

CAPÍTULO 4

LA ECONOMÍA DE TODO ESTO

LA FÓRMULA IDEAL

Una de las primeras cosas que necesita saber un arquitecto cuando empieza a tratar con sus clientes es cuánto se quieren gastar. Normalmente no lo consigue averiguar en las primeras sesiones e intuye que es un tema irritante en el que más vale no insistir. Podría pasar que los clientes tengan reservas en decirlo porque crean que el arquitecto cobrará según el costo de la casa, pero es más frecuente que ellos mismos no lo hayan acabado de pactar en familia o, lo que es lo mismo, no tengan claro hasta dónde quieren llegar.

“Nos haremos una casa”: se trata de una decisión vital, similar a tener un hijo. La diferencia es que los hijos son poco controlables, vienen como vienen, a veces de dos en dos, pero una casa es como decidimos que sea: grande o pequeña, singular o modesta. Así que hasta la tercera visita no empieza a quedar medio claro el gasto previsto que se esconde en la “mente familiar” (que no es exactamente la media de las mentes de la pareja). Una de las

razones de esta imprecisión es la diferencia entre el coste (cuánto valdrá) y la financiación (cómo lo pagaremos). Forma parte de la cultura actual el que no importe tanto el coste de algo como si podremos irlo pagando; y una casa es lo más caro que alguien tendrá que ir pagando. Por tanto, el factor más importante de una iniciativa promotora es la financiación, pero no estará mal introducir un tema filosófico como es la diferencia entre valor de uso y valor de cambio, es decir, entre valor y precio, complicada incluso con la consideración del coste. Improvizo:

El *valor* de una casa es algo intangible, subjetivo y personal, ya que tiene que ver con las prestaciones que da o niega y la importancia que tengan para el usuario. Es cambiante con el tiempo, porque las necesidades cambian y las casas envejecen. Traducirlo a dinero resulta difícil e inútil: conviene intuirlo.

El *precio*, cuando es impersonal y contrastado en un mercado libre, es una cantidad objetiva de dinero y calculable por peritos tasadores. Cambia mucho más que el valor (a veces de un día para otro) y se refiere a lo que probablemente pagaría el mercado en el momento exacto en que se vendiera. Nada que ver con lo que el vendedor pida.

El *coste* es la suma de dinero y esfuerzo (también traducido a dinero) que has puesto para obtener esa casa, tanto si la has comprado como si la has promovido, y en este caso solo se sabe cuando ya la has acabado. Es una cantidad fija, ya que hace referencia a hechos pasados.

Constatamos que la casa es un tipo de bien absolutamente singular a causa de su duración. Puede decirse que es “una inversión con fuerte valor de uso” o bien “una utilidad con fuerte valor de cambio”. En todo caso, al hacer una casa sin duda querrás minimizar costes, maximizar el valor y creer que si en el futuro la vendes

obtendrás un buen precio. Es decir, querrás que se cumpla la ecuación:

$$\text{Precio obtenido por su venta} > \text{coste actualizado} - \text{valor de uso disfrutado}$$

CONCEPTOS IMPRESCINDIBLES

Si hemos de hablar de economía usaremos sumas, restas, multiplicaciones y divisiones. Incluso contando con la solvencia del lector en estas cuatro operaciones, lo primero es saber lo que estamos contando y sobre todo si son objetos homogéneos. Sirve de poco sumar cabras con caballos o dar un precio de coste por metro cuadrado construido y a continuación un precio de venta por metro cuadrado útil. Hay que repetir esto tanto como haga falta, a la vista de que se hace un uso interesado de esta ignorancia.

El *coste total* de una casa se descompone (sin olvidar el IVA correspondiente) en:

- Coste del terreno, con sus gastos accesorios.
- Coste de la construcción propiamente dicha, lo que se paga al constructor.
- Costes complementarios de la construcción como arquitectos y licencias.
- Costes de tipo financiero y notarial.

