

6. CONCLUSIONS

El segle XVIII, a Reus, com a Catalunya, marca la fi d'un cicle i l'inici d'un altre, és un temps on culminen els canvis encetats des de la baixa edat mitjana i afermats a finals del XVII. El món de les idees es revoluciona amb l'arribada de la Il·lustració. És un temps de creixement demogràfic i econòmic, que posa les bases de la revolució industrial i burgesa del XIX.

Aquesta expansió participa d'una conjuntura general, europea, favorable, i es beneficia de les polítiques de Madrid, en especial a partir del 1760, amb els ministres il·lustrats que es posen al costat de les iniciatives privades d'engrandiment de les ciutats. Reus destaca pel seu elevat increment poblacional, impulsat pel comerç i la manufactura. A la potent indústria de la llana dels segles XVI i XVII, li prendrà el relleu la de la seda; continuaran amb empena els barretaires, els corders, els blanquers, els saboners i els ollers; i creixeran els boters. Reus esdevé el centre comercial del sud del Principat, amb un mercat setmanal, el dilluns, cada cop més concorregut. Una nova possibilitat de negoci, molt rendible, s'imposa al setcents, serà la indústria de l'aiguardent, que canviarà el paisatge del Camp de Tarragona, amb la implantació de la vinya com a monocultiu i que porta a la roturació de terres ermes, i de la qual Reus n'esdevindrà el centre català a través de la comercialització des del port de Salou cap Europa i Amèrica.

La riquesa generada forma una oligarquia comercial local, que s'ennobleix, i concentra els poders econòmic i polític al capdavant del govern municipal, amb un clar objectiu: fer gran i moderna la ciutat. Una de les claus és oferir habitatge als nouvinguts. Els establiments emfitèutics municipals, però sobretot les operacions especulatives privades que condueixen a la urbanització de carrers a l'entorn del nucli emmurallat, fan créixer Reus convertint-la en la segona ciutat de Catalunya, com a centre econòmic del Sud de Catalunya, amb un hinterland format pel Camp de Tarragona, Priorat, Conca de Barberà, que arriba fins a la Ribera d'Ebre, l'Urgell i les Garrigues.

Reus té una expansió urbanística de ciutat oberta. Situada en una plana, no té trabes jurisdiccional ni militars, com té, per exemple, Tarragona. La capital, a més de la pressió militar, ha de carregar el poder de l'Arquebisbat i del funcionariat estatal, que limiten la iniciativa privada. Reus creix, i molt, amb l'ocupació dels horts situats al costat dels ravals, on els propietaris (alguns

antics, la majoria recents) de les terres, obren carrers de forma continuada des dels anys trenta, i de forma accelerada des de la segona meitat de segle. I ho fa de forma radial, mantenint un centre equidistant, la plaça del Mercadal i amb la importància del tomb de ravals com a nexa entre les perifèries. Reus multiplica per quatre l'oferta d'habitatge del 1697 al 1817: passa de 900 a més de 4.000 cases, de 4.000 a més de 16.000 habitants.

Les cases que sorgeixen d'aquest procés no són a Reus les cases de veïns, com a Barcelona, sinó que la nova zona urbanitzada està ocupada per cases unifamiliars, estretes de façana, amb una planta baixa i dos o tres pisos, i algunes amb un corral o pati posterior. Això no impedeix que també s'edifiquin cases amb un major nombre de pisos o es divideixin les del casc antic. El 1739 les cases unifamiliars representen el 81,85% del total. El 1782, amb el màxim impuls constructiu, les cases unifamiliars representen el 75% de l'habitatge, encara molt superior a d'altres ciutats catalanes i espanyoles. El canvi el veurem amb el canvi de segle. El 1829 les cases unifamiliars ja només són el 67,8 % del total, i de les de fora del nucli, un 65,6%. Es respon a la demanda dels treballadors, que volen accedir a l'habitatge en propietat.

Les zones d'urbanització del XVIII estan destinades a l'habitatge dels artesans jornalers, cada cop més proletaritzats, que arriben del camp circundant, cases modestes, en carrers mal dotats de serveis, socialment força homogenis, petits eixamples comunicats entre ells a través dels ravals. El centre de la ciutat, definit per la plaça del Mercadal i els carrers que hi conflueixen en els quatre punts cardinals, com el *cardus* i *decumanus* romà, és on es concentren el comerç i els serveis, les cases més cares i el preu del pam quadrat és major. L'habitatge és cada cop més diferenciat segons el poder adquisitiu i entre centre i perifèria.

El municipi promociona la construcció dins del projecte de creixement global, i en controla alguns aspectes concrets, els que fan referència a les vies públiques: amplada dels carrers, alineacions, previsió d'obrir carrers en un futur..., i a la dotació de serveis: recs d'aigües residuals, portada d'aigua potable, construcció de fonts per a fer arribar l'aigua a tota la vila, empedrat i neteja de carrers, construcció de places, formació de passeigs d'ús públic... També duu a terme algunes obres públiques d'embergadura. La caserna i

pabellons per als allotjaments militars és la major del segle, a la ment dels reusencs abans del 1731, quan alguns ciutadans ofereixen diners per a fer-la realitat (i així treure la pesada càrrega dels allotjaments a les cases particulars), que assoleix plànols el 1750 i finalitza el 1778. Al seu entorn sorgiran algunes de les operacions immobiliàries més importants del segle, sobre les quals el municipi n'exercirà control, major o menor, segons les afinitats amb els integrants del consistori.

