

14. Els preus i l'accessibilitat familiar a l'habitatge com indicador de segregació social i territorial

Al llarg dels capítols precedents, l'anàlisi de la producció d'habitatge segons tipologia edificatòria i superfície ha permès fer una bona diagnosi del creixement de la urbanització dispersa en el decurs dels últims quinze anys a la província de Barcelona. Les quatre primeres hipòtesis plantejades al començament s'han comprovat abastament:

- El canvi del model pel que fa a la producció residencial amb el paper tan important de l'habitatge unifamiliar.
- L'especialització territorial que se'n deriva del desenvolupament intensiu de l'habitatge de baixa densitat que ha acabat per assignar funcions molt determinades a territoris concrets i usos del sòl funcionals amb el model de territori que en resulta de l'expansió de la baixa densitat residencial.
- Les sub-especialitzacions dins del que és l'habitatge unifamiliar que orienta alguns parcs d'habitatge vers l'adossat i d'altres cap a l'aïllat tot creant parcs d'habitatge molt especialitzats.
- El procés de substitució territorial que revela l'expansió de la urbanització dispersa, que hauria començat en àrees específiques dels municipis més metropolitans però, amb el pas del temps, s'hauria expandit més enllà de les fronteres metropolitanes fins al punt de caracteritzar també el model de producció residencial de municipis poc o gens metropolitans.

La última de les hipòtesis llavors plantejades feia referència a un dels processos socials que va de la mà de la suburbanització i el creixement de la urbanització dispersa: la redistribució de les famílies al territori metropolità en funció dels diferents nivells d'accessibilitat que presenten els parcs d'habitatge de municipis diferents.

La hipòtesi de treball rau en el fet de comprovar com darrera l'explosió del fet suburbà durant els últims quinze anys s'amaga un procés de segregació social que va en paral·lel a l'especialització morfològica del paisatge residencial.

Així, l'habitatge aïllat seria una tipologia edificatòria a l'abast de poques famílies. Tant per la seva major superfície com per la seva localització al territori, l'habitatge aïllat és un tipus d'habitatge molt filtrat socialment. En canvi, l'habitatge en bloc i també l'habitatge adossat presentarien una situació més flexible i diversificada.

Com es deia al capítol de presentació de les hipòtesis, és veritat que, com moltes vegades s'ha plantejat, una part dels nous habitants suburbans està constituïda per famílies que volen canviar d'habitat urbà tot cercant una major qualitat de l'ambient i de la pròpia casa. Són famílies que volen i poden canviar d'habitat gràcies a la major disponibilitat de recursos i millor situació en termes de renda familiar.

Hi hauria, però, tot un gruix de població suburbana que accedeix a l'habitat unifamiliar per una via diferent. Aquí es plantejarà la hipòtesi d'un accés diferit a l'habitatge unifamiliar de tipologia adossada pel que fa a un grup de població molt important que no pot accedir a l'habitatge aïllat però tampoc no acaba vivint 'en compacte' tot i que podria fer-ho i, de fet, en molts casos, voldria fer-ho.

Es tracta de poblacions que, a causa de l'elevat preu de l'habitatge als centres urbans i a l'avantatge comparatiu que suposen els preus més barats de l'habitatge fora d'aquestes àrees més urbanitzades, acaba litigant a mercats d'habitatge suburbans on la presència important de l'habitatge de baixa densitat fa canviar les opcions de compra inicials de l'habitatge en bloc a l'habitatge adossat.

Per tant, en el capítol següent es posaran en relació tres variables clau:

- La producció d'habitatge segons tipologia edificatòria
- La superfície diferencial de l'habitatge construït
- El preu dels habitatges nous

Es plantejarà que dins dels municipis que han produït més habitatge unifamiliar, és lògic pensar que aquells més especialitzats en habitatge aïllat de major superfície han mantingut preus al seus parcs d'habitatges nous més elevats.

S'intentarà demostrar com, en canvi, aquells municipis que han produït més habitatge adossat, en la majoria de casos amb importants produccions d'habitatge en bloc, han estat oferint parcs d'habitatge nou de menor superfície i a preus més assequibles. Així, tot un grup de municipis de primera i segona corona haurien atret famílies que haurien deixat de viure 'en compacte' per viure 'en dispers' després d'avaluar el fet que per una mateixa inversió econòmica obtenien més metres quadrats d'habitatge nou i amb millors condicions. Una decisió, per tant, d'arrel econòmica, filtrada pel mercat i dictada pels preus de l'habitatge i no lligada, almenys totalment, a una *elecció* lliure en termes de voler millorar la qualitat de l'habitat o viure en un entorn més ecològic o *natural*.

Com es mostrarà més tard, una selecció de municipis metropolitans permetrà constatar aquestes intuïcions a partir de la comparació entre els preus de l'habitatge i el tipus d'habitatge segons tipologia i superfície que s'ha anat oferint durant la última dècada.

14.1. L'accessibilitat familiar a l'habitatge: una sociologia polièdrica

"Halloway siguió avanzando por las largas avenidas que lo llevaban, calle tras calle, al corazón de la metrópoli. Los bloques de oficinas y los edificios de apartamentos eran cada vez más grandes, aunque el centro de la ciudad seguía tan lejos como siempre."

J. G. Ballard, "La ciudad última".

Com s'ha introduït abans, no es pot interpretar la relació entre individu i habitatge considerant tota la població de la mateixa manera. Ans al contrari, existeixen perfils d'habitant molt diferents i tipus de família que cerquen i litiguen per un tipus d'habitatge ben diferent. Es poden detectar clares diferències en funció de determinades característiques com la categoria socio-professional o la situació dins del cicle de vida familiar. En un context de tipus metropolità, l'accés a l'habitatge vol dir considerar un parc global d'habitatges a escala regional. Es poden identificar, així doncs, diferents tipus d'agents protagonistes de la mobilitat residencial, els quals accedirien a diferents tipus de municipi i a habitatges residencials també diferenciats (IEMB, 1998; Serra, 1998):

- En primer lloc, les persones que cerquen un primer habitatge, adults joves de menys de 30 anys, de tots els estrats socials, en procés d'emancipació o formació de nova família. Integrarien aquest grup aquells col·lectius que no tenen suficient capacitat econòmica per a accedir als preus de l'habitatge al municipi origen o bé aquells segments de rellevància de demanda que trobarien dificultats per a accedir al tipus d'habitatge que busquen al preu que poden pagar, mentre que sí ho podrien fer a d'altres municipis que resulten més competitius gràcies a preus del sòl i de l'habitatge més assequibles.
- En segon lloc, les persones que volen millorar l'habitatge o l'entorn urbà actual, adults entre 30 i 45 anys, de categoria socioprofessional mitjana i alta, que pertanyen a famílies ja formades i, en molts casos, en procés d'ampliació. Persones que, per necessitats del cicle familiar, cerquen un tipus d'habitatge que s'ofereix de forma més competitiva a d'altres municipis, degut bé a un preu més barat, bé a la disponibilitat d'entorns millor qualificats ambientalment i urbanística o bé, senzillament, a la major i millor oferta localitzada en entorns de baixa densitat.

Mentre que pel que fa al primer grup de migrants els municipis receptors són els de grandària mitjana i nivell socio-econòmic mitjà-baix, el segon grup de migrants es dirigeixen cap a municipis majoritàriament de grandària mitjana-petita i nivell socio-econòmic alt o mitjà-alt.

Mentre que el primer grup de migrants accediria majoritàriament a diferents tipus d'habitatge plurifamiliar i a habitatges protegits o de preu taxat, el segon grup ho faria, majoritàriament, a habitatges unifamiliars, tant al parc de nova construcció com al que és producte de la transformació de segones residències en primeres.

Uns habitatges de baixa densitat que també rebrien volums de migrants de menor capacitat econòmica que accedirien a les promocions d'habitatges adossats de qualitat mitjana (Serra, 1998).

- En tercer lloc, caldria també tenir en compte el volum de la mobilitat residencial associada a l'apropament al lloc de treball, quan aquest es localitza en un altre municipi, un fenomen gens infreqüent tenint en compte un context caracteritzat per la desconcentració de l'activitat econòmica i dels llocs de treball (AMB, 1995).

Caldria, finalment, afegir l'existència de poblacions que no participen de la mobilitat residencial, bé per ésser capaços d'assumir el cost econòmic que suposa habitar un entorn qualificat, bé per tot el contrari, per no poder marxar d'entorns degradats urbanísticament i social, poblacions *captives* del parc d'habitatges del lloc on resideixen.

Com es pot intuir, la intersecció entre categoria socio-professional i posició al cicle de vida familiar dels migrants residencials d'una banda; la grandària i nivell socio-econòmic dels municipis de destinació d'una altra; i la tipologia de l'habitatge al qual s'acaba accedint finalment configuren un triangle que delimita força bé les característiques de l'especialització del territori no només des del punt de vista de les funcions urbanes o del paisatge urbà sinó també pel que fa al paisatge humà i el tipus d'habitant.

Es podria parlar, així, d'una selecció tant dels territoris habitatges, en funció de les característiques de l'habitat i de les tipologies edificatòries que predominen, com dels propis habitants que poden o no accedir a un habitatge en un lloc determinat. Es comença a intuir, així doncs, l'existència d'un *currículum residencial* per sobre o per sota del qual la mobilitat residencial cap a un territori és o no és possible.

En aquest context, el mercat de l'habitatge i els preus diferencials del sòl i l'habitatge són així elements cabdals que actuen com mecanismes de selecció, motor i alhora filtre de la distribució del poblament metropolità: d'una banda expliquen gran part dels desplaçaments de la mobilitat residencial; d'una altra possibiliten o impossibiliten a determinats grups socials a litigar als mercats d'habitatge metropolitans (Nel-lo, 1998).