En todo caso, el coste total va a depender de:

- La superficie construida (ya precisaré qué es eso) constituye el factor más importante y que todo el mundo entiende: cuanto más grande, más cara.
- El terreno sobre el que se construye: cuánto valga “salir de cimientos” debido a su orografía o geología, más los costes de acondicionar el acceso.

- El proyecto: la facilidad de construirlo, la economía del diseño derivada de la preocupación del arquitecto por este tema: compacidad, sencillez estructural, complicación de los detalles, etc.
- El nivel de equipamiento: número y sofisticación de los baños y la cocina, sistema de climatización, domótica...
- La calidad o, mejor dicho, el nivel de lujo o innovación de los materiales y acabados. Con la oferta actual, un mismo diseño puede variar hasta un 30% entre un mínimo aceptable y un máximo razonable.

Ahora analizaremos la frase: "Les construiré la casa por 900 €/m²". Empecemos por preguntarnos: ¿qué metro cuadrado? Decir simplemente "la casa tiene 256 m²" no nos informa de casi nada. No sabemos si se refiere a la superficie *útil*, que es la suma de las superficies interiores de sus piezas, o la superficie *construida*, que es la suma de todas sus plantas medidas por el exterior, incluyendo las paredes y espacios muertos. Tampoco sabemos si están incluyendo los porches, el garaje, el desván de poca altura. Hay quien incluiría incluso las terrazas descubiertas, como hacen algunos vendedores de áticos.

Como no vale lo mismo construir un m² de casa "cerrada" que un m² de porche o de garaje, nos interesa hablar *siempre* de superficie construida *homologada* o ponderada. Simplificando, se trataría de la suma de superficie construida de casa cerrada más la mitad de la superficie de porches y garajes.

Por lo tanto, volviendo a la frase "les construiré la casa por 900 €/m²", está claro que la mayoría de la gente entenderá que no se incluye el terreno ni nuestros gastos financieros o notariales, es decir, los factores primero y cuarto antes mencionados. Pero, aun así, habría que preguntar:

- ¿Se refiere a metro cuadrado construido o útil? La variación entre uno u otro, 18%
- ¿Se refiere a superficie homologada o a la división del coste total entre la suma simple de todas las superficies? Es decir, ¿valdría igual una casa de 100 m², con un garaje de 50 m² y un porche de 50 m² más, que una casa de 200 m² cerrados? La variación entre ambos casos, 25%.
- ¿Incluye arquitecto, aparejador y permisos de obra? La variación entre sí y no, de 8 a 15%.
- ¿Es el coste para el constructor, lo que nos ofertaría él por contrato o, incluso, la suma de costes de industriales que yo mismo o alguien habrá de coordinar? La variación según la respuesta, 18%.
- ¿Incluye el IVA? La variación en 2015, el 10%.

En resumen, si sumamos los factores de imprecisión podemos tener un 85% de máxima diferencia. Si suponemos que la oferta hecha (900 €/m²) se situaba de buena fe en la media, resulta que nos podrían haber hecho ofertas equivalentes de 700 €/m² y de 1.256 €/m² sin que supusiera diferencia alguna para nuestro bolsillo al acabar la obra. Espero que se haya comprendido la importancia de hablar con propiedad y usar los conceptos con precisión.

CUÁNTO VALE CONSTRUIR UNA CASA

Sigo el orden del volumen de gasto, más que el cronológico:

COSTE 'DE CONTRATA'

Lo que más sube, claro está, es lo que habrá que pagar al constructor, sea solo uno que centralice todo o sea la suma de todos los industriales contratados separadamente. Un

promedio para casas aisladas en la España de 2015 puede situarse en 950 € por metro cuadrado construido homologado, pero las variaciones según provincias van de doble a sencillo. Otros factores serían si la casa es entre medianeras o si el terreno presenta dificultades especiales. Hablemos de entre 800 y 1.600 €/m² y continuo refiriéndome a casas para el perfil de lectores de este libro, ya que a *cracks* del fútbol o capos de la camorra no les interesaría este capítulo ni seguramente cualquier otro.