Podem establir tres etapes de creixement: del 1714 al 1750, del 1751 al 1779 i del 1780 al 1819. La primera, del 1714 al 1750, encetada abans de la guerra de Successió amb l'inici d'ocupació dels ravals, amb les primeres urbanitzacions d'origen privat els anys trenta, fins el 1750, any dels darrers establiments de la muralla i any de l'aprovació dels plànols de la caserna militar i pabellons. A partir del 1751, i sobretot, del 1754, el creixement demogràfic i urbanístic fa un salt qualitatiu. Finalment, hem marcat una tercera etapa, a partir del 1780, fins el 1819, la fi de l'Antic Règim, quan la crisi econòmica arriba i també la divisió d'opinions entre la classe dirigent. És una etapa encara de creixement demogràfic, amb l'arribada d'immigrants, però apareixen l'atur i la inflació, els beneficis comercials no són tan alts, i la construcció esdevé un refugi de capitals i una forma de fer negoci.

El cadastre del 1731 ens mostra un increment de la densitat dins del nucli urbà, respecte el 1714, amb l'ocupació dels espais buits i la divisió de cases, tot i que no s'arriba a situacions extremes com altres poblacions. On creix més és a la dreta del Mercadal. A la zona esquerra és on es concentren les cases més valorades fiscalment, de primera categoria cadastral (Mercadal, carrer Major i Monterols), i de major densitat. Podem dividir la qualitat dels immobles reusencs aquell any en tres parts: una part de cases de quarta categoria (31,70%), una part de tercera (34,37%), i una altra, de segona (21,02%) i primera (12,90%) juntes.

Si gairebé a tots els carrers trobem cases de totes les categories, hi ha certa zonificació per oficis. Un 25% dels pagesos viuen al carrer Hospital i Montserrat. Un 40% del comerç estan al centre (Mercadal, Major i Galanes), al costat d'un 33% dels professionals i argenters (Mercadal, Major i Monterols). Els sabaters són al carrer Major, i els barretaires i paraires al de Monterols.

Entre els artesans, l'ofici més concentrat és la blanqueria, al costat de les adoberies, al raval de la Font. El 60% dels boters estaven situats als ravals i el mateix percentatge del grup del metall habitava el barri segon. Els jornalers estaven repartits per tot l'entramat urbà, només un 14% tenia casa pròpia.

El creixement interanual mitjà és de 17 cases entre el 1731 i el 1750, i de 20 cases entre el 1750 i el 1780. El 1780, el 83,86% dels propietaris ho són d'una sola casa, percentatge molt destacat, però també creix el nombre de propietaris que tenen dues cases. Les xifres ens mostren com els antics veïns de Reus, que viuen a l'interior de les muralles, opten per la compra d'una altra casa a la nova zona urbanitzada, com a forma d'inversió de capital, per a obtenir un benefici ràpid amb la seva venda, per a canviar de residència cercant espais més amplis o per a treure'n una renda a través de l'arrendament.

Hom podia accedir a la propietat d'un habitatge de diferents formes. La més habitual a finals del mil setcents a Reus és la compra d'una casa ja construïda, de segona mà, o nova, a un promotor. A poca distància hi ha la compra d'un pati o solar per a edificar-la per compte propi. De les compravendes d'immobles urbans efectuades a Reus entre el 1780 i el 1785, un 63% foren de cases i la resta de patis. Estem en un moment constructiu dinàmic: un 48% de les cases i un 77% dels patis havien canviat de mans feia menys de cinc anys, només una tercera part de les cases i els patis s'havien heretat. Un 17% dels immobles es venen per fer front als deutes (o directament als acreedors), i un 62% per a descarregar la càrrega d'un censal. Només un 7% de les cases i un 17% dels patis es venen per a crear un censal. La crisi econòmica és una ombra. Un 35% de les cases tenen una clàusula per la qual els venedors es reserven l'habitació un temps, sigui per un mes o fins a la mort, esdevenint la venda una hipoteca invertida, en alguns casos amb renda vitalícia inclosa.

Altres formes d'accedir a la propietat són les donacions o herències (37% dels patis i 30% de les cases venuts han estat aconseguïdes així), les permutes amb una altra edificació o terra (6%, un 32% de les quals s'efectuen el 1784 i sobretot entre pagesos). Finalment hi ha les compres a carta de gràcia (5,5%) i les subhastes (5%) dels béns administrats per marmessors o per ordre judicial, a la recerca d'un preu més baix.

El cost global d'una casa o d'un pati al Reus de finals de segle XVIII era elevat. Un 64% dels patis es venen per un valor entre 100 i 500 lliures. Una casa de segona mà, en un 48% dels casos, costa entre 300 i 700 lliures. Aquest és el preu mitjà, però podem trobar edificis molt més cars, de tots preus, depenent de les dimensions, la localització, l'estat de conservació, els drets, l'orientació, el mobiliari, etc. En els anys analitzats es venen un 28% de cases valuades en més de 1.000 lliures, xifra prohibitiva per a la majoria de població reusenca, jornalers o fadrins artesans.

Les dimensions mitjanes dels patis per a construir eren entre 40 i 80 metres quadrats. De les cases no apareix la mida, només quan es tracta d'una part de casa, un 33% tenen menys de 40 metres quadrats. El preu per pam quadrat resultant és entre 2 i 4 sous per pam quadrat (50% dels patis), o dit t'una altra manera, 2,5 lliures per metre quadrat. El sòl edificat augmenta el valor entre tres i cinc vegades, passa a una mitjana de 10 sous per pam quadrat, o sigui, 12,5 lliures per metre quadrat.

El preu del sòl es cotitza a un menor preu com més allunyat del centre. Els patis venuts a les zones ja urbanitzades són els més cars. Una zona revaloritzada, amb la construcció de la caserna, és la dels carrers Alegre i Sant Vicenç, on se superen els 4 sous per pam quadrat. En segon lloc, trobem dues zones amb un valor entre 2,1 i 4 sous: una situada a l'inici del carrer del Roser, Camí de Valls, Sardà; i l'altra als carrers Sant Lluís, Sant Pancraç, Sol i Estrella.

