

## Delphi destina 22 milions a Sant Cugat i a Sant Vicenç

**8** La multinacional dels EUA Delphi invertirà uns 22 milions d'euros en les dues plantes que té a Catalunya, concretament a Sant Cugat (Vallès Occidental) i Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat). Aquest anunci coincideix en el temps amb el tancament definitiu de la fàbrica de Puerto del Real, a la província de Cadis.

## Catalunya i el País Valencià sumen divuit grans clústers

**16-17** El *Llibre blanc de les empreses de l'Euram* ha censat divuit grans clústers industrials a Catalunya i el País Valencià. L'estudi de l'Institut Ignasi Villalonga d'Economia i Empresa assenyala que tots tenen futur, però alguns necessiten canvis estratègics.

## ESPECIAL: LA FI DEL BOOM IMMOBILIARI



# Catalunya ha fet 800.000 vivendes en una dècada, el 21% del cens

### Els protagonistes del cicle

- **Les famílies:** La inflació de l'habitatge expulsa els joves del mercat
- **Els bancs:** Les hipoteques catapulten l'expansió territorial de bancs i caixes, que ara busquen altres negocis
- **Les constructors i promotors:** Les empreses afronten el refredament amb diversificació i recerca de nous països
- **Les agències immobiliàries:** El sector estima que més de la meitat de les oficines tancaran

pàgines 3-6

### TROBADES SECTORIALS: LA INDÚSTRIA (PÀG. 18-20)

DIOE

## Celo construirà dos magatzems a l'Europa Central

**7** La firma vallesana de cargols i fixació Celo vol refermar la seva aposta pels mercats internacionals amb la construcció de dues plataformes logístiques a Polònia i Hongria, amb una inversió global de prop de tres milions d'euros. Aquesta iniciativa sorgeix un any i mig després de la posada en marxa de les activitats a la Xina. La fàbrica de Celo a Taicang va representar una inversió de quatre milions.



# El totxo desperta d'un boom que ha fet el 21% dels habitatges existents

Els prop de 800.000 pisos i cases iniciats des de 1998 han fet créixer ràpidament un sector que es resisteix a encongir-se

■ El somni ha arribat a la fi. Després de quasi una dècada d'intensa activitat constructora, el sector del totxo assimila un despertar que molts pensaven que no arribaria mai. Des de 1998, Catalunya ha iniciat les obres de quasi 800.000 habitatges. Ara toca prémer el fre.

BERTA ROIG  
Barcelona

El 1997, quan el concepte de «boom immobiliari» era encara desconegut per a la majoria de la població, a Catalunya es van començar a construir 58.301 habitatges. L'exercici passat, l'any dels rècords, les excavadores van remoure la terra per posar els pilars de més de 127.000 habitatges al Principat (vegeu gràfic). Entremig d'aquestes dues xifres tan dispar, el país ha viscut la major explosió constructora de la seva història, amb prop de 800.000 habitatges iniciats, i responsable, per tant, d'un 21% del parc total d'habitatges que hi ha a Catalunya (3.740.376 segons les estimacions que va fer el Ministeri del ram per al 2006).

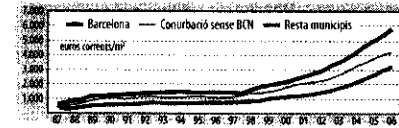
La febre de construcció residencial que han experimentat Catalunya i Espanya no ha estat aïllada —molts països europeus i els EUA també han viscut anys daurats durant aquesta època, amb pujades importants de l'activitat i dels preus—, però el cert és que aquí s'han marcat els rècords més notables. Només cal comparar, per exemple, els 200.000 habitatges que es programaven a Espanya cada any en el període entre 1986 i 1991 amb els més de 700.000 que es planifiquen en l'actualitat.