COSTE DE ARQUITECTO, APAREJADOR Y OTROS TÉCNICOS

El coste de los técnicos es bastante variable, ya que depende de lo que se quiere de ellos y la forma de escogerlos. Ya hablaré sobre su elección, pero avanzo que la actitud inicial de los autopromotores (es decir, la vuestra) viene marcada por las creencias, comentarios experiencias o representaciones sociales al respecto. Los dos discursos extremos serían:

Cliente A: “Los arquitectos y aparejadores son corsarios con patente que solo firman y cobran, obligatorios por una ley que los privilegia para no dejarnos hacer lo que queremos. Lo máximo a lo que uno puede aspirar es a que sean baratos y no molesten en la obra.”

Cliente Z: “Nosotros no entendemos de esto y necesitamos a un arquitecto de prestigio con un buen equipo para que nos proyecte una casa singular y elegante que acabe saliendo en revistas. Habrá de ocuparse de todo y entenderse con nuestro decorador que ya le explicará lo que queremos.”

Entre A y Z está toda la gama de posicionamientos iniciales. Si un cliente A es bastante espabilado, aparte de inconsciente, creo que puede encontrar, en plena crisis de la profesión, técnicos inconscientes como él o que quieren hacer prácticas, en paquetes por debajo de los 60 €/m². De hecho se pueden encontrar equipos con “arquitectos online” que no sé cómo pero pueden trabajar a distancia. No puedo garantizar que no contengan los engaños habituales en estas compras. Entretanto, un cliente Z puede llegar a pagar más de 360 €/m² a los técnicos.

Fijados los extremos, ubiquemos algo práctico: como os desaconsejo a los inconscientes, diré que si unos técnicos competentes hacen lo que tienen que hacer deberían cubrir sus gastos, ganar unos 25 €/hora por su trabajo y guardar un margen de maniobra de un 20%, ya que su forma de ejercicio obliga a muchas horas no facturables. ¿Lo encontraréis justo? Pues sobre esta base, contando con una dedicación poco previsible, contad con que un equipo técnico competente os costará entre 100 y 200 €/m² homologado (precios de plena crisis). Acoto razonablemente un costo que depende de muchos factores.

COSTE DE LA LICENCIA DE OBRA

Consiste en la suma de lo que cobra el ayuntamiento por impuestos y tasas. No varía demasiado entre unos y otros municipios cercanos, ya que hay tendencia a ir al máximo legal, que es el 4% del presupuesto oficial; que no está del todo claro pero, como aproximación, es el 80% del costo de contrata. No tengo estudios sobre diferentes comunidades autónomas, pero contad entre 30 € y 40 €/m² homologado (2015). Puede haber otros conceptos, como ocupación de vía pública en calles urbanas. Y véase el apartado “Sorpresas de última hora” (p. 71).

GASTOS FISCALES, NOTARIALES Y BANCARIOS

Al comprar la *parcela*:

- Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), antiguos "derechos reales", o, alternativamente, IVA de la parcela, según compréis al urbanizador (21%) o a un segundo adquirente (10%).
- Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (IAJD), hace tiempo estancado en el 1,50%.
- Honorarios y tasas de notario y registrador. Contad 1.000 € para una parcela pequeña.
- ¿Impuesto municipal sobre la plusvalía? NO, porque la ha de pagar, lógicamente, el vendedor, que es quien se adjudica la plusvalía.

Al declarar "obra nueva". No es obligatorio, pero si pedís hipoteca el banco os lo requerirá e implica:

- IAJD. Alrededor del 1% del coste oficial de la construcción. Podéis tomar como base el presupuesto oficial del proyecto visado por el Colegio de Arquitectos.
- Honorarios y tasas de notario y registro. Guardad 1.500 € para esto.