14.2. Els diferencials de preus i l'accessibilitat familiar a l'habitatge

En aquest apartat es plantegen alguns punts importants pel que fa a l'estructura dels preus de l'habitatge i de les rendes familiars a la regió de Barcelona.

14.2.1. Un mercat d'habitatge d'abast metropolità

Les actuals migracions i la mobilitat residencial intrametropolitana configuren efectivament una seqüència de territoris on les poblacions residents es relacionen amb mercats d'habitatge d'abast supramunicipal i, cada vegada més, llunyans dels municipis origen. Aquesta veritable reorganització a escala metropolitana dels mercats d'habitatge s'ha produït de forma paral·lela a la dels mercats de treball i suposa una prova més de l'intens procés metropolitzador que caracteritza l'evolució urbana de la regió metropolitana i de tota Catalunya.

El resultat més evident i alhora de més importància d'aquesta redefinició de les lògiques del territori ha estat l'augment de la diferència de preus del sòl entre diferents àmbits metropolitans. En el cas de Barcelona, els preus del sòl ja havien conegut moments de fort creixement, el percentatge de variació havia estat del 17,52% al quinquenni 1960-66 mentre que al quinquenni anterior era del 5,73% (Maragall, 1978).

Però és al període 1984-87, moment en el qual el percentatge de variació augmenta en un 28,2% respecte als quatre anys anteriors (Roca Cladera, 1988), quan es produeix un canvi de tendència respecte a la caiguda iniciada al 1973 i perllongada durant una dècada (Roca, 1997). Un canvi que es reflecteix directament sobre el preu de l'habitatge que passa de les 67.258 pts/m² del 1986 a les 191.50 pts/m² del 1989. Als anys posteriors, tot i que l'augment dels preus ha estat constant, fins a la crisi del 1993 (Roca, 1997), el percentatge de variació interanual del preu del metre quadrat construït d'habitatge nou s'ha mantingut durant la dècada dels noranta amb ritmes d'increment mai superiors al 10%. És interessant constatar com, comparant els cicles econòmics durant la dècada dels vuitanta i noranta, l'etapa de major creixement, des del 1984-85 fins al 1989-90 (Roca, 1997), coincideix amb el moment de major increment dels preus de l'habitatge a la ciutat central, del 1986 al 1989, i amb la fase de major producció d'habitatges però, sobretot, d'habitatges unifamiliars, com es va comprovar als capítols anteriors.

Aquesta relativa estabilització dels preus a Barcelona no ha estat pas un obstacle per a que es produís un increment del 19,3% entre el 1990 i el 1997, mentre que a la primera corona⁵⁸ es produïa una relativa estabilització i a la segona⁵⁹ l'augment de preus era del 15,23%. La comparació entre els tres àmbits territorials mostra diferències clares: si al 1990 els preus de l'habitatge nou eren un 10,06% més cars a Barcelona que a la primera corona (18.578 pts. de diferència) i un 74,22% més cars que a la segona corona (86.597 pts.), al 1997 les diferències encara s'havien eixamplat més i eren del 33,41% (60.716 pts.) i del 80,34% (108.019 pts.)⁶⁰, respectivament (vegeu figura 14.1).

És a dir, que durant tota la dècada dels noranta s'hauria mantingut de forma força estable un important diferencial de preus entre Barcelona i la primera corona d'aproximadament 1,4 mentre que respecte a la segona corona hauria estat de quasi el doble. Un diferencial que, com es pot observar a les dades de la taula 7.1, arriba a ser d'1,3 comparant les dues corones d'expansió metropolitana entre elles.

14.2.2. Una segmentació de la demanda d'habitatge a escala metropolitana

Una conseqüència directa del diferencial de preus existents entre els territoris metropolitans és la també diferent accessibilitat o esforç econòmic-financer necessari per a la compra de l'habitatge per part de la població. Els tres elements que incideixen sobre l'accessibilitat a l'habitatge: els preus, la capacitat econòmica familiar i les condicions de finançament, han experimentat canvis importants durant la última dècada de forma paral·lela als canvis territorials ja suficientment valorats als apartats anteriors.

Així, si pel que fa als preus de l'habitatge s'ha produït una relativa estabilització, de tota manera selectiva territorialment, com s'ha pogut comprovar, pel que fa a les rendes familiars hi ha hagut un procés d'augment relatiu, com es veurà més endavant amb les dades per a diferents municipis metropolitans. Un augment general que s'ha produït sota la forma d'una igualació relativa entre els nivells de renda dels diferents tipus d'habitatge urbà, urbà intermedi o rural⁶¹, la qual cosa no necessàriament ha coincidit amb una disminució de les desigualtats econòmiques entre els individus habitants de cadascun dels tipus d'habitatge.

⁵⁸ Es consideren els municipis de l'Hospitalet de Llobregat, Badalona, Sant Just Desvern, Sant Cugat del Vallès i Cerdanyola del Vallès.

⁵⁹ Es consideren els municipis de Sabadell, Terrassa, Mataró, Vilanova i la Geltrú, Vilafranca i Martorell.

⁶⁰ En pessetes corrents.

⁶¹ Categoria de municipis urbans per sobre de 50.000 habitants, urbana intermèdia, fins a 10.000, zona mixta fins a 5.000 i, finalment, municipis rurals, fins a 5.000 habitants. *Estimació de l'indicador de Renda Familiar Disponible comarcal i municipal de Catalunya*. Departament d'Economia i Finances. Generalitat de Catalunya, març, 1998.

En canvi, pel que fa a les condicions de finançament, s'ha de dir que els tipus d'interès van conèixer una progressiva disminució des dels nivells del 1990, d'un 16,66%, fins al 6,26% del 1997⁶². A més, la millora de les condicions de finançament també s'ha produït en un sentit qualitatiu, a partir d'un trasllat més immediat de les variacions de tipus d'interès oficials als tipus de referència dels préstecs i en un abaratiment de les despeses de subrogació dels crèdits (Calvo, 1997).

Per tant, tots tres elements han pogut afavorir una millora general dels marges d'accessibilitat familiar a l'habitatge. Una recuperació doncs de la demanda que s'ha reflectit fins i tot als ritmes de comercialització del nou habitatge produït. Així, al 1997, les vendes havien passat del 3,67% de cada promoció al mes, al 3,82%, mentre que els mesos que una promoció trigava en ésser venuda van passar de 27 a 26⁶³, comparant amb l'any anterior.

D'una altra banda, però, no s'ha d'oblidar que els preus finals de venda de l'habitatge a Barcelona, per exemple, s'han mantingut durant el període 1993-1997 entre els 27 i els 30 milions quan la capacitat de la majoria dels compradors potencials per a litigar en aquest mercat residencial tan restrictiu s'ha mantingut molt per sota, com ho mostren les dades publicades amb periodicitat trimestral per Barcelona Economia. Així, per exemple, al 1993 que és el moment del període 1990-1997 quan el preu mitjà final de l'habitatge nou a Barcelona arriba al màxim, la capacitat de despesa en habitatge de més del 90% dels compradors potencials no superava els 20 milions de ptes mentre que el preu mitjà es situava als 30.802.000 ptes.⁶⁴

Per últim, s'ha de tenir en compte, també, el fet que existeixen elements que han pogut fer solvent una demanda que, teòricament, i davant d'un mercat tan selectiu, no ho és. Caldria considerar aquí, d'una banda, les rendes familiars intergeneracionals que signifiquen un estalvi acumulat previ al moment de compra que, com a mínim, han pogut ajudar a l'inseriment dels compradors potencials dins del circuit del finançament inicial de l'habitatge.

D'una altra banda, cal no oblidar que bona part de les famílies poden ja ésser propietàries d'un habitatge i que han pogut derivar els ingressos de la seva venda vers l'adquisició del nou (Calvo, 1997).

Aquest context general, s'ha de completar amb la constatació de la feblesa del mercat de lloguer: tot i constituir, per exemple, a la ciutat de Barcelona, un terç dels habitatges principals ocupats, es tracta d'un mercat caracteritzat, d'una banda, per l'antiguitat i la baixa qualitat dels habitatges i, d'una altra, per l'augment dels arrendaments en funció, moltes vegades, de les transformacions urbanístiques de l'entorn i les majors rendes de posició resultants més que no pas per una millora de les condicions d'habitabilitat del propi habitatge (Jover, 1998).

Un context que no ha fet res més que ajudar a inclinar les decisions de volums importants de població vers la compra, com ho mostra la propensió de les famílies migrants a esdevenir propietàries del nou habitatge de residència al municipi de destinació quan al municipi origen eren llogateres (Ràfols, 1997), mentre que la permanència al mercat de lloguer es dona entre col·lectius molt determinats: d'una banda, els usuaris joves sense capacitat de litigació al mercat de compra, que concentren tota la mobilitat interna del mercat de lloguer. D'una altra banda, les famílies protegides per la congelació de rendes i els contractes indefinits (Jover, 1998).

⁶² L'evolució anual fa minvar l'índex fins al 10,25% de l'any 1994. Hi ha un augment l'any següent fins a un 11,01% per a continuar amb una reducció important l'any 1996 (8,17%) que es consolida l'any 1997 (6,26%). Les dades s'han extret de la publicació *Informe sobre el sector de l'habitatge a Catalunya, Any 1997* i consideren la mitjana de tot el conjunt d'entitats de crèdit: banca privada, caixes d'estalvi, banca oficial i societats de crèdit hipotecari.

⁶³ Dades considerant un conjunt de 32 municipis de Catalunya que inclou la majoria de caps de comarca importants i algunes ciutats de la regió metropolitana com Badalona, Cerdanyola, Gavà, Martorell, el Masnou, Ripollet, Sant Cugat, Sant Just Desvern i Terrassa. *Informe sobre el sector de l'habitatge a Catalunya, Any 1997*.