Finalment, els patis més assequibles per als reusencs a finals de segle XVIII, amb un preu inferior als 2,1 sous per pam quadrat (xifra molt elevada en comparació a altres poblacions veïnes), els trobem als carrers de Sant Elies, Sant Joan, del Vent, i del Roser.

La forma de fer efectiu el cost d'un bé immoble és generalment amb tres pagues: una part amb censal (85% dels casos), una altra amb metàl·lic (63%), i una tercera amb debitori, és a dir, a pagar uns diners en uns terminis fixats (50%, només un 22% dels patis). A més, hom podia pagar amb altres béns immobles, com terres, amb treball personal o amb vals.

El censal, en les vendes de patis, s'equipara al cens emfitèutic. En un 56% dels contractes, més del 80% del valor taxat es fa efectiu amb un censal (un 100% en un 39% dels patis). És com una emfiteusi però amb diferències significatives: a favor, no hi ha entrada, no es paga lluïsmes i té un valor

monetari, en poder-se traspassar; en contra: la pensió del censal és superior al cens anual. A finals de segle, seguint les ordres reials, s'usa com el cens castellà, unit al bé hipotecat.

En les compravendes, el debitori és el sistema menys emprat, només apareix en un 22% de les vendes de patis, i en un 65% de les de cases, per uns imports que se situen entre un 20 i un 50 per cent del total de la compra. Pel que fa al pagament en metàl·lic, en un 75% del total de contractes de béns urbans, es pagà al comptat menys de la meitat del cost.

Com a conclusió, podem afirmar que a Reus, entre els anys 1780 i 1785, la fórmula de pagament d'un immoble urbà més generalitzada era un 50% en censal, un 25% en metàl·lic i un 25% en debitori. En el cas de patis, el 100% en censal, amb la qual cosa s'equiparava a un establiment emfitèutic.

L'esforç econòmic que suposa comprar un habitatge no sempre és possible, i els compradors no poden fer front al pagament de la pensió del censal o als terminis dels deutors. En el pitjor dels casos, arriben a perdre la casa. Altres, opten per augmentar el deute amb nous censals per fer front a l'interès del que ja tenen. La solució per als creditors és fer un requeriment o una reclamació notarial o judicial, davant del batlle de la vila o davant la Reial Audiència de Barcelona. L'impagament pot acabar amb la rescissió de la venda o amb una nova venda.

Els mestres de cases creixen en nombre i ocupació durant aquesta època d'expansió urbanística. També veuen com canvia l'antic sistema gremial a un de capitalista amb assalariats i empresaris, els quals demanden mà d'obra. Aquesta arriba de fora: només un 38% dels mestres de cases maridats a Reus entre el 1760 i el 1785 havien nascut a la mateixa ciutat. Un 37% eren del mateix Camp de Tarragona, i un 11% del Priorat. De la resta de Catalunya n'arriben un 14%, elevat percentatge que assenyala la important atracció de la ciutat. En la investigació que realitzarem fa uns anys sobre els aprenents reusencs, comprovarem que els mestres de cases era un dels oficis que comptava amb més aprenents. Pel que fa a l'ofici patern, l'endogàmia és clara: un 46% dels mestres de cases són fills de paletes. Entre els immigrants arriben un bon nombre de fills de pagesos; en canvi, són molt pocs els fills de pares artesans o comerciants reusencs, que s'apunten al dur i arriscat ofici.

En les lleves dels Miquelets, del 1795, els paletes representen un 2,44% del total. El 1797 s'arriba al màxim d'agremiats en el gremi reusenc, amb 85 membres. L'increment és notable a partir de la meitat de segle: el 1750 només són 13, i el 1775, gairebé es triplica el nombre, amb 33 individus registrats. El 1795 el nombre es dobla de nou, passant a 69. De fet, cada cop hi ha més paletes que exerceixen fora del gremi. La construcció dóna feina als rajolers, molts situats a Castellvell, d'on també es porten les pedres. El guix es compra a Vilaverd i als Garidells, i la calç a Montroig del Camp.

Les expectatives del creixement urbà d'un moment econòmic favorable i les possibilitats de negoci que ofereix, fan atractives les inversions, i comportaran que la construcció vagi agafant un pes i una autonomia creixent durant el segle XVIII. Trobem en el negoci agents importants i actius, individus que promouen, compren i venen, i obtenen beneficis del que ja és una activitat econòmica.

Els principals venedors i compradors de béns immobles es poden dividir en tres grans grups, que són els qui intervenen en el negoci de la construcció: 1) urbanitzadors o establidors, 2) promotors i 3) intermediaris.

El primer grup, d'urbanitzadors, és molt heterogeni. Podem subdividir-lo en altres tres: a) pagesos, b) especuladors i c) institucions.

a) Els pagesos que tenien un terreny rústic que ara ha esdevingut urbà, poden optar per la seva venda en patis, de majors o menors dimensions, a través de la seva parcel·lació i urbanització. Veuen com disminueix el seu patrimoni a canvi de la creació d'un censal, l'interès del qual és del 3%. No és una gran notícia. Alguns seran temptats per l'oferta d'un comerciant que sí que veu el profit que se'n pot treure, amb una compra total, de molts pams quadrats, a un preu global atractiu, però a un cost per pam quadrat molt baix. I així entrem en el segon grup: els especuladors.

b) Els especuladors són grans negociants, amb contactes directes amb l'ajuntament, que tenen informació privilegiada, diners, experiència i ganes de fer negocis, el que podríem dir esperit capitalista *avant la lettre*. Els anys quaranta ja comencen a invertir els guanys obtinguts amb altres activitats, com el comerç de l'aiguardent o arrendaments senyorials, en l'adquisició de béns immobles, amb una acumulació de terres molt important. Alguns compren

terres al costat dels ravals, que ja comencen a ampliar-se, a preu de rústica. Alguns dels nous propietaris acumulen terrenys i concentren zones majors per a construir, a l'espera del millor moment.

c) Des del municipi les ganexes de creixement ja apareixen des de principis de segle. I aquest és el tercer grup: les institucions. El Comú estableix les muralles i el poc terreny públic de què disposa. També ho fan altres institucions, com l'Hospital o la confraria del Cordó de Sant Francesc. A partir de l'expansió urbana, els anys seixanta, el convent dels Carmelites Descalços intervé activament com a establidor del seu hort, situat al costat de la plaça de les Monges, entre el camí de Riudoms i el de l'Aleixar.

