

# LIBERALIZACIÓN DEL MERCADO DEL SUELO. RIGIDECES Y COMPETENCIA EN EL SISTEMA URBANÍSTICO ESPAÑOL

Pere RIERA \*

Universidad Autónoma de Barcelona  
Departamento de Economía Aplicada  
e Instituto Universitario de Estudios Europeos

## 1. INTRODUCCIÓN

El del suelo es uno de los sectores que más se resisten en España a su liberalización. Seguramente no sería muy difícil identificar las fuerzas que tan eficazmente se oponen a introducir mayor competencia en el mercado urbanístico, y los incentivos que les empujan. No es éste, sin embargo, el objetivo del presente escrito, sino más bien identificar las rigideces que presenta el sistema urbanístico español y las consecuencias económicas de las mismas. Dichas rigideces causan una notable inmadurez económica en el sistema urbanístico, que resulta en ineficiencias, como se muestra en la última parte de este escrito.

## 2. CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA

Todo sistema urbanístico plantea cuestiones económicas a varios niveles. El sistema urbanístico español posee muchas particularidades que lo hacen especialmente interesante. Sin embargo, las cuestiones que se plantean son de naturaleza compleja y requieren de la introducción de distintos instrumentos de análisis económico.

Tanto la planificación urbanística como las prácticas que pretende controlar tienen lugar en un contexto económico que se extiende mucho

---

\* Deseo expresar mi agradecimiento al Banco de España por la financiación del estudio RIERA *et al.* (1997), del que este escrito se beneficia, así como a FEDEA por el seguimiento realizado del trabajo. La responsabilidad, sin embargo, recae en el autor.

más allá de los confines inmediatos del mercado del suelo. Cuando con la planificación se interviene el mercado, se modifican los términos en que ese mercado operaría por sí solo y en relación a los demás mercados. Si la intervención urbanística impone controles, y los derechos para edificar o utilizar el suelo se hacen más escasos, cabe esperar que aquellos agentes afectados reaccionen económicamente ante la situación de escasez, en un intento de reducir el impacto negativo de las restricciones sobre su actividad. Utilizadas creativamente y con conocimiento por los reguladores, estas reacciones económicas de los agentes pueden ayudar en la consecución de los objetivos perseguidos con la regulación. Sin embargo, dado que los mercados son abiertos, y el sistema económico en su conjunto ofrece muchísimas posibilidades para que la reacción de los agentes implicados vaya más allá del mercado urbanístico, puede que estas reacciones acaben contribuyendo muy poco al objetivo original de la política urbana y que se disipen sus efectos.

La planificación urbanística opera en un contexto de mercado muy fluido, capaz de generar grandes fluctuaciones ante la presión del desarrollo. Tanto las exigencias de la política urbana como la probabilidad de su éxito están sujetas a estas fluctuaciones, con lo que surge entonces la cuestión de si la política está controlando al mercado o si, por el contrario, está siendo controlada por él.

Todo proceso urbanístico comporta la provisión de un servicio. Se emplean recursos escasos para generar un producto que se define de manera amplia como «urbanismo». Este es, pues, un problema económico que plantea preguntas obvias sobre cuán eficientemente se están utilizando los recursos, cuánto «urbanismo» es conveniente producir, y qué composición o qué características ha de tener el producto. Todas estas cuestiones son difíciles de responder debido a que, por lo general, la planificación urbanística no se evalúa en sí misma, sino por la influencia que tiene sobre otras actividades. En tanto que la planificación urbanística conlleva una intervención de las decisiones que sobre el suelo realizan tanto productores como consumidores, se convierte en una actividad económica que interfiere en otras actividades económicas. Además, el producto resultante de la planificación es con frecuencia intangible, adoptando la forma de calidad ambiental o de provisión de información.