«El 1997, quan el mercat venia d'un estancament de sis anys amb una baixada de fins al 20% en els

## El sector de l'habitatge a Catalunya

	2003	2004	2005	2006	var. (%) 06/05
PIB (Mili. €)	2,1	2,7	3,3	3,4	33,0
PIB (Mili. €) (var. anual %)	3,5	3,2	5,4	5,4	62,2
PIB (Mili. €) (var. anual %)	6,3	10,0	9,0	7,5	59,5
<b>Habitatges iniciats</b>					
Nombre	88.649	96.481	107.834	127.117	55.341
Var. anual (%)	19,0	8,8	11,8	17,9	118,0
<b>Habitatges acabats</b>					
Nombre	68.798	71.101	74.706	77.309	29.860
Var. anual (%)	5,0	3,3	5,1	3,5	91,0
<b>Preus habitatges</b>					
Mil·li. €/m² (m² estàndard)	2.500	3.080	3.376	4.262	272,6

Evolució preu mitjà dels habitatges de nova construcció per àrees geogràfiques



Enquesta d'opinió sobre la dinàmica comercial del mercat immobiliari

	04 (0)	04 (0)	05 (0)	05 (0)	06 (0)	06 (0)
% de respostes	11,9	28,5	15,2	9,9	9,5	8,2
Mitjana d'1 unitat	56,2	36,7	49,3	37,5	31,9	12,9
Mitjana d'2 unitats	27,4	25,8	30,6	35,6	51,1	54,9
Mitjana d'3 unitats	4,5	8,7	4,7	17,0	7,6	24,0
Preu mitjà per m² (estàndard)	60,0	76,5	66,5	62,4	58,9	66,1
Mil·li. €/m² (estàndard)	+32,8	+11,1	+29,2	+31,4	+34,8	+33,6

tipus d'interès sense precedents, una bona marxa de l'economia i de l'ocupació, l'arribada de nova població a través del fenomen migratori, la inversió estrangera en segona residència, però, sobretot, un considerable impuls des del sector financer. Així, segons García Montalvo, la relaxació en els requisits per concedir hipoteques i l'ampliació dels terminis de pagament per part de caixes i bancs haurien tingut molt a veure amb l'activació de la demanda i l'evolució dels preus.

L'habitatge s'ha venut des de pràcticament totes les institucions públiques i privades com la millor inversió per a la liquiditat

generada per la bonança econòmica. Si més no, el cert és que aportava rendibilitats més que atractives (de 1998 al 2006, els preus han pujat a Catalunya un 272,6%). «Aquí hem creat el mite que l'habitatge no pot baixar mai de preu», diu Bernardos. Per això, una bona part dels pisos i de les cases construïdes en aquests anys no ha tingut com a destinació la demanda real de creació de noves llars (que han passat a Catalunya dels 2,3 milions del 2001 als 2,7 del 2006), sinó que, en molts casos, l'interès ha estat merament d'inversió (segons Bernardos, aquest tipus de compra representaria sobre el 40%).

## Noves legislacions per al sector

L'activitat desmesurada d'aquests anys ha forçat les administracions a buscar

Govern mirerà d'aprovar. El pacte es planteja mobilitzar sòl per fer 250.000

da durant aquesta setmana, encara conté alguns punts de conflicte. Es tracta de

## Habitatges iniciats i acabats a Catalunya

	Habitatges iniciats (1)			Habitatges acabats (2)		
	Nombre habitatges	Var. anual (%)	Iniciats/1.000 h.	Nombre habitatges	Var. anual (%)	Iniciats/1.000 h.
1998	46.847	8,5	7,7	40.233	10,1	6,6
1999	58.301	24,4	9,5	40.490	0,6	6,6
2000	71.776	23,1	11,7	47.449	17,2	7,7
2001	78.268	9,0	12,6	49.875	5,1	8,0
2002	78.519	0,3	12,5	57.638	15,6	9,2
2003	67.794	-13,7	10,7	65.556	13,7	10,3
2004	74.498	9,9	11,4	65.538	0,0	10,1
2005	88.649	19,0	13,2	68.798	5,0	10,3
2006	96.481	8,8	14,2	71.101	3,3	10,4
2007	107.834	11,8	15,4	74.706	5,1	10,7
2008	127.117	17,9	17,8	77.309	3,5	10,8

Evolució dels habitatges iniciats i acabats



Evolució anual a Catalunya



Font: Elaboració de la DGH a partir de dades dels col·legis d'aparelladors i arquitectes tècnics

DANIEL BLASCO

les 291.000 del mateix període del 2001. L'edificació residencial —veritable motor del sector del totxo— ha acumulat creixements del 99,5% des de 1998 (segons les dades de la Conselleria d'Habitatge), amb puntes considerables de fins al 10% el 2004.

