuvo lugar la entrevista a BVA estudiante y con una propiedad en Pago la Barca. La entrevista tuvo lugar vía email y fue respondida por ella misma.

- En primer lugar, me gustaría que me comentaras en que urbanización del entorno de Valladolid tienes una parcela y que me describieras un poco sus puntos fuertes o aquellos que crees que te hicieron declinar por esta urbanización en concreto.

+ La parcela en cuestión se sitúa en la urbanización Pago la Barca, a las afueras de Boecillo. En un principio, hace casi 20 años, miramos otras urbanizaciones para al final elegir esta debido a la cercanía con Valladolid (20 km), las buenas instalaciones para que los niños pudieran jugar en verano, la cantidad de familias con hijos jóvenes que vivían aquí y dado que, si en algún momento fuera necesario, dispone de transporte público hasta la ciudad, aunque estos últimos años este servicio se ha ido deteriorando.

- ¿Dudasteis en algún momento en elegir otra urbanización?

+ Si, sin duda alguna. En el momento en el que se estaba buscando una parcela, las urbanizaciones en el entorno de Valladolid estaban en auge y había un abanico completo de posibilidades del que elegir. En un principio nos decantamos por una parcela en Aldeamayor Golf, que está bastante más lejos de Valladolid. Que fuera una urbanización que aún estaba en vías de construcción (sólo existía infraestructura en aquel momento y no más de una docena de casas) y que no se supiera exactamente cuánto iban a tardar en terminar la construcción de las instalaciones públicas unido a la lejanía de Valladolid nos hizo cambiar de opinión.

- ¿Crees que el prestigio de una urbanización es importante a la hora de elegir ir a vivir allí o comprar una propiedad en la misma?

+ No creo que sea particularmente importante.

- ¿Cuáles dirías que son las urbanizaciones con más prestigio en Valladolid según tu parecer?

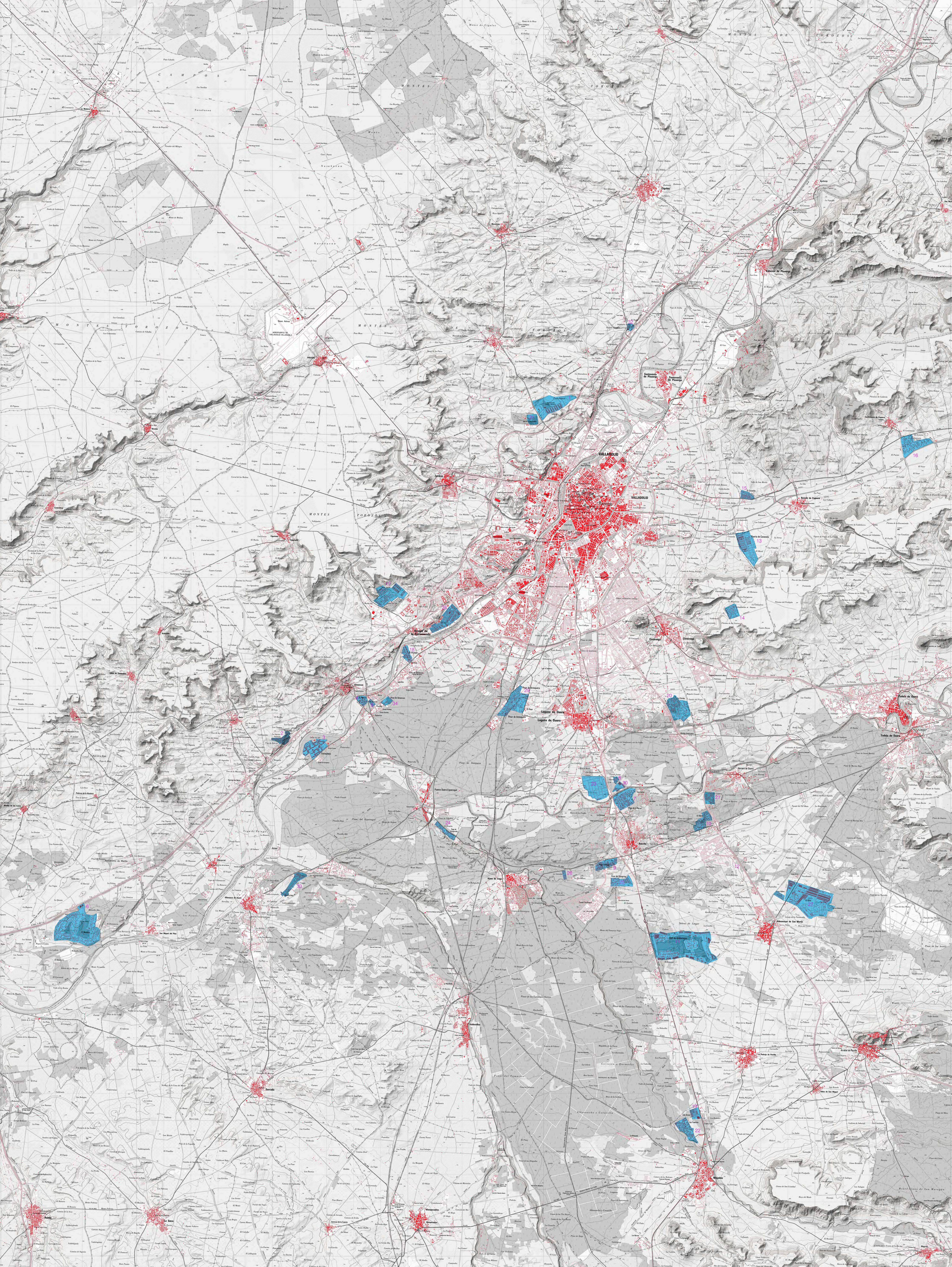
+ Hablando de “prestigio” en el sentido estricto de la palabra es subjetivo, pero si hablamos quizás de las más “populares” o las que más conoce la gente, en mi opinión serían las urbanizaciones de El Montico, El Pichón, Entrepinos...

- ¿Qué aspectos de estas urbanizaciones consideras importantes para que se posicionen por encima de las demás?

+ No conozco mucho estas urbanizaciones ya que apenas he estado un par de veces en cada una, pero desde luego algunas de las consideradas de más “prestigio” tienen claramente a su favor un servicio de transporte público con mucha frecuencia.

- ¿Te gustaría tener tu propiedad en otra urbanización?

+ No. Después de haber vivido casi 20 años en Pago la Barca, considero que es una buena urbanización.



Plano 01- Localización de Urbanizaciones de Unifamiliares en Valladolid

Escala 1/100.000

Base: MTN25 del IGN y Elaboración Propia

Fuente: DOTVAENT Capítulos V y VI

Leyenda

- Edificaciones Residenciales
- Urbanizaciones Localizadas

Autor: Adrián González Simón
Tutora: María Castillo Romón
TFG-Grado en Fundamentos de Arquitectura
ETSA-Uva