El análisis económico se encuentra, asimismo, con otras dificultades al estudiar el mercado urbanístico o del suelo. El bien o servicio «urbanismo» no siempre cumple las condiciones habituales para mercados perfectamente competitivos, incluso al margen de la intervención pública. Algunas de las características que comúnmente se consideran como condiciones para garantizar la presencia de mercados perfectamente competitivos, pueden formularse como:

- que haya muchos pequeños compradores y vendedores,
- movilidad de los factores productivos,
- homogeneidad en la producción,
- que los agentes tengan información perfecta.

Si bien es difícil encontrar un mercado «perfectamente» competitivo, de acuerdo con las condiciones mencionadas, unos son más imperfectos que otros. Y el del suelo no es precisamente el mejor modelo de mercado perfectamente competitivo. Detallar, aunque sólo sea de forma breve, cuáles son algunas de las limitaciones, debería ayudar a comprender mejor este mercado especial.

La primera condición —presencia de muchos pequeños compradores y vendedores— quiere garantizar que un agente, consumidor o productor, de forma individual, no pueda forzar un cambio en los precios al incorporarse al mercado. ¿Se cumple esta hipótesis razonablemente en el mercado del suelo?

Los mercados urbanísticos o del suelo tienden a ser locales o regionales, más que nacionales o internacionales. En estos niveles territoriales pequeños —e incluso en niveles mayores—, cuando una parcela grande y cara de suelo o una promoción inmobiliaria de considerable dimensión se pone a la venta, puede hacer variar el precio de mercado. Por ejemplo, el desarrollo de un gran centro comercial y de oficinas puede revalorizar los terrenos cercanos y hacer disminuir los precios del suelo para otras localizaciones comerciales o de oficinas de la ciudad. Otro caso típico, para usos residenciales, sería el de un municipio medio que desarrolla un plan parcial con un solo proyecto de, por ejemplo, 200 viviendas. El efecto a la baja de los precios residenciales del municipio sería, seguramente, bastante perceptible. Finalmente, determinados proyectos urbanísticos, por su elevado coste, cuentan con muy pocos agentes que tengan la capacidad técnica y financiera de asumirlos.

De los factores tradicionales, capital, trabajo y suelo, este último es el que más claramente incumple la condición de movilidad. Existe un *trade-off* entre estos factores, y de hecho, algunos de los modelos que se utilizan en economía del urbanismo lo reflejan con claridad; pero la característica de propiedad *inmobiliaria*, con la que intrínsecamente trata el urbanismo, supone una cierta limitación a la perfecta competencia del mercado. Es fácil encontrar ejemplos de municipios donde la presión de la demanda es muy baja, en contraste con otros municipios donde la escasez de suelo disponible para urbanizar es evidente, sin que podamos trasladar suelo de un lado a otro como se haría con la mayoría de los otros bienes privados. Aun sin ser móvil el propio bien urbanístico, sí lo son, en cambio, algunas de las características importantes que lleva asociado. Por ejemplo, el mercado de las hipotecas inmobiliarias no está necesariamente ligado a una zona geográfica pequeña. Cualquier empresa o ciudadano puede adquirir una hipoteca fuera de la región o incluso del país donde se encuentra la propiedad inmobiliaria. En algunos países, hay un número apreciable de personas que viven en casas móviles, que asientan en una ciudad u otra sobre suelo preparado como parque de viviendas móviles.

La condición de homogeneidad en la producción ayuda a evitar costes de producción excesivamente altos. Pero la actividad urbanística e inmo-

biliaria no siempre se caracteriza por ser estándar. Tanto los procesos de urbanización como sobre todo los de construcción, contienen a menudo elementos relativamente únicos que encarecen el producto. Además, el bien urbanístico tiene múltiples atributos que distinguen de forma muy acusada unos bienes de otros, lo que conlleva una fuerte segmentación del mercado.