⁶⁴ (Barcelona Economia, 2on trimestre, 1993).

14.3. L'anàlisi dels preus de l'habitatge i l'accessibilitat diferencial a l'habitatge a la regió metropolitana de Barcelona

Com ja s'ha dit, la progressiva especialització de la producció residencial significa sobre el territori una segregació tant morfològica del paisatge com social de la població a partir de la localització intensiva de tipologies d'habitatge determinades, d'una banda, i, d'una altra, de l'existència d'itineraris de mobilitat residencial diferenciats en funció de les característiques dels migrants i de la correspondència entre determinats perfils d'habitant i de tipologia edificatòria d'arribada. Uns perfils que determinen el que aquí s'han anomenat com "currículums residencials" per sobre o per sota dels quals els marges de territori on residir són amplis o estrets segons els casos. Finalment, s'ha argumentat que l'element cabdal dins d'aquest conjunt de processos és el diferencial de preus del sòl, i de l'habitatge, i el funcionament del mercat de l'habitatge.

A continuació, es presenta una anàlisi empírica d'aquests dos elements a partir de l'estudi de dues variables: els preus de l'habitatge, tant del metre quadrat d'habitatge nou construït com dels preus mitjans finals de venda, i l'accessibilitat familiar a l'habitatge, calculada com una relació entre els ingressos familiars o renda familiar disponible i el preu de venda de l'habitatge.

L'accessibilitat diferencial a l'habitatge és, doncs, el punt final d'aquest recorregut teòric sobre el procés d'especialització del territori residencial a la regió metropolitana. És l'accessibilitat diferencial la que acabarà indicant els itineraris territorials més factibles que la demanda no hàbil i la no satisfeta podran desenvolupar en la cerca de l'habitatge fora del nucli de residència, de forma que es constitueix com un factor explicatiu tant de la mobilitat residencial com dels canvis pel que fa als volums, intensitat i escala de la producció residencial a les corones més externes de la regió metropolitana.

Per tant, la valoració dels l·lindars d'especialització territorial, i de segregació social, que actualment caracteritzen els territoris metropolitans s'ha de començar a perfilar a partir de l'anàlisi dels preus però, sobretot, de l'accessibilitat a l'habitatge. Caldrà també plantejar aquest estudi a una escala suficientment representativa. No seria, per tant, gaire profitosa una anàlisi desagregada a escala comarcal, sobretot després dels inconvenients detectats als capítols inicials d'aquest treball en referència a la producció residencial segons tipologies edificatòries.

Així, s'han triat 28 municipis metropolitans sobre els quals realitzar una anàlisi comparativa de les dues variables esmentades. Els municipis han estat triats en base a, primer, la seva representativitat territorial com a ciutats importants o com a enclavaments importants pel que fa al desenvolupament residencial durant els últims anys. Segon, la seva localització al continuum urbà barceloní, primera o segona corona metropolitanes, intentant comptar amb una representació suficient de cada àmbit territorial. Tercer, la disponibilitat de dades suficients i de suficient qualitat com per a construir una sèrie temporal mínima doncs, l'objectiu de l'estudi és plantejar una aproximació al procés d'especialització del territori residencial i, com tot procés, exigeix ser analitzat a partir d'una sèrie evolutiva que permeti deduir les característiques de l'objecte d'estudi durant el període analitzat.

Aquest arc temporal triat correspon al període 1991-2001. La disponibilitat de dades de qualitat suficient, d'una banda, i la correspondència amb l'estudi sobre les tipologies edificatòries, desenvolupat als capítols anteriors han aconsellat aquesta decisió.

S'ha de dir, finalment, que l'objectiu de l'estudi ha estat l'obtenció d'una sèrie el més homogènia possible de dades sobre preus de l'habitatge i accessibilitat familiar per a un conjunt suficient de municipis. Això ha determinat que informacions de gran interès, com per exemple els preus i els l·lindars d'accessibilitat del mercat de segona mà, no s'hagin tingut en compte doncs només estan disponibles per als municipis més importants i, com a informació publicada i consultable, només per al municipi de Barcelona (vegeu Barcelona Economia). Per tant, el criteri ha estat el de prioritzar l'anàlisi territorial comparada, extensiva al major nombre possible de municipis, durant un període suficientment representatiu més que no pas desenvolupar tota la potencialitat de l'estudi.

Tot i limitar la investigació a aquesta escala, l'esforç per aconseguir aquesta sèrie de dades per a la comparació intermunicipal ha estat considerable en la mesura que:

- D'una banda, les informacions són incompletes en molts casos, de fet, es treballa amb unes dades que no sempre existeixen per a la totalitat dels municipis.
- D'una altra, s'intenta construir unes variables que únicament per al cas de Barcelona apareixen publicades a les fonts d'informació estadística disponibles.

Tant la resolució dels problemes metodològics per a estimar aquestes dades quan no existien, com la justificació de les opcions de mètode triades per a relacionar de forma efectiva els preus de l'habitatge amb la major o menor capacitat econòmica i financera per a accedir a l'habitatge, exigeixen una explicació detinguda abans de passar a la presentació de l'anàlisi concreta i la valoració dels resultats obtinguts.

14.4. Apunts metodològics: definicions, opcions de mètode i estimació de les dades

El objectius metodològics de l'estudi han estat els següents:

1. Obtenció d'una sèrie amb suficients garanties de preus del metre quadrat d'habitatge nou construït per als 28 municipis considerats.
2. Obtenció de superfícies mitjanes construïdes. Estimació per als municipis per als quals no es comptava amb aquesta informació.
3. Càlcul del preu mitjà final de venda de l'habitatge per als municipis per als quals no es comptava amb aquesta informació (Preu ^{m²}*superfície mitjana construïda).
4. Obtenció de la renda familiar disponible per càpita i estimació de la renda familiar disponible (RFD).
5. Càlcul de l'esforç econòmic necessari per a accedir a l'habitatge o accessibilitat familiar "bruta" (Preu mitjà final/RFD).
6. Càlcul de l'esforç econòmic necessari per a accedir a l'habitatge o accessibilitat familiar "bruta" considerant la renda de cada municipi concret i els preus mitjans finals de l'habitatge de la resta (Preu mitjà final/RFD de cada municipi).
7. Càlcul de l'esforç econòmic necessari per a accedir a l'habitatge o accessibilitat familiar "neta" considerant la renda de cada municipi concret i els preus mitjans per metre quadrat d'habitatge nou de la resta (Preu mitjà ^{m²}/RFD de cada municipi).
8. Realització d'una matriu de comparació intermunicipal de l'esforç econòmic o accessibilitat familiar "bruta" (per 26 municipis).
9. Realització d'una matriu de comparació intermunicipal de l'esforç econòmic o accessibilitat familiar "neta" (per 26 municipis).

14.5. Metodologia per l'obtenció de les dades referents als preus de l'habitatge nou (preu mitjà del m² construït i preu mitjà final de venda)

Per a l'anàlisi de la variable preus de l'habitatge s'han tingut en compte dos indicadors: el preu del metre quadrat de nou habitatge i el preu mitjà final de venda. Mentre que aquest últim permet relacionar el cost final de l'habitatge amb la renda familiar disponible i plantejar així l'esforç econòmic necessari per a accedir a un habitatge, té en canvi l'inconvenient que no discrimina superfícies diferents dels habitatges. Així, per exemple, mentre que Barcelona presenta preus per metre quadrat més elevats que Sant Cugat i Sant Just, aquests dos municipis, al comptar amb mitjanes de superfície construïda més elevades (sempre per sobre dels 130 ^{m²}), presenten preus mitjans finals de venda superiors.

És per això que els preus per metre quadrat són una expressió més fidel i han estat utilitzats com a base per al càlcul definitiu de l'accessibilitat familiar, com es veurà més endavant. Pel que fa a aquest indicador, s'han utilitzat les dades publicades per la Direcció General d'Arquitectura i Habitatge de la Generalitat, però aquesta informació no contempla els 28 municipis de la regió metropolitana que s'han considerat ni durant tot el període d'anàlisi. De fet, només al 2000 i 2001 apareixen dades per la majoria d'ells. Durant tota la dècada dels noranta, únicament s'enregistren dades per 11 d'ells.⁶⁵ Per aquesta raó, i com l'objectiu primordial de l'estudi era la comparació territorial en un nombre suficient de municipis, es va decidir renunciar als avantatges òbvies de treballar amb dades procedents d'una font homogènia i, finalment, s'han utilitzat altres informacions que exigeixen una mínima explicació.

Així, s'han utilitzat estudis anteriors per a moments concrets com els estudis de Tecnigrama sobre "municipis de l'entorn metropolità" dels anys 1991 i 1992⁶⁶, o "l'Estudi del mercat immobiliari de l'Àrea Metropolitana de Barcelona" fet pel Centre de Política de Sòl i Valoracions (CPSV) l'any 1993⁶⁷. Finalment, la resta dels 28 municipis considerats, sense informacions a partir d'aquestes fonts, i els buits a la sèrie temporal pel que fa al període 1994-97 dels municipis no inclosos a la publicació de la Generalitat, s'han completat a partir de dades procedents de taxacions d'habitatges fetes per empreses privades, en particular, per Sociedad de Tasación S.A.⁶⁸.

Aquesta ha estat una decisió difícil en tant que la taxació d'un habitatge no necessàriament coincideix amb el preu final de venda i, a més, les diferències que s'enregistren no es manifesten sempre en el mateix sentit. És a dir, de vegades, el preu final de venda és superior a la taxació i, unes altres, és més baix. Val a dir que s'han fet comprovacions comparant el preu final de venda i el preu de taxació disponible als municipis per als quals es comptava amb la primera informació publicada i no s'han trobat pautes o regularitats que permetessin fer algun tipus de càlcul corrector bé del sobrepreu o bé de la subvaloració que la taxació suposa sobre el preu real final de venda. De tota manera, s'ha de dir també que les diferències no són excessivament importants excepte pel que fa a municipis costaners com Montgat o el Masnou que no han estat considerats finalment al càlcul de l'accessibilitat i l'esforç econòmic familiar.