Els establidors converteixen terra en censal, i en ser la primera part del procés constructiu, no obtenen un guany excessiu, tot i que els preus del sòl varien molt i augmenten amb el pas dels anys. El benefici depèn de la perícia i la paciència de l'establidor. Trobem urbanitzacions exitoses i d'altres de fracassades. Un èxit: els Freixa. Un fracàs: Lluís Gornals, perquè no és del grup dirigent, o Teresa de Valdès, que rep una herència i té molts deutes. Hem analitzat en detall aquests tres exemples.

El procés urbanitzador dels Freixa, família reusenca de comerciants ennoblida, el coneixem mercès el buidatge i anàlisi de dos llibres mestres conservats del seu fons patrimonial a l'ACBC. Hem pogut establir en detall la cronologia, el preu, les dimensions i els compradors dels 94 patis (217.912 pams quadrats) que venen a canvi de censals per valor de 21.684 lliures, en els carrers Sant Antoni, Sant Francesc, Sant Jaume, Sant Bonaventura i Sant Benet, entre els anys 1756-1799. El terreny havia estat comprat per Francesc Freixa Cases el 1742 a un pagès. L'establiment l'efectuarà el seu fill, Jaume Freixa Giol, entre els anys 1756-59, que continuarà amb algunes vendes fins a la seva mort, el 1769. El seu descendent, i el tutor d'aquest, vendran els patis que quedaven fins el 1799, quan documentem l'últim traspàs i de valor més elevat.

El preu de venda a la dècada dels cinquanta és de 2 sous/pam quadrat. Als setanta passa a 2,5 s/p2 i als noranta a 3 s/p2. Quan es venen terrenys de majors dimensions, el preu es rebaixa. Les mides són petites, les mateixes que en els anys vuitanta: el 54% tenen entre 1.000 i 2.000 pams quadrats.

Entre els compradors podem distingir dos grups principals, els qui adquireixen un terreny per accedir a una vivenda pròpia, tot i tenir pocs recursos, i els qui hi veuen una inversió futura, en edificar el terreny i vendre la casa a un tercer. Entre els primers, alguns, 7 de 74, fins i tot reben, entre el 1756 i el 1764, 50 lliures en metàl·lic per a endagar la construcció. Entre els segons, trobem els mestres de casa concentrats en una època determinada (deu sobre quaranta compradors entre els anys 1759-72). La majoria dels qui hi restaren a viure són pagesos. La situació, fora ravals, propera als camps i de baix cost, beneficiaria la compra per part dels qui es dediquen a l'agricultura.

El temps transcorregut entre la venda del pati i la seva construcció és tardana. Hem de ser conscients, per tant, que quan parlem d'obertura de nous carrers, no parlem de construcció de nous habitatges de forma automàtica, sinó que la urbanització és un procés que pot ser lent. L'eufòria constructiva se centra en els anys 1775-1785, quan s'aixequen un 28% dels patis. La punta màxima, del 1781 al 1785, coincideix amb els anys escollits per a buidar el fons notarial de Reus.

Un altre urbanitzador estudiat, Lluís Gornals, és l'exemple d'un opositor frontal a l'ajuntament, que intenta fer-se un espai. Continuarà la venda dels terrenys comprats pel seu pare, Josep Gornals a principis de segle, però els plets judicials seran una constant. Entre els anys 1780-1782 (any de la mort), guanya 3.903 lliures amb la venda o establiment de patis. La seva viuda i el curador dels seus fills, entre el 1783 i el 1785, n'obtenen 2.782,12. El preu de venda del terreny és de 2,6 sous/pam quadrat, preu que varia segons el carrer i el comprador: als mestres de cases els fa pagar més diners.

Però un exemple de mala gestió de venda i urbanització de terrenys és la realitzada pel prevere Gaspar Baldric Bages i la seva hereva i neboda, Teresa de Valdès Baldric, d'un hort a la partida de Sant Roc. La Valdès estava divorciada del baró de Lès. El mes d'agost del 1777 ambdós, oncle i neboda, venien uns 5.000 pams quadrats per 3.100 lliures, a una mitjana d'1,2 s/p2. Els grans beneficiaris d'aquesta primera actuació són els Miró Sabater, que els anys 1776-77 es queden amb més de 100.000 pams quadrats a 0,2 s/p2. Els anys 1778-79, mort el prevere, uns nous "voltors" es llencen damunt la neboda: Ventura Bofarull i Josep Grases, cunyats, els quals compren 107.100 pams quadrats a 0,5 s/p2. Benet Ferrer, al qual devia diners, es queda 32.000 pams

quadrats a 0,28 s/p2. El qui compra més barat és l'argenter Miquel Arandes: 24.800 pams a 0,16 s/p2.

Els preus semblen d'expropiació, però el beneficiari no és l'ajuntament, sinó alguns dels seus membres, que utilitzen informació privilegiada per a obtenir-ne uns importants guanys econòmics amb la posterior venda. Els altres que participen del negoci són alguns mestres de cases-empresaris; però el nivell de participació és molt diferent, tot i que tots compren el sòl molt barat, per sota de la meitat de la mitjana del preu de mercat.