Finalmente, la condición de que los agentes dispongan de información perfecta tampoco se cumple demasiado en el mercado urbanístico y del suelo. Como se comenta más adelante, el incumplimiento de esta condición es más evidente en mercados poco maduros, como el español, que en otros más maduros, como, por ejemplo, los anglosajones; la imperfección informativa se da mucho más acusadamente entre los agentes de la propiedad inmobiliaria española que en el caso de los Estados Unidos donde, por ejemplo, tienden a ser muchas agencias a la vez las que intentan vender una misma propiedad.

Todas esas desviaciones respecto a las condiciones de mercado perfectamente competitivo pueden llevar a pensar que la intervención pública está justificada. Pero nada nos asegura *a priori* que la intervención pública, tal como se ha concretado en el sistema urbanístico español, sea la mejor posible. Ni siquiera que sea particularmente mejor que la desregulación en muchos casos. En este capítulo se introducen los conceptos básicos de análisis económico urbanístico poniendo el énfasis en las características propias de la regulación del urbanismo en España.

### 3. CUESTIONES GENERALES

Al revisar el contexto económico del sistema de planificación urbanística en España, surgen algunas cuantas cuestiones generales. En primer lugar, todos los sistemas de zonificación afectan potencialmente a la escasez de oferta de suelo para urbanizar. Dicha escasez va a tener como una de sus consecuencias la distorsión de los precios del suelo. Seguramente, los propietarios del suelo, los promotores y, por último, los usuarios van a reaccionar «económicamente» ante tales restricciones. La naturaleza e intensidad de esa reacción afectará de forma más o menos decisiva a la consecución de los objetivos de política económica y urbanística propuestos por la Administración local.

Existe un tipo de reacción que es particularmente importante y que nace de la estructura del sistema de planificación en sí y del tipo de instrumentos de intervención que se utilizan en España. En una situación en la que las restricciones urbanísticas crean incrementos de precios del suelo para algunos propietarios pero no para otros (según sea la clasificación urbanística que les toque), la generación de la denominada plusvalía va a ser muy desigual entre los propietarios originales de un mismo municipio. Es previsible que los propietarios individuales pretendan buscar esas plusvalías (*rent-seeking*) y que se posicionen para ello de manera

que sean ellos y no otros los que resulten beneficiados de estos incrementos en el valor del suelo.

El sistema urbanístico español fija legalmente los derechos urbanísticos mediante la redacción de los planes generales de ordenación municipal, que son de obligado cumplimiento legal, de manera que, formalmente, existen pocas oportunidades para la búsqueda de plusvalías en la fase del control urbanístico o la concesión de licencias de obras, al contrario de lo que ocurre en países anglosajones. Por ello, en España, la actividad de *rent-seeking* se centra en intentos de influir en 1) la etapa de redacción de los planes de urbanismo, y 2) en la de modificación posterior de los mismos para que determinados terrenos tengan una clasificación o calificación urbanística más ventajosa. La inversión en búsqueda de plusvalías puede adoptar distintas formas dependiendo de los mecanismos concretos que se utilicen en la asignación de los derechos urbanísticos. Sea como sea, en el caso español puede pensarse que al menos parte de este gasto constituye una pérdida neta de bienestar en tanto que los propietarios o promotores gastan recursos en el proceso de (re)clasificación y (re)calificación de suelo, compitiendo entre sí para asegurarse los derechos a edificar, que sólo algunos consiguen.

En segundo lugar, y como sucede en todos los sistemas urbanísticos, los planes mismos y las formas concretas que se utilizan para el desarrollo urbanístico incorporan una compleja colección de decisiones económicas. Al tomar cualquier decisión en el proceso urbanístico, se están asignando implícitamente valores a toda una serie de bienes y servicios, tangibles e intangibles. Las elecciones económicas, y los valores que éstas implican, raramente resultan transparentes en la planificación urbana, dado que buena parte de las decisiones se realizan en el ámbito público e institucional o, en todo caso, fuera del mercado y con la ausencia de métodos de evaluación económica basados en criterios de eficiencia.