Així, si s'observa la taula 14.2 es pot comprovar com la sèrie és força coherent a la majoria de municipis tot i haver-se construït de forma fragmentada. No s'observen grans daltabaixos que farien desconfiar de la versemblança de les dades base excepte pel període 1993-94 – quan municipis com Castelldefels, Cornellà, Esplugues, el Prat, Sant Boi o Viladecans experimenten reduccions importants dels preus –, i també al període 1999-2000 – quan Castelldefels, Cornellà, Mollet del Vallès, Montcada i Reixac, el Prat, Rubí, Sant Boi i Santa Coloma de Gramenet experimenten increments molt elevats – (vegeu taula 14.2). Això no obstant, la majoria de la resta de municipis, per als quals es compta amb les dades publicades per la Generalitat, si bé d'una forma menys acusada, mostren la mateixa tendència dels preus, la qual cosa confirmaria la utilitat de l'anàlisi de tota la sèrie temporal, encara que no es puguin establir conclusions amb la suficient garantia per a moments concrets i per a tots els municipis considerats.

⁶⁵ Badalona, Barcelona, Cerdanyola, Granollers, l'Hospitalet, Mataró, Sabadell, Sant Cugat, Sant Just Desvern, Terrassa i Vilanova i la Geltrú. (informació publicada a *Estadístiques de la construcció d'habitatges a Catalunya*).

⁶⁶ On apareixen els municipis de Castelldefels, Cornellà, Esplugues, el Masnou, Mollet, Montcada, el Prat, Rubí, Sant Boi, Santa Coloma de Gramenet, Sitges, Viladecans i Vilassar de Mar (Tecnigrama, "Dades de municipis de l'entorn metropolità", anys 1991 i 1992).

⁶⁷ On apareixen els municipis de Castelldefels, Cornellà, Esplugues, Gavà, Montcada, el Prat, Sant Adrià de Besòs, Sant Boi, Santa Coloma de Gramenet i Viladecans (CPSV, 1993, "Estudi del mercat immobiliari de l'Àrea Metropolitana de Barcelona").

⁶⁸ Els municipis per als quals s'han obtingut les dades del període 1994-97 són els citats a la nota anterior més: el Masnou, Mollet del Vallès, Montgat, Premià de Mar, Rubí, Sitges i Vilassar de Mar. De tota manera, la sèrie temporal presenta buits que no s'han pogut solucionar, que fan que, per exemple, l'anàlisi de l'estructura territorial dels preus l'any 1990 es vegi limitada als 11 municipis la informació dels quals ha estat obtinguda a partir de la publicació de la Generalitat.

Pel que fa al càlcul del segon indicador referit a la variable preus, el preu mitjà final de venda, s'ha trobat el mateix problema que a l'indicador anterior, en el sentit que només es comptava amb la dada publicada per a un nombre reduït de municipis. La solució metodològica adoptada ha estat considerar que el preu mitjà final de venda era el resultat de la relació directa entre el preu mitjà del metre quadrat construït i la superfície mitjana construïda. De tota manera, la dada de la superfície construïda tampoc apareix publicada per a tots els municipis per la qual cosa s'ha decidit realitzar una estimació de la superfície mitjana en cada cas. En aquest càlcul s'han utilitzat les dades publicades per la Generalitat referides als habitatges acabats segons superfície que apareixen a la publicació "Habitatges iniciats i acabats a les comarques i municipis de Catalunya". Com ja es va explicar a l'apartat de metodologia general de la tesi, aquesta publicació ofereix la xifra total d'habitatges construïts segons tram de superfície, és a dir, quants habitatges acabats s'han enregistrat segons diferents intervals des del mínim "0-50 m²" fins al màxim "més de 150 m²". La font presenta les dades per al conjunt de cada comarca i el cap comarcal i discrimina entre habitatges plurifamiliars i unifamiliars acabats a cada tram de superfície, però no dona la xifra agregada d'habitatges totals per a cadascun dels trams. Així, les dades s'han hagut d'agregar per a composar els totals parcials d'habitatges acabats per a cada tram de superfície. Finalment, s'han considerat només els habitatges construïts a les restes comarcals, partint de la base que la superfície estimada resultant hauria d'ésser aplicada sobre un municipi integrant d'aquesta resta comarcal d'una comarca determinada.

Així, per a obtenir una superfície mitjana estimada s'han seguit tres passos:

- Agregació de la xifra total d'habitatges acabats per a cada tram de superfície (sumant plurifamiliars i unifamiliars) i de la xifra total global.
- Realització del càlcul d'una primera superfície construïda acumulada multiplicant el punt mitjà de cada interval de superfície per la xifra d'habitatges acabats corresponent. Per a situar el punt mitjà de cada interval de forma correcta s'ha seguit un criteri qualitatiu: així, pel que fa al primer tram "0-50 m²" s'han considerat els 40 m² doncs existeixen molt pocs habitatges de 25 m²; pel que fa a interval final "més de 150 m²", s'ha situat el punt mitjà als 180 m²; pel que fa a la resta intervals, els punts mitjans han correspost realment al punt mig matemàtic: 60, 90, 120 i 140.

Així, la fórmula utilitzada finalment per al càlcul de la *superfície mitjana estimada* (SME) ha estat la següent:

$$SME = \frac{(n \cdot 40) + (n \cdot 60) + (n \cdot 90) + (n \cdot 120) + (n \cdot 140) + (n \cdot 180)}{\text{total d'habitatges acabats}}$$

On "n" seria la xifra total d'habitatges acabats a cada interval de superfície a les restes comarcals i cada parèntesi indicaria la *superfície construïda acumulada* pels habitatges corresponents. Al dividir el numerador, aquesta superfície acumulada, pel total d'habitatges acabats s'obté una *superfície construïda mitjana general*.

Aquest càlcul s'ha realitzat per a les restes comarcals de les comarques del Barcelonès, Baix Llobregat, Garraf, Maresme, Vallès Occidental i Vallès Oriental⁶⁹ i per als anys 1994 a 1997 (vegeu taules 14.5.1 a 14.5.15) i els resultats apareixen expressats de forma resumida a la taula 14.6.

- Obtenció dels preus mitjans finals de venda de l'habitatge: tota vegada s'han estimat les *superfícies mitjanes construïdes* a les restes comarcals per als anys 1994 a 1997, s'ha procedit a la obtenció dels preus mitjans multiplicant aquestes superfícies estimades pel preu per metre quadrat (Preu m² * SME) en el cas de municipis per als quals no es tenia la informació del preu mitjà final de l'habitatge (vegeu taula 14.7). Els municipis on el preu mitjà de venda ha estat estimat apareixen en negreta per a facilitar la seva identificació.

⁶⁹ No s'ha inclòs en el càlcul la comarca de l'Alt Penedès per què no existeix cap municipi d'aquesta comarca sobre el qual calgués estimar la superfície mitjana construïda.

14.6. Metodologia per l'obtenció de les dades referents a l'esforç econòmic necessari per a accedir a l'habitatge

Per a l'anàlisi d'aquesta variable s'ha utilitzat com a indicador bàsic la renda familiar disponible, obtinguda a partir de la renda familiar per càpita⁷⁰ i diferents estimacions del volum d'ocupació dels habitatges principals segons àmbits territorials⁷¹. Així, per a Barcelona s'ha considerat un volum d'ocupació de 2,85 persones, per a la resta del Barcelonès, 3,32, per als municipis de la resta de la regió primera (Baix Llobregat, Maresme, Vallès Occidental i Oriental), 3,36 i, finalment, per als municipis de la resta de la regió metropolitana (Garraf i Alt Penedès) s'ha considerat un volum tipus de 3,26 ocupants.

Val a dir que el càlcul que en aquest treball es presenta pel que fa a l'esforç econòmic familiar que significa accedir a l'habitatge suposa una aproximació útil però poc desenvolupada en el sentit que no es contemplen un seguit de variables i aspectes annexes al finançament de l'habitatge que es podrien i, de fet, s'haurien de tenir en compte. Convé doncs, detenir-se un moment i explicar el potencial d'aquest tipus d'estudi més complet per matisar l'abast real de l'explotació ja realitzada.

L'accessibilitat familiar és un indicador que relaciona el cost de retorn d'un préstec hipotecari, ja que aquesta és la forma majoritària d'accés a l'habitatge, amb els ingressos familiars. Per tant, mostra la capacitat econòmica i financera d'una economia familiar tipus per a accedir a la propietat d'un habitatge i el seu major o menor grau d'allunyament de la realitat del mercat lliure (Calvo, 1997).

Dit això, i pensant en quins indicadors podrien copsar aquesta capacitat no només econòmica sinó també financera, hi hauria tot un seguit de factors que s'haurien de tenir en compte:

En primer lloc, les discontinuïtats dins del mercat de l'habitatge pel que fa, d'una banda, a la diferenciació entre mercat de primera i segona mà, ja que és menys costós en termes d'esforç econòmic accedir al segon que no pas al primer⁷². D'una altra banda, pel que es refereix a la incidència que poden tenir les figures previstes al Pla d'Habitatge, com l'habitatge a preu taxat, o l'habitatge de protecció oficial, que pot ésser especialment important en contextos territorials d'escala gran (districtes d'una ciutat per exemple). Depenent de l'escala territorial i del tipus d'entorn urbà definit en termes de contingut social aquest seria un factor d'importància diferent⁷³.