2) Els promotors afegixen una plusvàlua al bé, però tenen un risc que assumeixen. Ells fan possible l'accés a l'habitatge als artesans reusencs, en oferir vivenda a baix cost. El sistema censalista permet als promotors d'accedir al sòl urbà sense haver de pagar res si passen menys d'un any des que compren el pati a què el venen construït (no ha vençut el termini de la primera pensió del censal). En diferenciem dos tipus: a) els promotors professionals o naturals, els mestres de cases i fusters, que són els qui, en definitiva, construeixen la casa. Trobem molts paletes que compren i venen, però alguns semblen omnipresents: Boi Ribot, Narcís Vallès i Josep Verdala, tots tres arquitectes municipals. I b) els promotors particulars, petits i mitjans inversors que veuen en l'edificació d'una casa una operació mercantil vàlida, amb dues sortides possibles: la venda o el lloguer, a l'espera d'una revalorització. A finals de segle comencem a notar com la casa esdevé un valor refugi: els petits burgesos, comerciants i artesans rics, imiten els burgesos ennoblits, i compren una segona casa, a més de la que habiten.

3) Els intermediaris o agents immobiliaris són els qui obtenen el veritable guany del procés, amb "comissions" de l'ordre del 33,33% en algunes operacions. Les elevades possibilitats de benefici i, amb poca inversió, pel sistema censalista, atreuran alguns personatges reusencs que es professionalitzaran en aquesta activitat, com Josep Salvat Carreres, Sebastià Martí o Pau Reinalt. Entre aquests no hi trobem els nobles.

A Reus, els comerciants ennoblits obtenen la renda bàsicament dels censals, seguits de l'explotació de la terra, i, a gran distància, dels lloguers de cases. El mateix passa amb els primers propietaris de la ciutat de Tarragona. I

és que el fenomen no només l'hem d'entendre pels possibles inversors, sinó que intervenen un cúmul de factors: un diferent comportament de la societat davant la vivenda, en el control del sòl urbà, en la política municipal i en general amb el model socioeconòmic. Mentre a la península el lloguer és la forma més habitual d'accedir a l'habitatge, a Reus, i a la resta de Catalunya o a València, l'objectiu de tota la població, molta d'ella nouvinguda, és accedir a la vivenda en propietat. Si a Reus el percentatge de propietaris se situa entorn el 70%, a Madrid és del 30%.

Un plet ens diu que els lloguers es calculen a Reus segons el valor intrínsec de les cases i l'interès del censal, és a dir, abans de la reducció del 1750, al 5%, i després, al 3%. L'equiparació del preu del lloguer amb la pensió de censal afavoreix encara més l'endeutament per a obtenir l'habitatge en propietat. Preu per preu, la disjuntiva es posa clarament a favor de la compra. El mercat immobiliari, amb tanta oferta de cases de baix cost, i l'interès tan baix, del 3% anual, afavoreixen l'augment de la demanda i, en contrapartida, la disminució del mercat d'arrendaments, on el preu es manté al llarg del segle i fins i tot baixa en alguns casos. Només es dispara amb la inflació de finals del XVIII, apareix la crisi econòmica i l'atur, i per a molts es fa impossible l'adquisició o el manteniment d'un habitatge.

El lloguer es defineix com la cessió d'un bé a canvi d'un preu, per un temps determinat. La majoria dels contractes no es formalitzen davant notari, sinó que es fan de forma privada, escrita o oralment. Al notari només s'hi va per autenticar arrendaments de negocis o cases d'elevat valor. La durada habitual és de 4 anys i la forma de pagament, a l'avançada cada sis mesos.

La tipologia dels arrendadors de cases al Reus setcentista es divideix en dos grans grups: els qui lloguen per a obtenir un benefici econòmic, i els qui lloguen per necessitat, forçats per la situació difícil en què es troben. Entre els primers trobarem els propietaris de cases (comerciants, nobles, professionals), un grup que també cerca reconeixement social i relacions de clientelisme. Entre els segons, viudes majoritàriament (una quarta part), persones que no tenen cap altra possibilitat d'obtenir una renda en metàl·lic per a sobreviure. Es tracta sovint d'una part de casa.

Els arrendataris o llogaters també tenen diverses categories, que podem englobar en els mateixos dos grups que els arrendadors: els qui lloguen per

necessitat i els qui són llogaters per negoci. Entre els segons, els pagesos que fan de parcers d'una explotació que inclou un mas, però el gruix el formen els comerciants al detall, els artesans que venen directament els seus productes i algun professional que també atén directament el públic, que lloguen botigues-casa al centre de la ciutat. Entre els llogaters per necessitat, persones amb molt baix poder adquisitiu, i immigrants, que tenen en l'arrendament un primer estadi quan arriben a la ciutat, fins que aconsegueixen l'objectiu final, adquirir l'habitatge en propietat.

No hem vist que el canvi de llogater modifiqui el preu, però sí la finalització del contracte. Tampoc no és un inconvenient l'existència d'un arrendatari en la transmissió d'un bé, ja sigui per compravenda o per herència, simplement es notifica al llogater a qui ha de pagar a partir d'aquell moment. Però si no fa efectius els pagaments, si el nou propietari necessita la casa per al seu ús o el contracte no està vigent, es perden tots els drets i es pot instar a la desocupació.

Establir el cost mitjà dels lloguers és un impossible per les moltes variables que intervenen: valor de mercat, valor intrínsec, forma de contracte, termini del lloguer, forma de pagament, arrendatari i arrendador. Sense oblidar la més decisiva, la manca de fonts documentals. A la dècada dels vuitanta, un lloguer a Valls d'una casa popular, ascendia a unes 20 lliures anuals. A Reus, entorn les 30 (més d'un 50%), tot i que podíem trobar una habitació per 9 lliures, una casa petita per 15 o 18 lliures anuals, i de més grans, entre 40 i 45. A l'altra banda, una casa al Mercadal o un altre carrer cèntric, podia ascendir a 150 lliures cada any, és a dir, cinc vegades més, com ho era també el seu valor de mercat. Els preus de Reus són superiors que a Valls però molt inferiors que a Barcelona, ciutat que a finals del setcents creix en vertical i té una forta pressió dins la muralla. Notem, a la dècada dels noranta, a Reus, una forta inflació que també afecta els lloguers, fins a un 30% d'increment.