Curiosamente, la Ley del Suelo impone como obligatoria la elaboración de un estudio económico y financiero como parte de la redacción del plan general de ordenación municipal. Ésta es una característica específica del sistema español, que parece poner así un cierto énfasis en el análisis económico. Sin embargo, en la práctica, dicho estudio no va mucho más allá de una evaluación de las necesidades de gasto e inversión que el plan va a exigir de las Administraciones públicas y de la credibilidad de que estos recursos puedan ser aportados en un período de tiempo determinado. No se hace ninguna evaluación económica significativa de los objetivos de la política municipal, de los medios mediante los cuales los objetivos se van a perseguir o de los costes y beneficios externos que el plan va a generar, ya sean ambientales o de cualquier otra índole.

Otro ejemplo de decisión económica en los planes de urbanismo es la fijación de los coeficientes de aprovechamiento para la equidistribución de plusvalías entre propietarios, los cuales deberían reflejar los valores reales. Pero el marco de valores del suelo sobre el que los planes se redactan es, en el mejor de los casos, el que refleja la realidad de aquel

momento. Pero los precios relativos de los distintos usos del suelo y localizaciones cambian con el tiempo. A veces, esos cambios son espectaculares, como los ocurridos con los precios relativos de los mercados residencial y de oficinas en España a finales de los años ochenta y primera mitad de los noventa. Los planes españoles son relativamente poco flexibles para corregir esas variaciones, de manera que algunos de los objetivos de la planificación urbanística se ven seriamente amenazados por esos cambios en los mercados. Así, las provisiones de los planes generales pueden terminar en franco divorcio con las condiciones en las que se mueven los agentes inmobiliarios, a pesar de que el espíritu de la Ley del Suelo parece ser el de ligar la redacción de los planes de urbanismo a las condiciones de precios relativos del mercado inmobiliario. La equidistribución de las plusvalías del suelo mediante reparcelación se ve también seriamente afectada, como es lógico, cuando se aplican dichos coeficientes.

A partir de estos antecedentes sobre temas económicos amplios, el análisis se centra a continuación en el examen de la madurez del mercado urbanístico español.

#### 4. MADUREZ DEL MERCADO

Los mercados tienen distinto grado de madurez. Éste es un concepto de definición poco estricta en economía. Se expresa más en términos relativos o comparativos, que absolutos. No tiene por qué coincidir con la noción de eficiencia. No se prejuzga, en este estadio, si es económicamente deseable o no que un mercado como el del suelo en España sea más o menos maduro en relación a otros mercados y a los mercados urbanísticos de otros países.

La madurez del mercado (véase, por ejemplo, KEOGH y D'ARCY, 1993) se puede definir en relación a los seis indicadores siguientes:

- existencia de un abanico completo de objetivos y oportunidades de uso e inversión;
- capacidad de ajuste del mercado a corto y largo plazo;
- existencia de una profesión bien desarrollada, articulada y establecida sobre el mercado inmobiliario;
- alto nivel de actividad en investigación y accesibilidad a información completa sobre el mercado inmobiliario;
- mercado abierto espacial, funcional y sectorialmente;
- estandarización de los derechos de propiedad y prácticas de mercado.

Se examinan a continuación, de forma breve, las características de esos indicadores para España. Para ello, una de las afirmaciones que estará subyacente en este examen, va a ser la siguiente: en España, el mercado inmobiliario y, en particular, del suelo, es relativamente poco maduro; dicha inmadurez es a la vez causa y, sobre todo, consecuencia

del alto grado de intervención de la Administración en la actividad urbanística.