En segon lloc, les discontinuïtats pel que fa a la situació dins del mercat del finançament dels diferents possibles compradors. Existeix així, un conjunt de beneficis fiscals -deduccions per interessos o desgravacions fiscals per capitals invertits o amortitzats- associats a l'accés a l'habitatge, així com capacitats d'estalvi o patrimonials prèvies al moment de compra. Factors que incidirien en una reducció, més o menys substancial segons els casos, de l'esforç econòmic, que trobaria l'exemple extrem a les famílies amb nivells baixos de renda i que poden accedir a tipus d'interès subvencionats.

Per tant, una anàlisi de l'esforç econòmic familiar hauria de contemplar tots dos tipus de factors i, a més, incloure elements correctors capaços d'assegurar la comparació entre municipis i contextos territorials ben diferents, com els que es poden trobar a la regió metropolitana.

⁷⁰ S'han utilitzat les dades publicades pel Departament d'Economia i Finances de la Generalitat, *Estimació de l'indicador de Renda Familiar Disponible comarcal i municipal de Catalunya*.

⁷¹ Els volums tipus utilitzats s'han extret de Trilla, 1998.

⁷² En el cas de Barcelona, per exemple, mentre que accedir a un habitatge de nova construcció al 1997 representava 6,5 vegades la renda familiar disponible anual mitjana, fer-ho al mercat de segona mà suposava 3,7 vegades (*Barcelona economia*, 31, 1997).

⁷³ Així, per exemple, l'habitatge a preu taxat és especialment rellevant en el cas del mercat de segona mà i té importància a Barcelona mentre que altres figures com l'habitatge de protecció oficial estan poc representades a Barcelona però molt a d'altres àrees. Pel que fa a la qüestió del context territorial definit en termes d'escala i contingut social, l'anàlisi de districtes o barris amb majoria de rendes baixes o mitjanes-baixes no pot deixar de banda la importància de la promoció pública en aquests entorns. És el cas que representen els districtes de Ciutat Vella, Sants-Montjuïc o Nou Barris a Barcelona (Calvo, 1997).

Caldria, si més no, tenir en compte juntament amb els preus de venda i la renda familiar disponible, un indicador referit a les condicions vigents de tipus d'interès per a introduir l'element de les condicions diferents de finançament de cara a la comparació temporal, per exemple. Caldria, igualment, diferenciar el paper, en termes d'esforç econòmic, que ve representat per "l'entrada", la quantitat que, amb les actuals formes de finançament i gestió dels crèdits hipotecaris, s'ha de destinar al nou habitatge tot just al moment de la compra i que inclou també les despeses de gestió i les jurídic-administratives (Calvo, 1997). Es tracta d'un element important per què fa referència a l'estalvi previ acumulat necessari per a poder optar a les oportunitats de finançament que actualment s'ofereixen al mercat de crèdit i poder inserir-se, així, al mercat de l'habitatge. Caldria, finalment, tenir en compte que, tota vegada negociat el crèdit a un període tipus, que acostuma a ésser entre 15 i 20 anys segons les economies familiars, l'amortització del crèdit suposa un pes important sobre l'economia familiar. La proporció que les quotes mensuals signifiquen sobre els ingressos familiars seria un indicador que mostraria aquest cost proporcional mensual d'amortització del crèdit en termes d'esforç econòmic i oferiria una versió "diferida" de l'esforç econòmic que suposa accedir a l'habitatge. Donaria entrada, a més, a tot un seguit de raonaments directament relacionats amb la decisió de compra i que tenen a veure amb aquest plantejament a llarg termini que una economia familiar ha de fer-se en el moment de plantejar-se accedir a un nou habitatge en el context actual.

De tot el que s'ha dit es pot concloure que l'esforç econòmic familiar o accessibilitat a l'habitatge no només depèn del preu de l'habitatge i dels ingressos familiars, de forma que una cosa serà l'esforç econòmic calculat en base al preu de l'habitatge (un esforç podríem dir teòric i situat al llindar màxim que representa accedir a l'habitatge), i una altra, l'esforç calculat tenint en compte els altres elements que possibiliten la compra en situacions de no accessibilitat o la fan més fàcil en situacions d'accessibilitat relativa. Elements que haurien de tenir en compte les condicions vigents del finançament a cada moment. Pel que fa als indicadors concrets, aquesta perspectiva es podria contemplar en part afegint-hi càlculs sobre, d'una banda, l'esforç que suposa haver de comptar amb un estalvi acumulat previ, i, d'una altra, el pes que tindran sobre la renda familiar les quotes d'amortització posteriors, aquest "esforç econòmic diferit" referit abans.

L'anàlisi que aquí es presenta no ha tingut en compte aquests elements bàsicament per què l'objectiu ja esmentat és la comparació territorial entre els diferents municipis. És a dir, que, de ben segur, els indicadors que no s'han elaborat com per exemple la relació entre "l'entrada" i la renda familiar o entre l'amortització del crèdit i la renda familiar, mostrarien el mateix comportament territorial que caracteritza la relació entre el preu final de l'habitatge, sense tenir en compte les condicions del finançament, i els ingressos familiars.

D'altra banda, tot i defensar la utilitat d'aquestes expressions de l'esforç econòmic familiar, la seva inclusió a una anàlisi que prioritza la comparació territorial hauria obligat a matisar algunes situacions concretes, a partir de l'existència de contextos territorials amb continguts socials molt diferents, com ja s'ha esmentat abans en relació al diferent paper de l'habitatge a preu taxat o protegit.

Si que, en canvi, hagués estat molt útil el càlcul de l'esforç econòmic familiar referit no només al parc de primera mà, a l'habitatge nou, sinó també al mercat de segona mà o, al menys un càlcul ponderat del preu final de l'habitatge considerant tots dos mercats d'habitatge. Això no obstant, planteja el problema de la disponibilitat de dades fiables desagregades a escala municipal. Únicament per al cas de Barcelona es publiquen informacions amb regularitat sobre els preus de l'habitatge de segona mà (vegeu Barcelona Economia). Per al cas de la resta de municipis metropolitans només s'han localitzat dades d'empreses de taxacions, força fragmentades i difícils de contextualitzar en una comparació tant temporal com territorial. En particular, s'han consultat les dades recollides per l'empresa Taxacions Immobiliàries (TINSA) que mostren el percentatge de variació interanual entre el quart trimestre de l'any 1997 respecte al mateix període de l'any 1996 per a 24 dels 28 municipis considerats en aquest estudi. Dades que a la taula 14.3 apareixen comparades amb les corresponents a l'any 1993⁷⁴.

Tot i les matisacions fins a aquí plantejades, l'estudi final elaborat a partir de la relació simple entre els preus de l'habitatge i les rendes familiars disponibles s'ha mostrat força eloqüent de cara al que és el principal objectiu d'aquest capítol: caracteritzar el procés d'especialització del territori residencial en termes de desigualtat social completant així la perspectiva aportada des de l'estudi de la producció residencial segons tipologies edificatòries de l'habitatge dels capítols anteriors.

⁷⁴ CPSV, 1993, "Estudi del mercat immobiliari de l'Àrea Metropolitana de Barcelona".

14.7. Anàlisi dels preus diferencials de l'habitatge nou a la regió metropolitana I: el preu mitjà del metre quadrat construït

En primer lloc, pel que fa als preus del metre quadrat construït d'habitatge nou, les evolucions generals per a tot el període 1991-2001 comentades anteriorment en la comparació entre Barcelona i les dues corones metropolitanes (vegeu figura 14.1) apareixen ara a la taula 14.2 expressades per a un total de 28 municipis de la regió metropolitana. La primera cosa que cal dir és que el diferencial de preus durant tota la sèrie que abans apareixia a la comparació per grans àmbits es mostra també al comparar els municipis, sobretot els de segona corona amb Barcelona: si l'any 1991 els preus a Barcelona eren un 54% més cars que a Sabadell, un 57% més cars que a Mataró, un 68% més cars que a Vilanova i un 84% més cars que a Terrassa, al 1997 aquestes diferències continuaven existint i, si bé amb Terrassa el diferencial s'havia reduït al 77% o s'havia mantingut estable amb Sabadell (55%), respecte a Mataró havia passat al 76% i respecte a Vilanova havia augmentat fins al 91%⁷⁵.

En segon lloc, cal destacar l'estructura força estable del rànquing de municipis segons els preus al llarg del període. Amb les lògiques variacions respecte als valors, les posicions al 1997 eren força similars a les del 1991. A final de període, les diferències entre uns i altres permeten classificar els municipis en tres intervals: per sota de les 150.000 ptes/m² trobem municipis com Montcada, Rubí, Mollet, Sant Boi, el Prat, Terrassa, Granollers, Mataró, Castelldefels, Viladecans, Vilanova, Sant Adrià de Besòs o Santa Coloma. Entre les 150.000-180.000 ptes/m² es situen Badalona, Esplugues, Cornellà, Sabadell, Cerdanyola, Gavà, el Masnou o Sitges. Finalment, les ciutats on els preus són més elevats són, en ordre creixent, l'Hospitalet, Sant Just Desvern, Sant Cugat i Barcelona.

En tercer lloc, durant el període analitzat es produeix una relativa estabilització dels preus, molt més clara a partir del 1993, però que afecta de forma diferencial als municipis i amb matisos importants. Així, municipis com Badalona, l'Hospitalet, el Prat o Sabadell, experimenten augments significatius dels preus però no deixen de resultar més accessibles que d'altres que minven els preus com Sant Cugat o Sant Just Desvern però es mantenen com els municipis més cars, amb preus per sobre o a prop de les 200.000 ptes/m²⁷⁶.

Així, durant el període 1991-97 s'hauria mantingut força l'estructura que discrimina llocs més o menys accessibles en termes de preu de l'habitatge a la regió metropolitana.