La despesa que suposa al lloguer seria equiparable a la de la pensió del censal, i suposa entre un 20 i un 40% del sou d'un artesà qualificat. L'any 2004, a Espanya, la despesa per vivenda suposava el 31% del sou brut mig.

L'any 1739, els llogaters a Reus representaven el 36,90% dels declarants del cadastre. Els habitatges reusencs, el 1739, eren en la seva

majoria cases unifamiliars (81.85%), de les quals, un 33,87% no estaven habitades pels seus propietaris, sinó que s'hi accedia a través del pagament d'una renda. En els edificis on hi conviuen dues unitats familiars, els arrendataris representen un 70,35%, és a dir que era la forma més extesa d'habitatge de lloguer: conviure en un mateix edifici amb el propietari. Molts d'ells són casos de rellogats.

Per carrers, l'oferta d'arrendaments es concentra al raval de Reboster, carrer del Forn, de la Font, d'en Bages, Plaça Peixateria i carrer Major. Les cases de dos pisos en règim de lloguer són situades al raval de Reboster i de Jesús. Les de dos habitatges en els qui conviuen propietari i llogater, també.

Pel que fa al valor de les cases, el 1739, s'aprecia una gran base, amb moltes cases unifamiliars petites, de baixa renda i condicions, i una cúspide elevada amb edificis molt superiors.

Les diferències de renda també són molt acusades entre carrers. El vèrtex de la piràmide o l'eix sobre el qual gira l'economia urbana del 1739 és, de forma clara, la plaça del Mercadal, amb 1.157 lliures de valor (8,5% del total), el que suposa una mitjana de 42,85 lliures per casa. La mitjana global de renda d'un habitatge al Reus del 1739 és d'11,72 lliures. El Mercadal el supera 3,7 vegades. Els vials més pobres se situen en els carrers transversals, allunyats de les artèries principals. Tenen una renda mitjana inferior a 6 lliures.

En nombres absoluts, un nouvingut a Reus el 1739 tenia un 33% de probabilitats de trobar una vivenda unifamiliar per llogar als ravals, es a dir, en les cases de recent edificació. Les més barates les trobaria als ravals de Jesús i Santa Anna, seguirien les de Reboster, i les de més categoria, al de Monterols.

El 1793 hi ha una estabilitat geogràfica de les cases de lloguer respecte el 1739. No hi ha pressió d'habitatge dins els ravals: l'oferta de lloguers és a les cases noves. Entre els arrendadors, els vuit majors propietaris de principis de segle continuen apareixent a la llista, però no han incrementat el seu patrimoni urbà. En canvi, apareixen molts comerciants, com adroguers, i alguns artesans, que s'hi han afegit, actuant com a promotors o per adquisició d'habitatges, que és una activitat que suposa capitalització i permet una renda a través del lloguer o una important plusvàlua amb la venda. Cap no viu, però, als nous barris urbanitzats per ells mateixos amb la idea de respondre a la demanda

d'una casa unifamiliar per a la majoria de la població, els artesans, cada cop més proletaris.

Hi ha una tendència a la concentració de la propietat al llarg del segle: el pes de la propietat dels unipropietaris va en descens progressiu: el 1739 dominen el 75,84% de les cases, el 1780 ho fan sobre el 60,50% i el 1793 sobre el 57,32%. Com a contrapartida, hi ha un increment de la no propietat.

La distribució professional dels arrendataris del 1793 és a grans trets igual que la del 1739, però amb alguns canvis, com l'aparició de les viudes, que s'explica per l'impacte de la crisi econòmica de finals de segle, que les hauria portat a perdre la propietat. Un registre de lloguers del segle XIX ens mostra l'increment dels lloguers i l'aparició de forma paulatina de la casa de veïns. Es van definint zones, en una estratificació horitzontal econòmica, i una proletarització de la societat.



Després d'aquesta recapitulació, resumirem les principals conclusions. Quan vàrem començar la tesi, ja fa molts anys, preteníem respondre un seguit d'interrogants que teníem al cap. Els hem exposat a la introducció. Científicament parlant, teníem una hipòtesi o en realitat quatre, que ens ajudarien a entendre l'accés a la vivenda a Reus al segle XVIII. Ara, al final d'un llarg i intens treball d'investigació històrica, els podem respondre.

El primer feia referència al perquè creix la ciutat, al perquè l'oferta d'habitatge és cada cop més important, a partir de la realitat socioeconòmica del Reus del segle XVIII. *Quins són els condicionants que fan créixer la ciutat?* La ciutat creix demogràficament, amb l'increment de la natalitat i l'arribada d'immigrants de l'ample hinterland que té; creix econòmicament, amb una economia on el comerç té un major pes cada cop, tant l'exterior com l'interior, i

es desenvolupa una diversificada manufactura; i políticament té una clara voluntat de créixer.

Quins habitatges demanaven i s'oferien als nousvinguts o a les noves famílies formades? Habitatges unifamiliars, de baix cost, als quals es podia accedir a la propietat mitjançant el sistema de censals, de façana estreta i una planta baixa i dos o tres pisos, situats fora els ravals, en carrers de nova urbanització. Les cases de pisos no arribaran fins al segle següent.

Quin paper té l'ajuntament en el creixement constructiu reusenc? Un paper decisiu, ja que és un objectiu del seu govern. El trobem impulsant l'obertura de nous carrers, i controlant aspectes concrets de la xarxa viària, i portant a terme obres públiques.