El primero de los indicadores es la existencia de un abanico completo de objetivos y oportunidades de uso e inversión. La propiedad inmobiliaria, y con ella la del suelo, tiene al menos dos finalidades claras: la de consumo y la de inversión. No tienen por qué darse simultáneamente en la toma de una decisión. Es más, dados los muchos actores que juegan un papel en esos mercados, con intereses distintos, puede considerarse un signo de madurez el que las dos finalidades estén claramente separadas en muchos casos. Resolver institucionalmente y con claridad la relación entre los derechos de propiedad de ambas partes es algo que los mercados precisan para su buen funcionamiento. Los mercados maduros tienden a tener mayor número de opciones de inversión y a estar mejor integradas las opciones en el mercado del suelo con las que se dan en otros mercados. Muchas carteras internacionales de inversión han tendido a incluir las operaciones inmobiliarias como elemento atractivo de diversificación de riesgos a largo plazo. Todo ello lleva a la aparición de diversos submercados, con distintas características, que sirven a propósitos algo diversos.

A pesar de no ser incompatibles entre ellos, la presencia de numerosos promotores, con una gran capacidad de gestionar zonas de nueva implantación urbanística o de reutilización de áreas en entornos ya edificados, es un mayor síntoma de madurez que la presencia de numerosos autopromotores, que construyen un solo edificio, para finalidad de consumo directo y no de inversión. Los mercados «profesionalizados» en la parte de la inversión suelen tener mayor capacidad de ajuste a corto y largo plazo ante las oscilaciones de la demanda, que es el segundo indicador de madurez mencionado anteriormente.

Respecto de los dos primeros criterios, la situación española no parece ser más madura que la que se da en otros países europeos, por poner como referencia un entorno cercano, sino al contrario. Por ejemplo, en el período recesivo de principios de los años noventa, los precios en el mercado de alquiler y venta de oficinas bajó muy significativamente en España, como en la inmensa mayoría de países europeos, si bien con algún retraso temporal. Sin embargo, los precios en el mercado de la vivienda experimentaron bajas mucho más suaves en términos reales (descontada la inflación) y cayeron sólo ligeramente en términos nominales. Seguramente el componente inversión está más presente y desarrollado («maduro») en el primer mercado que en el segundo, por lo que el submercado del suelo para oficinas se ajustó de forma mucho más realista y comparable con otros sectores de la economía que el del suelo residencial.

Otro ejemplo: el número de operadores especializados en inversiones urbanísticas, compañías especializadas en propiedad o creación de fondos de inversión inmobiliaria en España, es notoriamente inferior al que puede encontrarse en los países anglosajones. Buena parte de esas empresas

en España son delegaciones de las que tienen su base en el Reino Unido u otros países.

Un ejemplo más de la relativa inmadurez del mercado urbanístico español proviene de la restricción que imponen los planes de urbanismo, que en la práctica tienen una duración legal de aproximadamente dos décadas. Como instrumento rígido en su forma no provee demasiadas oportunidades de adaptación a cambios en la demanda ni a corto ni a largo plazo. En la práctica la flexibilidad es lógicamente mayor, pero con altos costes de transacción. Cuanto más rígido es el plan, mayor es la dificultad temporal y económica de concretarse en un instrumento urbanístico útil para realizar inversiones y obtener los correspondientes beneficios. Al aparecer demandas de edificios no previstos en el plan en la cantidad adecuada (por ejemplo, un cambio de demanda de pisos hacia demanda de casas unifamiliares adosadas o aisladas), los inversores y promotores se encuentran en España con limitaciones institucionales mayores que en muchos otros países, lo que contribuye a mantener el sistema en un menor grado de madurez.

El tercer criterio tiene que ver con la existencia de profesiones especializadas en el mercado urbanístico. Cuanto mayor formación se ofrezca y requiera de los profesionales que operan en el campo urbanístico, mayor grado de madurez podrá pensarse que va alcanzar el mercado. En España, la cantidad de oferta de cursos especializados de formación y capacitación profesional en el campo urbanístico e inmobiliario está muy por debajo de la de otros países y de la de otros sectores dentro de la economía española.