### Evitar la sobreoferta

I, després de tot això, ara toca despertar. «El més lògic seria recuperar uns nivells propers a 60.000 habitatges iniciats per any, però encara podem aguantar uns quants anys amb un ritme de 100.000», apuntava, fa un parell de mesos, el president de l'Associació de Promotors i Constructores de Barcelona i Província (APCE), Enric Reyna. Les empreses del sector creuen, en general, que, tot i la davallada en la compra

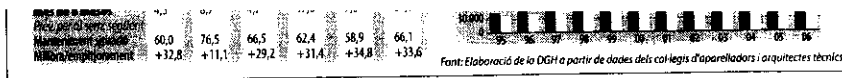
## El sector confia en la demanda dels immigrants per assumir els pics de producció

per inversió i el refredament de la demanda, encara hi ha símptomes de fortalesa, com, per exemple, la població immigrant. Per això, el sector confia que a Espanya es puguin mantenir nivells de 60.000 habitatges l'any. Però la majoria dels economistes assenyalen el perill de confiar massa en aquest factor. «Els impulsors de la teoria del "tot va bé" s'aferraven a aquesta explicació, però la demanda immigrant es dirigeix sobretot al mercat de lloguer i al de segona mà, perquè no n'hi ha gaires que puguin assumir pagar 6.000 euros per metre quadrat, i, a més, ara que els bancs i les caixes han tancat l'aixeta de les

als pilars de més de 127.000 habitatges al Principat (vegeu gràfic). Entremig d'aquestes dues xifres an dispars, el país ha viscut la major explosió constructora de a seva història, amb prop de 300.000 habitatges iniciats, i responsable, per tant, d'un 21% del parc total d'habitatges que hi ha a Catalunya (3.740.376 segons les estimacions que va fer el Ministeri del ram per al 2006).

La febre de construcció residencial que han experimentat Catalunya i Espanya no ha estat aïllada —molts països europeus i els EUA també han viscut anys daurats durant aquesta època, amb pujades importants de l'activitat i dels preus—, però el cert és que aquí s'han marcat els rècords més notables. Només cal comparar, per exemple, els 200.000 habitatges que es programaven a Espanya cada any en el període entre 1986 i 1991 amb els més de 700.000 que es planifiquen en l'actualitat.

«El 1997, quan el mercat venia d'un estancament de sis anys amb una baixada de fins al 20% en els preus reals i s'iniciava només una quarta part dels habitatges que es fan ara, ningú no es podia pensar que arribaríem als nivells actuals», apunta Gonzalo Bernardos, director del Màster d'assessoria i consultoria Immobiliàries de la UB. I, doncs, què va passar? La majoria dels experts, com el professor d'Economia de la UPF José García Montalvo, destaca que a Espanya es va ajuntar una sèrie de factors, com ara l'entrada a l'euro, una baixada dels



Fant: Elaboració de la DGH a partir de dades dels col·legis d'aparelladors i arquitectes tècnics

DANIEL BLASCO

tipus d'interès sense precedents, una bona marxa de l'economia i de l'ocupació, l'arribada de nova població a través del fenomen migratori, la inversió estrangera en segona residència, però, sobretot, un considerable impuls des del sector financer. Així, segons García Montalvo, la relaxació en els requisits per concedir hipoteques i l'ampliació dels terminis de pagament per part de caixes i bancs haurien tingut molt a veure amb l'activació de la demanda i l'evolució dels preus.

L'habitatge s'ha venut des de pràcticament totes les institucions públiques i privades com la millor inversió per a la liquiditat

generada per la bonança econòmica. Si més no, el cert és que aportava rendibilitats més que atractives (de 1998 al 2006, els preus han pujat a Catalunya un 272,6%). «Aquí hem creat el mite que l'habitatge no pot baixar mai de preu», diu Bernardos. Per això, una bona part dels pisos i de les cases construïdes en aquests anys no ha tingut com a destinació la demanda real de creació de noves llars (que han passat a Catalunya dels 2,3 milions del 2001 als 2,7 del 2006), sinó que, en molts casos, l'interès ha estat merament d'inversió (segons Bernardos, aquest tipus de compra representaria sobre el 40%).