Com és aquesta expansió? Cap a on es dirigeix? L'expansió és horitzontal i radial, és a dir, Reus creix en expansió, ocupant els horts dels costats dels ravals, sense carències de sòl urbà, i de forma equidistant al centre: la plaça del Mercadal. No té cap traba (geogràfica, senyorial o militar) que li impedeixi créixer en totes direccions. L'obra de la caserna militar (1750-1778) afavorirà la urbanització del seu entorn.

Quina cronologia té, quines etapes podem establir? Hem establert tres etapes: del 1714 al 1750, del decret de Nova Planta als últims establiments emfitèutics de la muralla i la signatura del plànol de la caserna militar. Del 1751 al 1779, època en què el creixement demogràfic i urbanístic fan un salt endavant, fins a l'inici de l'ombra de la crisi. Del 1780 al 1819, amb un moment de crisi en què la construcció continua creixent per l'impuls propi i esdevenir un refugi del capital.

A qui beneficia? Beneficia a uns quants, als qui s'endinsen en el negoci immobiliari, a principis de segle encara desdibuixat, però ben definit al final. Beneficia als urbanitzadors dels terrenys, als promotors dels habitatges i als intermediaris. La majoria són comerciants ben relacionats amb el govern municipal.

En segon lloc ens interessarem per l'accés a la propietat d'aquests habitatges. Hem intentat respondre a partir del buidatge notarial dels actes referits a propietat immoble urbana. *Quines són les formes d'accés, a més de la compravenda?* Aquesta última és la majoritària a finals del XVIII a Reus,

seguida de l'herència o la donació. La compra a carta de gràcia, la permuta i la compra en subhasta es presenten com a minoritàries.

L'accés a la propietat era ampli o reduït? Era ampli. La mentalitat del reusenc era accedir a la propietat plena de la seva vivenda, per tot el que implicava, d'integració a la ciutat (passar a ser ciutadà de ple dret) i de tenir algun bé per a donar en herència (la vivenda com a capital), tot i que suposava un gran esforç econòmic. Un 70% ho aconseguí.

Solars per edificar o cases ja construïdes? Cases ja construïdes era el via més habitual, en més de dues terceres parts. Només els grups de cert nivell econòmic, podien exercir de promotors i pagar les despeses de l'obra directament.

De quines dimensions? Les dimensions dels patis per a construir cases eren reduïdes, una tercera part tenir menys de 40 metres quadrats. Ja hem dit que l'estructura era d'una façana molt estreta. S'establien les diferents parts de la vivenda per pisos: entrada: celler, estable, primer pis: cuina, segon pis: habitacions amb una sala, i tercer pis (no sempre): esgolfa.

Dins del casc urbà o en les noves zones urbanitzades? En les noves zones urbanitzades. Les cases del casc antic són més cares i no canvien tant de mans.

Quan costava? El preu del sòl urbà era car, equiparable a Barcelona, i lluny de les poblacions rurals veïnes. La mitjana és de 2,5 lliures per metre quadrat el sòl sense construir, i l'edificat 12,5 lliures per metre quadrat, deu vegades més. Una casa de treballador costa entre 300 i 700 lliures, però n'hi ha moltes que es compren i venen per més de 1.000.

Quines eren les formes de pagament? Generalment l'elevat import d'una casa es dividia en quatre parts: dues es pagaven amb l'encarregament de censals, una altra amb un debitori a termini fixe (d'1 a 10 anys vista), i una darrera, en metàl·lic.

I els mecanismes de crèdit? El mecanisme de crèdit més important és el censal. Pel que fa als patis, la majoria es paguen íntegrament amb la creació d'un censal.

Quan es triga a pagar una casa? A principis de segle no s'estableix termini, en pagar-se la major part a través d'un censal. A finals de segle, s'inclouen clàusules de llució obligatòria en el censal.

Què passa en períodes de crisi econòmica? Del 1780 al 1785, el motiu majoritari de venda d'una casa és no poder fer front al pagament de la pensió del censal sobre la casa. També es ven per fer front a deutes o socórrer les necessitats. En total, la venda dels béns immobles urbans i les dificultats econòmiques estan associades en un 80% dels contractes.

És una assegurança, funciona com a valor refugi? Sí, sobretot a final de segle, quan la crisi econòmica de l'exportació (amb motiu de les guerres europees) i la inflació dels preus fan disminuir el poder adquisitiu dels salaris. Són molts els burgesos reusencs que a finals de segle tenen dues cases: la pròpia i una segona per a invertir. Hem trobat casos en què esdevé una veritable assegurança, com amb la pràctica de la "hipoteca invertida".

Qui són els compradors i els venedors? Els compradors són, a distància, els comerciants i professionals, el que coneixerem com a sector terciari. Els venedors, els pagesos, propietaris del sòl.

La tercera pregunta que ens plantejarem és si la vivenda genera possibilitats de negoci atractives, la casa com a valor d'inversió. *El promotor-propietari del segle XVII deix pas al constructor-mestre de cases o promotor-capitalista?* La resposta és que sí, que trobem mestres de cases promotors i capitalistes promotors, i que el promotor propietari és minoritari. La construcció va esdevenint al llarg de la centúria en un negoci independent, que pren forma definitiva en el segle següent.

Qui són els mestres de cases que van construir la ciutat? Creixen en nombre i ocupació fins el 1797, quan hi ha el nombre màxim d'agremiats. Mestres de cases, dels quals hem buscat noms i cognoms, que veuen com canvia el sistema gremial a un de capitalista, amb assalariats i empresaris.

D'on arribaren? Quina era la seva feina? Arriben de fora, i són fills de paletes (de Reus i foranis) o de pagesos (de fora). Els fills dels artesans i dels comerciants no veuen atractiu entrar al dur i arriscat ofici.