En la redacción de planes de urbanismo, se suelen constituir equipos multidisciplinares, liderados por profesionales de la arquitectura o de la ingeniería. Sin poner en tela de juicio la gran capacidad de dichos profesionales, puede observarse cómo la formación específica en urbanismo que se da en España en estudios universitarios, tanto de primer y segundo ciclo, como de tercer ciclo, dista mucho de la que reciben los *planners*, o urbanistas, en países anglosajones, por ejemplo, donde existe esta profesión, bien articulada educativa y profesionalmente, desde hace muchas décadas. Lo mismo ocurre con las demás profesiones de apoyo a la actividad urbanística. A pesar de existir tantos agentes de la propiedad inmobiliaria, sólo el 20 por 100 de las transacciones inmobiliarias se realizan a través de ellos, siendo el resto dominado por la «informalidad» del mercado (European Community, 1991), aunque seguramente esta situación ha ido progresando a lo largo de esta década.

Otra característica propia de mercados maduros es la disponibilidad de información y actividad investigadora. Para aprovechar las oportunidades que presenta el mercado, en primer lugar hay que conocerlo. La capacidad para generar información viene tanto desde la Administración como de las empresas privadas e instituciones financieras y las universidades y demás instituciones de enseñanza e investigación. Cuando la información e investigación están disponibles para el conjunto de agentes

que intervienen en el mercado urbanístico, éstos anticipan la evolución y toma de decisiones con mayor conocimiento de causa. A largo plazo, las decisiones tomadas son más eficientes y los costes totales menores para el conjunto de la sociedad.

En este aspecto, la situación española no es tampoco especialmente halagüeña con respecto a la mayoría de países europeos, en los que es mucho más fácil acceder a series estadísticas, bases de datos, verdaderos precios de las transacciones inmobiliarias o estudios de prospectiva. Como ejemplo, baste comparar las dificultades relativas para conocer el verdadero precio de una transacción inmobiliaria en España o en el Reino Unido; incluso, el sistema de valores catastrales reflejan la falta de incentivos a declarar el precio real y la paradójica incapacidad de control en España. Y es paradójico porque el mismo sistema español, con un alto grado de tutela del proceso urbanístico y una relativa poca confianza en el comportamiento de los agentes, no ayuda en demasía a la maduración en este aspecto. Ello no significa que no puedan darse niveles superiores de información e investigación en sistemas urbanísticos con alto grado de intervención, como muestran los casos francés u holandés, pero en combinación con las otras características, es un factor que se suma al escenario global de relativa poca madurez del mercado español del suelo.

Suelen contemplarse como mercados maduros aquellos con un alto grado de abertura espacial, funcional y sectorial. Especialmente, un mercado local es más abierto cuanto menos dificultades existan para que agentes de ámbitos territoriales distintos, nacionales o internacionales, tengan acceso a la información sobre las posibilidades de inversión en ese mercado y se enfrenten a pocas trabas para realizar tal inversión si la consideran atractiva. Funcionalmente, la apertura del mercado implica mayor interrelación. Así, consumidores de propiedad inmobiliaria pueden ver las características de inversión implícitas o explícitas de dicha propiedad, e inversores inmobiliarios pueden promover operaciones inmobiliarias para su propio consumo. Sectorialmente, la apertura implica una gran sustituibilidad y movilidad de capital de un sector de la economía a otro y, en particular, al urbanístico. Para ello, las barreras de entrada y permanencia deben ser pequeñas, cosa que no es especialmente característica del sistema urbanístico español.

Pero la mayor interrelación con agentes que operan en otros sectores, zonas geográficas, o que tienen como función principal otra distinta, comporta que los mercados se vayan estandarizando cada vez más. Y ese es, precisamente, el último de los seis indicadores propuestos de madurez del mercado inmobiliario. Una vez más, la estandarización de los mercados inmobiliarios no alcanza todavía los niveles de otros países de la Unión Europea.