La intensa activitat del totxo ha generat, alhora, un nou patró de creixement econòmic, que ara s'intenta reconduir precisament per evitar un impacte excessivament negatiu de la frenada constructora en el PIB. Amb tot, ni la recuperació de la indústria ni el bon comportament de les exportacions semblen de moment suficients per agafar-ne el relleu. Un valor força explicatiu del que ha significat, i, de fet, que encara significa, aquest sector en l'economia catalana és l'ocupació. Segons les dades de l'Idescat, el primer trimestre del 2007 prop de 440.000 persones estaven ocupades en la construcció, davant

## El sector confia en la demanda dels immigrants per assumir els pics de producció

per inversió i el refredament de la demanda, encara hi ha símptomes de fortalesa, com, per exemple, la població immigrant. Per això, el sector confia que a Espanya es puguin mantenir nivells de 60.000 habitatges l'any. Però la majoria dels economistes assenyala el perill de confiar massa en aquest factor. «Els impulsors de la teoria del "tot va bé" s'aferran a aquesta explicació, però la demanda immigrant es dirigeix sobretot al mercat de lloguer i al de segona mà, perquè no n'hi ha gaires que puguin assumir pagar 6.000 euros per metre quadrat, i, a més, ara que els bancs i les caixes han tancat l'aixeta de les hipoteques no ho tindran fàcil per aconseguir finançament», explica García Montalvo.

Descobrir com es comporta la immigració sembla que podrà ser una de les claus en el futur més immediat. I és que aquest és un dels pocs factors estimuladors de la demanda que es mantenen. La resta: els tipus d'interès, la inversió estrangera en el mercat de segona residència, la facilitat

...continua en la pàgina següent

## Noves legislacions per al sector

**L'activitat desmesurada d'aquests anys ha forçat les administracions a buscar mecanismes per exercir un determinat control sobre el sector, i especialment sobre els efectes perniciosos del boom. Potenciar la promoció de pisos protegits, facilitar l'accés dels joves a l'habitatge, millorar la qualitat del parc existent o prevenir l'exclusió social residencial són, per exemple, els reptes que es marca el Pla nacional de l'habitatge 2007-2016, que tot just aquests dies el**

**Govern mirarà d'aprovar. El pacte es planteja mobilitzar sòl per fer 250.000 habitatges socials, posar al mercat 62.000 pisos desocupats i rehabilitar 300.000 habitatges, entre d'altres mesures.**

**El text compta amb un consens generalitzat, no solament entre les forces polítiques sinó també entre els agents del sector. No és aquest, però, el cas de la llei pel dret a l'habitatge impulsada pel Govern, que, si bé hauria de ser aprova-**

**da durant aquesta setmana, encara conté alguns punts de conflicte. Es tracta de mesures com el lloguer forçós d'habitatges desocupats, l'obligació als ajuntaments de construir pisos de protecció en sòl consolidat o el termini de noranta anys perquè l'habitatge protegit pugui sortir al mercat lliure. La manca de consens sobre aquests aspectes podria acabar retardant l'aprovació al Parlament de la llei, però, de retruc, també del Pacte nacional.**

## ESPECIAL: EL FINAL D'UN CICLE

...ve de la pàgina anterior

d'accedir als préstecs hipotecaris, l'augment de la renda per càpita o, fins i tot, les dades d'ocupació, o han canviat dràsticament o, com a mínim, mostren signes d'esgotament. Ara bé, això vol dir que es pot esperar un aterratge bruscat? Aquesta és la pregunta del milió.

D'entrada, els espectaculars nivells de petició de visats de nova construcció registrats el darrer any —molts amb la intenció d'esquivar el Codi tècnic de l'edificació— han contribuït a generar una oferta que alguns experts consideren excessiva. «S'ha produït una situació força contradictòria, en què el clima immobiliari començava a