Finalment, les diferències de preus comentades es refereixen al mercat de primera mà. Una comparació amb les dades disponibles per al mercat de segona mà mostra com l'any 1997⁷⁷ existien també diferències significatives entre els municipis metropolitans, si bé menys acusades que les que s'han pogut comprovar per al mercat de primera mà. Així, municipis com Mataró, Montcada, Rubí, Sabadell, Terrassa i Vilanova tornen a aparèixer com els més accessibles, sempre per sota de les 120.000 ptes/m²⁷⁸. Un ampli grup de ciutats presenta valors entre les 120.000-150.000 ptes/m², com els municipis de la resta del Barcelonès, Cerdanyola, Cornellà, Gavà, el Prat, Premià, Sant Boi o Viladecans. Finalment, els municipis amb preus més elevats, per sobre de les 150.000 ptes/m², són Barcelona, Castelldefels, Esplugues, el Masnou, Sant Cugat, Sant Just Desvern i Sitges.

⁷⁵ Les comparacions es fan amb municipis integrants de la segona corona considerada a la figura 14.1 però existeixen exemples on el diferencial de preus és encara més important des del 1991 i s'ha mantingut estable durant tot el període com passa a Viladecans (Barcelona manté preus un 83% més cars al 1991 i un 95% més cars al 1995) o municipis on les diferències s'han eixamplat de forma considerable, com Castelldefels, on el diferencial passa d'un 33% a un 73% (vegeu taula 14.2).

⁷⁶ S'ha de fer notar aquí les divergències respecte a algunes xifres de municipis concrets segons la font utilitzada. Així, els preus de Sant Just que apareixen a l'*Estudi del mercat immobiliari del Àrea Metropolitana de Barcelona* (1993) elaborat pel Centre de Política de Sòl i Valoracions (CPSV), arriben a les 296.900 ptes/m², mentre que les dades publicades per la Generalitat a les "Estadístiques de la construcció d'habitatges a Catalunya" donen un preu sensiblement inferior de 237.832 ptes/m², que és el que s'ha considerat finalment per coherència amb la resta de valors de la sèrie temporal.

⁷⁷ Dades obtingudes de TINSA, Taxacions Immobiliàries.

⁷⁸ Cap municipi dels 24 per als quals s'han obtingut dades es situava per sota de les 100.000 ptes/m².

La comparació amb les xifres obtingudes per al 1993⁷⁹ permet, així mateix, observar com els preus del mercat de segona mà també han experimentat augments tot i que menys importants que els comentats per al mercat de primera mà. La majoria de municipis presenten preus al 1997 entre un 20% i un 30% més cars que al 1993. Hi han algunes excepcions com els municipis de l'Hospitalet o Sant Just Desvern, on els preus baixen però cal tenir en compte que s'utilitzen dues fonts diferents que presenten divergències en alguns casos.

Es constata doncs el menor esforç econòmic que representa l'inseriment al mercat d'habitatge de segona mà a partir de llindars de preus sensiblement més baixos.

Una presentació més entenedora de les dades comentades fins ara apareix a la taula 14.4 i a la figura 14.2, on es presenten les dades de preus entre 1991 i 2001⁸⁰ per als municipis agrupats segons tres àmbits territorials: primer, el que he anomenat com "continuum urbà ampliat", que inclou els municipis del Barcelonès més Cornellà, per la banda Llobregat, i Montcada i Reixac, per la banda Besòs. Segon, un seguit de municipis de primera corona, tant del Baix Llobregat com del Vallès Occidental. Tercer, cinc municipis de segona corona caps de comarca, amb l'excepció de Terrassa⁸¹.

A partir de la taula i dels gràfics, es poden plantejar dues conclusions interessants: en primer lloc, la tendència dels preus a mantenir-se durant els anys noranta a molts municipis per augmentar de forma clara a finals de la dècada⁸² i, en segon lloc, l'existència de comportaments força semblants entre els municipis d'un mateix àmbit territorial:

- Pel que fa al continuum urbà ampliat, cal destacar la diferència entre Barcelona, sempre per sobre de les 200.000 ptes/ m² i la resta de municipis que només ultrapassen aquest llindar a partir del 1997 i de forma progressiva.
- Els municipis de primera corona s'agrupen força mantenint preus entre les 100.000 i les 180.000 ptes/ m² durant bona part del període. Esplugues, Sant Cugat i Sant Just, però, presenten una pauta diferent, amb preus sempre per sobre, encara que el primer abarateix els preus a partir del 1993. Destaca l'evolució pràcticament idèntica i amb escasses diferències de preus entre els municipis del Delta del Llobregat, Castelldefels, el Prat, Sant Boi i Viladecans, sobretot a partir del 1994.
- Finalment, entre els municipis de segona corona considerats cal esmentar l'evolució similar de Mataró, Terrassa i Vilanova, amb els preus més barats enregistrats, entre les 100.000-150.000 ptes/m², que es mantenen fins els últims anys del període mentre que Sabadell es situa per sobre de les 150.000 a partir del 1993 i Granollers es manté a prop d'aquest llindar.

14.8. Anàlisi dels preus diferencials de l'habitatge nou a la regió metropolitana II: el preu mitjà final de venda de l'habitatge

Com ja s'ha aclarit a l'apartat dedicat a l'explicació de la metodologia, el preu mitjà final de l'habitatge és una dada necessària per al càlcul d'esforç econòmic realitzat. Al no comptar amb aquesta informació per a tots els 28 municipis considerats, s'ha estimat relacionant els preus per metre quadrat amb les superfícies mitjanes construïdes.

⁷⁹ Dades procedents de "l'Estudi del mercat immobiliari de l'Àrea Metropolitana de Barcelona", Centre de Política de Sòl i Valoracions (CPSV) 1993.

⁸⁰ S'han desestimat les dades corresponents al 1990 a causa dels nombrosos buits existents.

⁸¹ No s'han considerat aquells municipis per als quals faltaven les dades en algun moment de la sèrie temporal a partir del 1991, com Gavà, el Masnou, Mollet, Montgat, Premià de Mar, Rubí, Sant Adrià de Besòs, Sitges i Vilassar de Mar.

⁸² Com s'ha dit abans, en el cas d'alguns municipis, com Castelldefels, Mollet o Santa Coloma de Gramenet, aquests increments responen més al problema metodològic del canvi de font en la recol·lecció de les dades bàsiques. Es tracta però, d'una tendència general i comuna als 28 municipis.

La superfície mitjana construïda és un indicador que té també el seu interès per què ajuda a discriminar aquells municipis on un preu mitjà final de l'habitatge elevat es deu també a que es construeixen habitatges més grans, en terme mig. Com es va comentar a la introducció metodològica, aquest seria el cas de municipis com Sant Cugat o Sant Just Desvern que presenten preus finals superiors a Barcelona quan el preu per metre quadrat construït és inferior.

Però passa el mateix comparant municipis més accessibles com Terrassa i Vilanova. Així, el primer presenta un preu per metre quadrat superior (136.929 ptes.) al del segon (126.708 ptes.) però el preu final és lleugerament superior a Vilanova que no pas a Terrassa (15.900.000 ptes. vers 15.300.000 ptes.) a causa de que la superfície mitjana construïda és més elevada a Vilanova (127 m² vers 113 m²). La taula 14.6 mostra les evolucions de les superfícies als municipis considerats i en negreta apareixen les que han estat estimades pel mètode ja explicat a la introducció. L'evolució des del 1990 mostra, així mateix, com la majoria dels municipis han reduït les seves superfícies mitjanes construïdes.

Els preus mitjans finals de venda i les diferents evolucions es mostren a la taula 14.7 on també apareixen en negreta els preus que han estat estimats a partir del 1994. Deixant de banda els biaixos introduïts per la diferent superfície construïda a cada municipi, les evolucions i, sobretot, l'estructura dels preus al territori, permet mantenir els comentaris plantejats al respecte dels preus per metre quadrat.

Així, els preus augmenten de forma generalitzada a la majoria de municipis, de forma que al 2001, únicament Mollet i Rubí mantenen preus per sota dels 30 milions de pessetes quan al 1991 només Sant Just Desvern i Sant Cugat ultrapassaven aquest llindar (vegeu taula 14.7 i figura 14.3). Al mateix temps, l'estructura territorial que es reflecteix al comparar preus entre municipis mostra els espais més i menys accessibles de forma molt clara: mentre que Barcelona, Sitges i, sobretot, Sant Cugat i Sant Just Desvern apareixen com municipis poc accessibles, altres com Mollet, Viladecans, Vilanova, Sabadell, Granollers oferien preus al 2001 prou competitius al sí de la regió metropolitana.

Com es mostra a la taula 14.7, els municipis que eren més accessibles al 1991 ho continuaven essent al 2001 però amb uns preus més elevats. Els municipis mitjans es caracteritzen per una estabilització als seus preus, sobretot des del 1993. Finalment, els municipis amb uns preus més elevats al 1991 es mantenen com els municipis menys inaccessibles al 2001.

Es configura doncs una estructura territorial dels preus de l'habitatge, tant pel que fa als preus per metre quadrat com pel que es refereix als preus finals de venda, amb una forta inèrcia durant la última dècada.