Si estos indicadores de madurez debieran expresarse en uno solo, el más adecuado sería, seguramente, el del nivel de competencia del que goza el mercado inmobiliario. Parece existir un cierto consenso en que

este mercado es de los que precisa todavía de mayor competencia, por lo menos en el sistema urbanístico español.

#### FUTURA INVESTIGACIÓN

Este escrito no pretende cuantificar el grado de madurez del mercado urbanístico español en relación a otros mercados o a otros países. La definición de indicadores y su medición se deja para futuras investigaciones. En la tabla 1 se avanza, meramente como hipótesis para trabajos futuros, unas medidas cualitativas de dicho grado de madurez, basado en el análisis desarrollado en este escrito. Naturalmente, su confirmación requiere de estudios específicos que aquí sólo se han realizado de forma limitada para algún epígrafe.

TABLA 1. HIPÓTESIS DE CUMPLIMIENTO DE LOS CRITERIOS DE MERCADO MADURO EN ESPAÑA

	<i>Suelo*</i>	<i>Viviendas</i>	<i>Oficinas</i>	<i>Hipotecario</i>
Existencia de un abanico completo de objetivos y oportunidades de uso e inversión.	1	3	4	5
Capacidad de ajuste del mercado a corto y largo plazo.	1	1	2	5
Existencia de una profesión bien desarrollada, articulada y establecida sobre el mercado inmobiliario.	1	1	2	4
Alto nivel de actividad en investigación y accesibilidad a información completa sobre el mercado inmobiliario.	1	2	3	4
Práctica ausencia de mercado negro.	2	2	2	4
No exclusión de agentes.	1	4	4	5
Mercado abierto espacial, funcional y sectorialmente.	1	2	3	5
Estandarización de los derechos de propiedad y prácticas de mercado.	1	3	4	5

\* Incluye el desarrollo urbanístico.

Escala cualitativa del 1 al 5, donde 1 indica poco cumplimiento (inmadurez) y 5 alto grado de cumplimiento (madurez), en relación a otros mercados españoles y a mercados inmobiliarios de los países de la OCDE.

Como puede observarse, la hipótesis básica es que el mercado del suelo, sobre todo en relación al proceso urbanístico, es el más inmaduro, mientras que el mercado hipotecario ha madurado extraordinariamente en los últimos años, de la mano de las reformas financieras generales.

## 5. CONCLUSIONES

A lo largo de este escrito se han identificado algunas de las principales rigideces del sistema urbanístico español, ya sea procedentes de la propia naturaleza especial del bien inmobiliario, o del alto grado intervencionista de la Administración española en este sector económico. Las rigideces de esa política urbanística, mantenidas durante décadas, impiden que España esté en una situación homologable a la de los países más desarrollados.

En resumen, el propio sistema urbanístico español, altamente intervencionista, previene al mercado incipiente de acelerar su proceso de maduración. Dadas las características del bien en cuestión, sobre todo su falta de movilidad, ni siquiera la integración de España en la Unión Europea logra acelerar de forma muy notable el proceso. Por otra parte, puede pensarse que la relativa inmadurez de este mercado ayuda a justificar, precisamente, el que la tutela desde la Administración sea todavía tan grande. Se trata, pues, de factores interrelacionados, sobre los que un modelo u otro de (des)intervención urbanística puede incidir para favorecer su maduración o ralentizarla.

## BIBLIOGRAFÍA

- EUROPEAN COMMUNITY (1991), *Panorama of European industry*, Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Community.
- KEOGH, Geoff, y D'ARCY, Eamonn (1993), «Market maturity and property market behaviour: a European comparison of mature and emergent markets», *Discussion Papers in Urban and Regional Economics*, 87, University of Reading, Inglaterra.
- RIERA, Pere; GARCÍA, Loli; SAN MARTÍN, Ignacio, y KEOGH, Geoff (1997), *Informe para el Banco de España sobre economía del urbanismo en España, en comparación a otros países*.