### L'excés d'oferta creada podria forçar la baixa en els preus finals

ser particularment dolent però, en canvi, els promotors arribaven als rècords de visats», deia fa pocs dies, en conferència de premsa, el director general de l'Institut de Tecnologia de la Construcció de Catalunya (ITeC), Anton M. Checa. A més, com apunta Bernardos, «a tot el que s'ha començat a construir s'han d'afegir molts dels habitatges que es van comprar per inversió i que ara es treuen al mercat». García Montalvo també considera que cal rebaixar a la meitat el ritme constructor per no provocar un xoc entre oferta i demanda que descompensi el mercat. De fet, alguns estudis, com el que elabora el professor Bernardos per a la consultora immobiliària Forcadell, destaquen que «al final del 2007, i si la comercialització de la majoria

dels habitatges visats en l'exercici anterior s'inicia en l'actual, existiran probablement més de 500.000 noves residències pendents de venda». Aquestes xifres, referents al conjunt de l'Estat espanyol, podrien forçar una progressiva davallada dels preus per part d'aquells promotors «que prefereixin la liquiditat a la rendibilitat», hi afegeix l'informe.

I és que les famílies no són les úniques que estan endeudades fins al límit a càrrec de l'habitatge. Moltes promotores també han estirat la línia de crèdit per assumir els seus projectes i, per això, un alentiment en les vendes els podria resultar especialment negatiu. Per tot això, Forcadell preveu una rebaixa dels preus de fins al 4% durant aquest any. A més, aquesta situació pot activar encara més el mercat de compravenda de solars, ja que moltes promotores amb reserves fetes miraran d'aconseguir liquiditat a través d'aquestes operacions.

A més, el despertar pot ser especialment traumàtic en determinades àrees geogràfiques on el creixement de la construcció residencial ha tingut més a veure amb l'especulació que amb l'existència d'una demanda real. I és que els anys del boom han deixat xifres tan espectaculars com les dels municipis lleidatans d'Alcoletge (2.239 habitants) o Alcarràs (5.027), on els darrers dos anys s'han projectat 743 i 1.797 habitatges respectivament. Aquí el problema de la sobreoferta pot adquirir noves dimensions. «En una època en què semblava que es venia tot, molts promotors van anar a pobles remots on podien extreure un major marge de benefici gràcies al menor cost del sòl», diu Bernardos.

Això només és una mostra del gran esforç que requerirà assumir que l'època daurada del totxo ha passat a la història. ♦

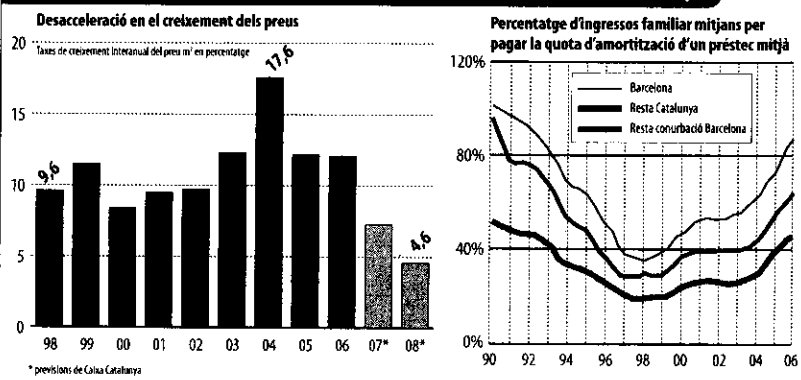
### OPINIÓ ► JOSEP RAMON FONTANA

**EL BOOM DE LA CONSTRUCCIÓ RESIDENCIAL** no ha estat un fenomen exclusiu d'Espanya. Excepte a Alemanya, la producció residencial ha crescut

els pics només han arribat a un 50% i a un 30% respectivament.

Si Espanya ha reaccionat a la tremenda quan ha tocat créixer, potser també ho farà

### Evolució del preu a l'habitatge nou i de l'accessibilitat a Catalunya



## L'alça del preu expulsa del mercat els més joves

La revaloració del preu de l'habitatge esmorteix l'efecte endeutament

■ Una de freda i una de calenta és la tesi de com l'expansió del preu de l'habitatge ha afectat l'economia familiar. Les famílies s'han situat en nivells molt elevats d'endeutament, equivalents als dels EUA, però, alhora, la revaloració de l'habitatge ha generat un efecte riquesa inigualable.