Una estructura territorial que es pot apreciar encara amb més detall a la taula 14.8 i als gràfics de la figura 14.3, que mostren els municipis agrupats segons els mateixos àmbits territorials utilitzats abans a l'anàlisi dels preus per metre quadrat:

- Pel que fa als municipis del continuum urbà ampliat, cal diferenciar el cas de Barcelona – sempre entre els 25-30 milions durant tot el període i entre 30-50 milions durant els últims noranta –, de les evolucions paral·leles i molt semblants de tota la resta del continuum urbà, que es manté entre els 15-20 milions durant tota la primera part de la dècada i amb màxims al voltant dels 35 milions durant els últims anys.
- Pel que fa als municipis de primera corona seleccionats, es perfilen molt millor els tres models que ja s'insinuaven en el cas dels preus per metre quadrat: en primer lloc, els municipis del Delta, Castelldefels, Sant Boi, el Prat i Viladecans, per sota dels 20 milions durant la majoria d'anys del període. En segon lloc, Esplugues i Cerdanyola, que es mouen entre els 20-35 milions de pessetes. Finalment, Sant Cugat i Sant Just representen un model completament diferent i arriben a preus mitjans per sobre fins i tot dels 40 milions de pessetes a la part central de la dècada, preus que encara s'apugen durant la segona meitat dels anys noranta fins a superar els 70 milions de pessetes al 2001.
- Finalment, entre els municipis de segona corona, mentre Terrassa i Vilanova no sobrepassen el llindar dels 20 milions durant bona part del període, Granollers, Mataró i Sabadell augmenten els seus preus ja a meitat de la dècada fins a superar els 30 milions de pessetes al 2001.

Tots els gràfics mostren clarament l'estabilització relativa dels preus durant els anys centrals de la dècada dels noranta als municipis de primera i segona corona metropolitanas de forma que no només s'han ofert preus més assequibles en aquestes àrees sinó durant força anys i mantenint aquesta oferta relativament estable en el temps.

14.9. Anàlisi dels diferencials de renda a la regió metropolitana: la renda disponible per càpita i la renda familiar disponible estimada

La taula 14.9 mostra l'evolució de la renda familiar disponible per càpita als municipis seleccionats a partir de les estimacions actualment disponibles⁸³. A partir d'aquestes dades bàsiques, s'ha realitzat una estimació de la renda familiar considerant diferents volums tipus d'ocupació dels habitatges principals segons l'àmbit territorial de referència, que apareixen juntament amb la taula 14.10 que mostra els resultats de l'estimació. Les rendes anuals apareixen en aquestes dues taules des de 1990 a 1995. La taula 14.12 mostra l'estructura de la renda familiar als municipis seleccionats comparant tres moments: 1991, 1995 i 2000.⁸⁴

En primer lloc, observant la situació al 1995, apareixen tres grups de municipis: aquells amb uns ingressos familiars mitjans més baixos, per sota dels 4 milions anuals, on es situen els municipis de la resta comarcal del Barcelonès i Sant Boi. Un segon grup més ampli on es concentra la majoria de municipis fins als 5 milions de renda familiar anual. Per sobre, es situen Barcelona, Esplugues, Premià i Castelldefels, entre els 5-6 milions, el Masnou, Sitges i Vilassar, entre els 6-7 milions i, finalment, Sant Cugat i Sant Just Desvern, que ultrapassen els 8 milions de renda familiar anual. La situació al 2000 reflectia com per sota del nivell de renda de Barcelona, al voltant dels 6 milions de pessetes, es situaven els municipis del Barcelonès i la pràctica totalitat de municipis excepte Cerdanyola i Esplugues, amb nivells molt similars als de la ciutat central i Sant Cugat, Sant Just Desvern o Sitges al voltant dels 8 milions de renda familiar disponible.

Així doncs, s'observa una relació directa en general pel que fa als preus de l'habitatge i les rendes familiars. És a dir, hi ha una coincidència entre els municipis on el preu de l'habitatge és més elevat i aquells que compten amb rendes més altes. Al contrari, els municipis que presenten rendes més baixes assoleixen també preus de l'habitatge més baixos. A la figura 14.4 es poden observar tots els municipis seleccionats en l'estudi i l'evolució de la seva renda als tres moments esmentats. Es poden augmentar els augments de la renda familiar a tots els municipis i, alhora, el manteniment de les diferències entre els de renda més alta i més baixa.

14.10. El càlcul de l'accessibilitat familiar a l'habitatge: l'esforç econòmic necessari per a accedir a l'habitatge

La taula 14.13 mostra el càlcul de l'esforç econòmic necessari per a accedir a l'habitatge a cadascun dels 28 municipis considerats a partir de la relació entre la renda familiar disponible mitjana i el preu mitjà final de venda de l'habitatge. És, per tant, el punt final de l'itinerari metodològic explicat en aquest capítol. Es mostra així la capacitat econòmica familiar necessària per poder litigar al mercat lliure d'habitatge. L'indicador es refereix a la proporció que la renda familiar representa sobre el preu de l'habitatge o, d'una forma més entenedora, quantas vegades la renda familiar està continguda al preu final de l'habitatge o quants anys d'estalvi o renda són necessaris per poder pagar el preu de l'habitatge.

⁸³ Dades extretes de la publicació "Estimació de l'indicador de Renda Familiar Disponible comarcal i municipal de Catalunya, 1989-1995", (març, 1998) del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat. Les dades disponibles a partir d'aquesta font només apareixen fins al 1995.

⁸⁴ Les dades per l'any 2000 s'han obtingut a partir del banc de dades de la Diputació de Barcelona disponible *on-line*.

Els valors municipals reflecteixen diferencials de renda o bé de preu de l'habitatge i determinen un *esforç econòmic mitjà* també diferencial. Així, per al cas de Barcelona, al 1995 el preu mitjà final de l'habitatge superava 5,77 vegades la renda familiar disponible anual mitjana⁸⁵. En el cas de Badalona, en canvi, el preu de l'habitatge equivalia a 4,41 vegades la renda. És a dir, l'esforç econòmic mitjà familiar necessari per a accedir a un habitatge de nova construcció a Barcelona era superior que a Badalona i, per exemple, era *pràcticament el doble que els 2,9 anys d'estalvi que una família de Castelldefels necessitava realitzar per a accedir a un habitatge de nova construcció a la seva ciutat* (vegeu taula 14.13).

Les comparacions entre municipis ofereixen dades molt significatives que il·lustren quan diferent és l'accés a l'habitatge per a les economies familiars a la regió metropolitana.

Així, l'any 2000 destacaven les diferències entre Barcelona, el Masnou o Sant Just Desvern amb indicadors d'accessibilitat per sobre de 6 i municipis com Sabadell, Sant Adrià de Besòs o Sant Boi de Llobregat per sota de 4.

Tal i com es va introduir a l'apartat metodològic, un tipus d'anàlisi com aquest, plantejat en tota la seva extensió, hauria d'incloure un seguit de variables que aquí no s'han contemplat referides, en primer lloc, a les capacitats d'estalvi familiar prèvies necessàries per a poder assolir les despeses inicials i possibilitar l'inseriment al mercat de crèdit. En segon lloc, s'haurien de contemplar també variables vinculades a la capacitat d'amortització de les quotes de devolució del crèdit hipotecari, que és el medi per a accedir a l'habitatge nou en la majoria de casos.

Les taules 14.15 a 14.17 mostren a tall d'assaig una anàlisi que, al menys, incorpora el primer tipus de variables al·ludides. Així, juntament amb l'esforç econòmic que suposa accedir a l'habitatge de nova construcció, calculat a partir del preu final i la renda familiar, es planteja l'esforç econòmic que suposa accedir a l'entrada de l'habitatge. És a dir, s'ha calculat quin seria el llindar d'estalvi acumulat previ a la compra de l'habitatge, necessari per a poder accedir a l'inseriment dins del mercat de crèdit. Per a aquesta operació, s'ha considerat com a supòsit que l'entrada, incloent-hi la part proporcional del preu final de l'habitatge més les despeses de gestió del contracte i d'altres de tipus jurídic-administratiu que poguessin existir, representa un 30% del preu de l'habitatge⁸⁶. Pel que fa al càlcul de l'esforç econòmic que suposa assumir aquesta despesa, consisteix en relacionar l'entrada amb la renda, és a dir, s'ha calculat quantes vegades la renda familiar disponible mitjana anual suposa la quantitat de diners que es paga com a entrada del nou habitatge. Així, al 1995, si l'esforç econòmic mitjà per a accedir a l'habitatge d'una família de Barcelona era 5,77 vegades la renda familiar disponible anual mitjana, l'entrada suposava 1,73 vegades la renda familiar. La situació a l'any 2000 era ben diferent i l'esforç econòmic per pagar l'entrada de l'habitatge nou s'havia apujat a 2,31 vegades la renda familiar en el cas de Barcelona. En el cas de la resta de municipis, accedir a un habitatge nou a l'any 2000 significava entre 1 i 2 vegades la renda familiar.

Ara bé, l'indicador d'esforç econòmic calculat mostra, en realitat, la capacitat econòmica per a litigar al mercat de l'habitatge de les famílies residents en el propi municipi. És a dir, en tant en quant s'està considerant la renda familiar i el preu mitjà de l'habitatge propis el càlcul apareix esbiaixat en aquells casos on existeixin rendes més altes. Aquesta és l'explicació de que en alguns municipis on el preu mitjà final de l'habitatge és elevat, l'esforç, en canvi, no sigui massa considerable en relació a la resta de municipis.

⁸⁵ Si es comparen els resultats obtinguts per a Barcelona amb els que presenta *Barcelona economia*, per a la ciutat, (num. 31, 1997), existeixen diferències. Així, per al 1995, l'esforç econòmic és més elevat, 6,5, i per als anys anteriors es manté entre 7,2 i 6,6. En canvi, segons els càlculs aquí realitzats, l'esforç econòmic seria lleugerament inferior des del 1990, pràcticament un punt per sota. Comparant les xifres, tant de renda familiar com de preus mitjans finals de l'habitatge, utilitzades per *Barcelona economia* per al període 1990-95, s'ha comprovat que tampoc hi ha coincidència: mentre que els preus de l'habitatge són més alts que els aquí utilitzats, la renda familiar és més baixa, la qual cosa explica un indicador d'esforç econòmic superior. En el cas de Barcelona, en el treball que aquí es presenta, únicament s'ha estimat el volum familiar tipus per al càlcul de la renda familiar disponible a partir de la renda per càpita. Tant aquesta última dada com la corresponent al preu final de la vivenda procedeixen de les publicacions de la Generalitat (Departament d'Economia i Finances i Direcció General d'Arquitectura i Habitatge).