Cuando hagáis una *hipoteca*:

- Gastos bancarios de estudio y constitución. Son tarifas que dependen del banco que podéis conocer anticipadamente y tal vez discutir. Contad 1.000 €.
- Tasación, unos 300 €.
- IAJD. Según la comunidad autónoma, por ejemplo, en Cataluña unos 2.000 €.
- Honorarios de notario y registrador. Venga, 1.000 € más.

- Seguros de vida, incendio, etc. Pero yo no los consideraría gastos de promoción, ya que la gente prudente los contrataría de todas formas.

SORPRESAS DE ÚLTIMA HORA

Si la acera de vuestra parcela no está pavimentada, se os obligará a hacerlo, así como a resolver las conexiones con cloacas o servicios que no estén resueltos, aunque eso debería imputarse al coste del solar, por no estar totalmente urbanizado. Pero, ¡atención!, algunos ayuntamientos aprovechan la ocasión de que se hagan obras para mejorar redes y urbanización a costa del solicitante de la licencia. Esto puede ser criticable o no, pero si se ignora al comprar la parcela, puede representar un imprevisto importante. Esta práctica también es frecuente por parte de las compañías eléctricas, especialmente si sus líneas de baja tensión están soportadas por las fachadas o cerca y hay que retirarlas.

También pueden emerger enfrentamientos y hasta pleitos de vecinos contra los anteriores propietarios de nuestra parcela: reclamaciones sobre límites, deudas pendientes o agravios que podéis acabar heredando. Insisto: un educado y pronto saludo a los vecinos puede suavizar esos inconvenientes.

EL IVA EN LA CONSTRUCCIÓN

Está claro que todo lo relacionado con impuestos es variable, sobre todo en lo relacionado con el "tipo impositivo" o porcentaje a pagar. El IVA genérico aplicable a la construcción de casas ha subido en los últimos años desde el 7% al 10% (2015); pero hay que distinguir la construcción de los gastos accesorios como, por ejemplo, los técnicos, a cuyos honorarios hay que sumar el tipo superior (21% en 2015).

Promover tu casa no implica tener que declararse empresario promotor, pero como consumidor final no puedes deducirte el IVA. Recomiendo, para casuística y detalles sobre IVA de autopromoción, consultar la web de una competente gestoría de Barbastro: www.francomolina.es

FINANCIACIÓN

Aunque algunas cuestiones resultarán obviedades, otras resumen lo que desde hace poco sabemos sobre hipotecas. Empezando por las obviedades: en principio, una hipoteca es un préstamo para comprar algo, con garantía precisamente en la cosa adquirida, de forma que si no pagas, quien te prestó tiene derecho a venderla para resarcirse. Si ya llevabas un tiempo pagando, cabría pensar que al haber satisfecho también una entrada, podrías perder la casa pero recuperarías buena parte de ese dinero tras la venta. Más vale que no tengas que experimentarlo, porque habrás caído en manos de bancos, funcionarios, subasteros y liquidadores, y los “gastos” serán a menudo mayores que lo ya pagado por ti.

Pues bien, no solo eso. Estos años hemos podido enterarnos de algo que estaba muy claro pero solo sabían muy bien los banqueros: no se estaban dando hipotecas, sino *préstamos hipotecarios*, sutileza que significa que la garantía no era solo la cosa, sino tú mismo y también tus avalistas, con todo vuestro patrimonio actual... y futuro. Genial, ¿no? Aprendimos, pues, que no basta la *dación en pago* para saldar la deuda. A causa de que los precios han bajado, quienes no pudieron pagar las cuotas siguen debiendo dinero después de perder la vivienda, más todo lo pagado por ella. Son más gajes del necesario crecimiento económico sostenido. Y sin embargo, un 80% de vosotros, ingenuos lectores, necesitáis una hipoteca o como se llame.