Quin control tenia el municipi sobre l'habitatge? El municipi, amb el seu afany d'embelliment de la ciutat, participa en els aspectes en què té competències, els que fan referència a la via pública. Cal demanar permís per obrir balcons o posar eixides al vial, i també per a la urbanització dels carrers, però a l'arxiu municipal no es conserven permisos d'obres del segle estudiat ni

se'n fa referència en els llibres d'acords. Les clàusules constructives en algunes vendes de patis fan pensar en un control municipal a través dels urbanitzadors, que són els qui exigeixen una alçada determinada, una portalada de pedra o un arrebossat fins al primer pis.

Qui són els qui participen del creixement constructiu? Els comerciants enriquits o els burgesos ennoblits se senten atrets per la inversió immobiliària urbana? Hi ha especulació? Els burgesos ennoblits com a grup no se sent atret per l'acumulació de propietat urbana, com sí que ho està per la rústica. Els comerciants enriquits veuen que és una forma de negoci fàcil i hi participen de forma activa, en especial a finals de segle. Els nobles inverteixen més com a prestigi social: amb grans edificis, cases ben situades i d'elevat preu. Hi ha un petit grup de negociants, amb contactes directes amb l'ajuntament, que aviat veuen les possibilitats d'especular amb els terrenys rústics que esdevindran urbans.

Es dediquen majoritàriament a la compravenda de patis, compravenda d'habitatges o lloguer d'immobles? El negoci es troba en la compravenda de grans terrenys i d'habitatges cars, i és aquí on els trobem majoritàriament. El lloguer és minoritari: només els trobem en arrendaments prohibitius, de cases-botiga del centre de la ciutat.

Quin paper tenen els intermediaris? Els intermediaris tenen un paper creixent i decisiu. Són els qui obtenen el veritable benefici, amb unes comissions del 33,33%.

En darrer terme ens interrogarem pels lloguers de vivendes. *Quina és la fórmula més extesa d'accés a un habitatge, la propietat o el lloguer?* Ja hem respost, que la propietat, tot i que a mesura que arribem al segle següent, els lloguers s'incrementen.

Qui són els arrendadors? Perquè hi intervenen? Cal diferenciar dos grups: els qui lloguen per a obtenir un benefici econòmic i els qui ho fan per necessitat. Entre els primers, els majors propietaris (comerciants, nobles, professionals). Entre els segons, les viudes, com a forma de supervivència, sovint d'una part de casa.

Qui són els arrendataris? També podem distingir els mateixos tipus: els qui lloguen per negoci (cases-botigues) i els qui ho fan per no tenir mitjans econòmics (jornalers i immigrants que acaben d'arribar).

Quina és la tipologia contractual i les condicions establertes? L'arrendament és la cessió d'un bé a canvi d'un preu i per un temps determinat entre dues persones. En els contractes, públics o privats, hi ha els següents apartats: parts contractants, data inici, durada (a Reus el més habitual 4 anys), tipus d'immoble, situació, preu del lloguer, forma de pagament (sis mesos a l'avançada) i alguns cops motiu arrendament i clàusules. En trobem sobre les obres, la conservació de l'immoble, drets que es reserva l'arrendador (com els fems), inventari si es lloga amb béns immobles.

Es protocolitzen? La majoria de contractes de lloguer de vivendes es realitzaven de forma privada, ja fos per escrit o oralment. Només arriben al notari els lloguers que porten un negoci associat, d'alt valor, o de condicions especials.

Quina durada tenen? A Reus, la majoria són per quatre anys, però també en trobem per 3 i per 5. S'aprecia en el mercat una gran mobilitat dels llogaters i una estabilitat del volum de les cases de lloguer al llarg del setcents.

Quin és el seu cost? A Reus s'establí com a preu de lloguer la pensió del censal sobre el valor intrínsec de la casa, és a dir, el 5 o el 3 per cent (abans i després de la reducció del censal el 1750) del valor. Davant l'oferta generosa de nou habitatge, els lloguers no incrementen el preu al llarg de la centúria, sinó que es mantenen molt estables fins a la inflació dels anys noranta. Si els comparem amb altres poblacions, són més a prop de Valls que no de Barcelona, entorn les 30 lliures anuals.

Com evolucionen al llarg del segle? Al llarg del segle XVIII trobem una gran estabilitat només alterada a l'entrada a la nova centúria, fruit de la forta inflació i crisi econòmica existent. Augmenten els lloguers i el seu preu, i hi ha alguns canvis entre els arrendadors i arrendataris: els negociants ennoblits, doctors i comerciants controlen el mercat, i els artesans i els comerciants són els grans arrendataris, entre els quals apareixen les viudes.

A més d'aquestes preguntes inicials, hem arribat a altres conclusions (ja comentades), com la renda de les cases de la ciutat, la distribució professional per carrers, la validesa del cadastre per conèixer el valor de les cases, l'evolució de la construcció quantitativament, els noms dels carrers, etc. Aspectes complementaris que ens han servit per a comprendre i configurar el creixement constructiu i l'accés a l'habitatge a Reus.

Reus arriba a finals del XVIII a ser la segona ciutat de Catalunya en nombre d'habitants mercès un creixement urbanístic i constructiu molt important a la segona meitat del segle, que dóna pas a la ciutat moderna, dins d'una Europa cada cop més urbana. La seva economia, basada en el comerç, la va convertir en la capital econòmica del sud de Catalunya, centre d'atracció de l'excedent de mà d'obra rural i transformadora i comercialitzadora dels productes agraris del rerepaís. L'exportació, en especial de l'aiguardent a través del Port de Salou, va aportar importants fluxes de capital a la ciutat, una part invertits en la construcció d'una ciutat gran i moderna, amb passeigs, edificis públics, i habitatges per als treballadors, que accedeixen a la propietat d'una vivenda unifamiliar, per voluntat dels dirigents del govern municipal, l'elit comercial.