⁸⁶ Es segueix aquí la metodologia emprada per *Barcelona economia*, que apareix explicada a Calvo, 1997.

De fet, si en lloc d'utilitzar al càlcul la renda de cada municipi s'utilitza una renda tipus, per exemple, la mitjana dels 28 municipis considerats, els resultats canvien considerablement. La taula 14.14 mostra així l'esforç diferencial que una família tipus hauria d'assumir en funció del preu de l'habitatge de cada municipi. De fet el que mostra ara l'indicador d'esforç econòmic és fidel reflex de l'estructura territorial dels preus comentada ja en apartats anteriors. Aquesta "família metropolitana tipus" hagués trobat que comprar un habitatge nou a Vilanova o Terrassa al 2000 li suposava un esforç al voltant de 4 vegades la seva renda, mentre que si l'hagués volgut comprar a Barcelona o Sant Cugat li hagués suposat entre 7 i 9 vegades els seus ingressos familiars mitjans anuals (vegeu taula 14.14).

Com ja era previsible, s'insinua una estructura territorial en la que la llunyania al centre metropolità sembla afavorir millors condicions d'accessibilitat a l'habitatge a partir d'un esforç econòmic menor.

14.11. Indicadors d'accessibilitat "bruta" i "neta" a l'habitatge. Les matrius de comparació intermunicipal

A l'apartat anterior l'accessibilitat familiar a l'habitatge s'ha mesurat a partir de l'indicador que creua renda familiar amb preu final de l'habitatge però també es pot estimar utilitzant el preu per ^{m²}. En un i altre cas les preguntes que es fan són diferents:

- Quantes vegades la renda familiar disponible mitjana anual representa el preu mitjà final de l'habitatge a cadascun dels municipis seleccionats?
- Quants metres quadrats són accessibles amb la renda familiar disponible anual mitjana a cadascun dels municipis seleccionats?

La resposta a la primera pregunta correspon a l'indicador d'accessibilitat que a partir d'ara s'anomenarà com d'accessibilitat *bruta*. La resposta a la segona pregunta correspon a l'indicador d'accessibilitat que a partir d'ara s'anomenarà accessibilitat *neta*. L'accessibilitat *bruta* planteja, per tant, l'indici de sobre-esforç o sub-esforç econòmic per accedir a l'habitatge. L'accessibilitat *neta* suggereix d'una forma més evident quanta superfície d'habitatge pot ser aconseguida amb un llindar de renda concret.

Tots dos indicadors s'utilitzaran ara per avaluar els avantatges comparatius que significa canviar de residència i accedir a l'habitatge a un altre municipi. De fet, això és exactament el que ha caracteritzat les dinàmiques metropolitanes en general i la mobilitat residencial, en concret, durant les dues últimes dècades. A efectes del càlcul dels indicadors d'accessibilitat bruta i neta això significa relacionar l'estructura de preus del territori configurat pels 28 municipis amb la renda familiar disponible de cadascun d'ells. És a dir creuar la renda familiar de cada municipi amb els preus de l'habitatge a la resta. Aquest càlcul haurà de mostrar els marges de sobre-esforç econòmic, o de sub-esforç que una família tipus resident a un municipi trobaria no només en el cas de voler comprar un habitatge al municipi on està residint sinó en cas de pretendre accedir a l'habitatge a un altre dels 28 municipis considerats.

El que l'indicador d'accessibilitat mostrarà és, així doncs, la cartografia de la mobilitat residencial potencial que s'ha generat a la regió metropolitana. D'una altra manera, s'avaluaran els itineraris possibles o probables que una família tipus d'un municipi podria realitzar cercant habitatge a la regió metropolitana o, tanmateix, la capacitat d'un municipi per retenir població en disposició d'accedir a un habitatge.

El càlcul de l'accessibilitat bruta i neta i la comparació intermunicipal posaran de manifest el paper de filtre o motor de la distribució del poblament metropolità que tenen els preus de l'habitatge, com ja es va esmentar als apartats inicials d'aquest capítol.

Les taules 14.18.1 a 14.18.2 mostren l'indicador d'accessibilitat bruta per al 1991, 1995 i 2000 per a cadascun dels municipis considerats⁸⁷. Cada taula mostra, doncs l'accessibilitat familiar al propi municipi i als altres. Les dades s'expressen amb un índex 100 que facilita les comparacions. Així, la primera taula (14.18.1) mostra el cas de Badalona i permet observar com per una família tipus d'aquesta ciutat, accedir a un habitatge a la pròpia ciutat representava més de 6 vegades la seva renda mitjana anual.

⁸⁷ La falta de dades suficients ha aconsellat excloure de l'anàlisi els municipis de Montgat i Premià de Mar.

En canvi, litigar per un habitatge nou a Mollet del Vallès o Vilanova i la Geltrú significava un esforç econòmic menor – menys de 5 vegades la seva renda – mentre que accedir a un habitatge nou a Barcelona significava haver de pagar quasi 9 vegades la renda pròpia. L'índex 100 indica a la taula el nivell d'esforç que significa litigar al mercat d'habitatge del propi municipi. Per tant, valors per sobre o per sota de 100 indicaran ciutats on s'hauria de fer més o menys esforç econòmic per accedir a un habitatge nou. Així, en el cas de Badalona que s'està comentant, Mollet i Vilanova apareixen amb valors 100 de 71 i 75 respectivament. Les taules incorporen també la mitjana dels valors durant el període 1995-2000. La lectura dels resultats mostra diferents tipus de municipi. A tall d'exemple de les diferents situacions es presenten a continuació quatre casos diferents que poden resumir les distintes situacions d'accessibilitat existents:

- Un municipi del continuum urbà barceloní, Badalona, on es pot observar el filtre que pot arribar a suposar Barcelona en relació a d'altres itineraris residencials metropolitans més assequibles en termes d'esforç econòmic. La resta de municipis del continuum urbà ampliat també respondrien a aquest model.
- El municipi de Barcelona, on es podrà observar el sobre-esforç econòmic que suposa accedir a l'habitatge o mantenir la residència habitual al mateix municipi en comparació amb d'altres entorns metropolitans. D'una altra manera, es podran valorar les dificultats existents per a retenir al propi municipi determinats grups de població que troben l'habitatge que no poden pagar a la ciutat central o bé troben importants avantatges comparatius en el cas d'accedir a l'habitatge a d'altres ciutats metropolitanes.
- Un municipi, Sant Cugat, on les rendes més elevades, sempre parlant en termes mitjans, permeten una àmplia varietat de possibles itineraris en funció del sub-esforç que significa accedir a l'habitatge en d'altres indrets, tot i que només alguns d'aquests possibles desplaçaments siguin veritablement factibles, per qüestions obvies de predilecció territorial. Altres municipis com Sant Just Desvern, el Masnou, Esplugues o Sitges s'adaptarien a aquest model.
- Finalment, un municipi, Montcada i Reixach, que exemplifica el cas de ciutats on accedir a l'habitatge a d'altres entorns es força difícil per a part de la població resident doncs aquesta decisió implica sempre un important sobre-esforç econòmic que varia segons els casos. Municipis com Vilanova, Rubí i, en menor mesura, Viladecans i Mollet, s'ajustarien a aquest perfil.

La resta de municipis es mantenen en posicions intermèdies, sempre més accessibles que ciutats com Barcelona o Sant Cugat i menys que les esmentades a la última tipologia especificada.

A continuació es presenta una breu anàlisi comparativa de les quatre situacions:

- Al 2000, como s'ha dit abans, per a una família de Badalona, mentre que accedir a l'habitatge al propi municipi suposava 6 vegades la seva renda familiar disponible, fer-ho a Barcelona suposava un esforç econòmic superior equivalent a 8,73 vegades la seva renda. Fer-ho a Sant Just Desvern equivalia a un esforç de més de 13 vegades la seva renda. En canvi, l'esforç econòmic que li suposava accedir-hi a Terrassa era de 4,4 vegades i de 4,5 vegades la seva renda a Vilanova (vegeu taula 4.18.1).
- Al 2000, per a una família de Barcelona (vegeu taula 14.18.2), mentre que accedir a l'habitatge al propi municipi suposava un esforç igual a 7,7 vegades la seva renda disponible anual mitjana, fer-ho a Badalona suposava una reducció considerable de l'esforç doncs aquest equivalia a 5,3 vegades la seva renda. Mentre que comprar un habitatge nou a Sant Cugat o Sant Just Desvern suposava un esforç econòmic superior, entre 9 i 12 vegades la renda, a la majoria de municipis restants desplaçar-se per a accedir allà a un habitatge nou podia suposar plantejar-se esforços econòmics sensiblement inferiors, com en el cas de Terrassa, Vilanova, Viladecans o Rubí, on era necessari quasi la meitat de l'esforç requerit per a accedir a Barcelona.
- Al 2000, per a una família de Sant Cugat, mentre que accedir a l'habitatge al propi municipi equivalia a un esforç igual a 6,22 vegades la seva renda disponible anual mitjana, fer-ho a Barcelona suposava un esforç lleugerament inferior de 5,3 vegades la renda, mentre a tota la resta de municipis, exceptuant Sant Just Desvern i el Masnou, l'esforç econòmic requerit per a accedir a un habitatge nou era sempre molt inferior i es situava entre 2 i 3 vegades la renda pròpia: per exemple, 3,14 vegades a Mataró o 2,69 vegades a Terrassa (vegeu taula 14.18.19).