

## Historia de un emparedado: cómo el español medio quedó atrapado entre dos imposibles residenciales

Allá por 1860 fue aprobado el Anteproyecto de Ensanche de Madrid, el denominado «Plan Castro». Todo un hito en la transformación urbana de la capital: la ciudad preindustrial segregada verticalmente, con personas de distinta clase y condición cohabitando en diferentes alturas, daba pasos de gigante hacia la segregación horizontal. La diferenciación social y funcional encontraba entonces un hondo reflejo en el espacio, configurado como expresión de la estructura productiva de la ciudad. Lo cierto es que el crecimiento acelerado de las ciudades durante el s. XIX exigía nuevos planes urbanísticos capaces de responder a las necesidades industriales con un rediseño del espacio urbano que fuese más allá de los límites conocidos. En 1857, la ciudad de Madrid tenía alrededor de 271.000 habitantes y, ya en aquel momento, se estimaba que en un siglo alcanzaría casi el medio millón.

Más de siglo y medio después, el crecimiento interanual de la población de Madrid se cuenta en decenas de miles, en millones si hablamos del conjunto de España. Un crecimiento dopado por cortesía de medio mundo. Esa dinámica demográfica se inserta en una ciudad contemporánea que necesita crecer para sobrevivir, presa de la sobreacumulación, como un agujero negro que absorbe sin parar demanda, recursos y oportunidades. La concentración encuentra en el mercado inmobiliario su materialización más evidente, no pudiendo producirse acumulación en un punto al margen del resto de la ciudad. Y pese a todo, pareciera en el imaginario colectivo que en nada afecta al español humilde lo que compre el millonario extranjero, total, hablamos de zonas y espacios inaccesibles, vetados para la mayoría de los mortales.

Nada más lejos de la realidad. En un mercado global hiperconectado no existen islas, y menos cuando hablamos de casas –en un tobogán infinito de escasez– y de personas –en una espiral inmigratoria que no tiene techo–. La literatura académica confirma esta relación silenciosa. Es el caso del estudio «*Endogenous Gentrification and Housing Price Dynamics*» de los investigadores Veronica Guerrieri, Daniel Hartley y Erik Hurst. El proceso es sencillo: cuando aumenta la demanda de vivienda, son los barrios más deseados los que absorben la mayor presión compradora; en consecuencia, la demanda es desplazada hacia barrios próximos más accesibles que, a su vez, experimentan una subida de precios. Y así sucesivamente. Es decir, la concentración de demanda inmobiliaria en áreas urbanas de alto poder adquisitivo tiene efectos sobre barrios y distritos con menor renta. Lo que ocurre en el Barrio de Salamanca o en Pedralbes termina influyendo en San Blas o en El Besòs i el Maresme.

El precio de lo inalcanzable condiciona el precio de lo cotidiano. El contagio espacial de precios, vehiculado por la sustitución residencial y la relegación espacial es, además, un fenómeno patrocinado desde fuera: los compradores extranjeros ya dominan el mercado residencial de ultra lujo en España, representando el 60% de ese tipo de transacciones. Y se ha triplicado el stock de vivienda en manos de fortunas extranjeras y fondos. Sin hipotecas, ni miramientos. Si los españoles no pueden comprar, lo hacen otros. Y eso, a su vez, hace aún más difícil que puedan acceder nunca a una propiedad: los precios medios pagados por extranjeros aumentaron en la mayoría de las regiones españolas.

Aquí es donde toca hablar del emparedado. Por arriba y por abajo. España no sólo se está convirtiendo en el fetiche inmobiliario de los ricos del mundo, también se parece cada día más a los barrios degradados de París o Bruselas. El dibujo completo es el siguiente: los grandes capitales extranjeros compran en zonas exclusivas, desplazando a los españoles más privilegiados a otras zonas de menor renta; y estos, a su vez, desplazan a las menguantes clases medias españolas a barrios con precios más populares. En el extremo inferior de esta concatenación donde los que

compraban en zonas A, ahora los hacen en zonas B y los que compraban en zonas B, lo hacen ahora en zonas C, nos encontramos con lugares donde los españoles ya no pueden vivir; espacios donde se ha creado un clima irrespirable de delincuencia, inseguridad y ajenidad de costumbres. Códigos postales enteros *okupados* por la monoculturalidad, pero exógena, sitios muy nuestros que hoy son irreconocibles e inhabitables, y de los que han sido expulsados españoles de sus casas de siempre. En la intersección entre los desplazados desde arriba hacia abajo y los expulsados desde abajo hacia ningún sitio nos encontramos con tensionamiento, incertidumbre, precariedad y exclusión residencial. Hacinamiento e infravivienda. Hoy los márgenes están en el medio, apretados entre el capricho y la invasión.

En este punto, cabría preguntarse si la vivienda protegida puede ser una salida para todos esos españoles desposeídos y estrangulados, si el emblema del siglo pasado tiene el vigor necesario para soportar el peso de los excluidos, de los perdedores del sistema que han quedado fuera de los circuitos ordinarios del mercado, bien sea en compra o en alquiler. Malas noticias: hoy apenas se terminan entre 10.000 y 14.000 viviendas protegidas al año. Un 0,02% de una población en aumento, una anécdota. Por si fuese poco, ni siquiera las pocas que hay son entregadas a familias españolas necesitadas. Los mecanismos de adjudicación de vivienda protegida forman parte de un sistema diseñado a la medida del recién llegado, hostil para el de aquí y fundado sobre el desarraigo social. El producto lógico es la prioridad extranjera y el arrinconamiento del español al final de la cola, en el abismo de los sempiternos excluidos por agotamiento de presupuesto.

En resumidas cuentas, los españoles están aprisionados entre dos extremos, incapaces de salir de una dinámica que les desplaza a los márgenes, a las periferias materiales, espaciales y vitales. Entre los barrios donde ya no puedes entrar (*no-go zones*) y los barrios donde ya no puedes comprar. Entre lo intransitable y lo inaccesible.