A. PINTER  
Barcelona

Pilar Pérez i el seu marit, després d'anys vivint de lloguer a Barcelona, es van decidir a comprar, l'any 2005, un habitatge, en part obligats per la pujada del lloguer i pel temor que un major increment del preu de l'habitatge els deixés fora del mercat. Després d'una intensa recerca es van instal·lar a Montcada i Reixac, amb una hipoteca de 875 euros al mes per a trenta anys. Amb els darrers augments dels tipus de l'interès, avui la hipoteca s'emporta 1.050 euros; per tant, pràcticament la nòmina d'un d'ells desapareix per pagar el crèdit hipotecari.

El cas de Pérez és el de molts ciutadans de Catalunya que, per accedir a un habitatge de nova construcció, han hagut d'endeutar-se fins a nivells que no es coneixien des dels anys noranta, quan les hipoteques tenien tipus de fins al 15%. De fet

Caixa Catalunya, Xavier Segura, explica que tot plegat ha generat un efecte doble: «un endeutament familiar més proper al dels països anglosaxons que als europeus, però, alhora, la revaloració de l'habitatge, també en nivells molt superiors que a la resta del

**L'esforç econòmic d'una família per pagar el préstec és el 86% dels seus ingressos**

continent, que ha esmorteït el fenomen d'endeutament».

Segura afirma que, mentre a Europa el valor mitjà d'un habitatge ha crescut cinc vegades respecte a l'ingrés familiar, a l'Estat espanyol ha estat el doble que a Europa. Així s'explica, en part, com ha estat possible que, mal-

grat els alts nivells d'endeutament (a Barcelona ciutat arriba fins a 85,9% de l'esforç econòmic de la llar), el consum hagi crescut «La confiança que han tingut les famílies en els estalvis immobiliaris ha permès aquest nivell de consum», matisa Segura.

L'altra particularitat d'aquesta etapa és que l'impacte sobre la riquesa ha estat més generacional que de classe social. Segons explica el director del Màster d'Assessoria i Consultoria Immobiliària de la Universitat de Barcelona Gonzalo Bernardos, les persones de quaranta anys o més amb una certa capacitat d'estalvi han pogut fer un bon patrimoni a través de la compra d'un habitatge però, en canvi, els joves han quedat expulsats del mercat. «Són els que han pagat el creixement», puntualitza. Ara com ara, el 60% de les famílies són propietàries. Les previsions són que les famílies recuperin l'estalvi i els índexs d'endeutament no creixin més, o almenys s'estanquin. A casa de Pilar Pérez, de moment, ja han decidit que d'aquí a un parell de mesos suprimiran la línia de telèfon per eliminar una despesa fixa. ♦

de l'Institut de Tecnologia de la Construcció de Catalunya (ITeC), Anton M. Checa. A més, com apunta Bernardos, «a tot el que s'ha començat a construir s'han d'afegir molts dels habitatges que es van comprar per inversió i que ara es treuen al mercat». García Montalvo també considera que cal rebaixar a la meitat el ritme constructor per no provocar un xoc entre oferta i demanda que descompensi el mercat. De fet, alguns estudis, com el que elabora el professor Bernardos per a la consultora immobiliària Forcadell, destaquen que «al final del 2007, i si la comercialització de la majoria

han deixat molts habitatges particulars com les dels municipis lleidatans d'Alcoletge (2.239 habitants) o Alcarràs (5.027), on els darrers dos anys s'han projectat 743 i 1.797 habitatges respectivament. Aquí el problema de la sobreoferta pot adquirir noves dimensions. «En una època en què semblava que es venia tot, molts promotors van anar a pobles remots on podien extreure un major marge de benefici gràcies al menor cost del sòl», diu Bernardos.

Això només és una mostra del gran esforç que requerirà assumir que l'època daurada del totxo ha passat a la història. ♦

## OPINIÓ ► JOSEP RAMON FONTANA

### EL BOOM DE LA CONSTRUCCIÓ RESIDENCIAL

no ha estat un fenomen exclusiu d'Espanya. Excepte a Alemanya, la producció residencial ha crescut substancialment als països grans de la Unió. Res d'estrany en un grup que comparteix, amb poques variacions, la mateixa atmosfera financera i econòmica.

L'excepcionalitat del cas espanyol és la manera extrema en què ha viscut la part alcista del cicle. El nombre d'habitatges construïts a Espanya ha arribat a ser un 150% superior als que s'acostumaven a fer, mentre que, a Itàlia i a França,

els pics només han arribat a un 50% i a un 30% respectivament.

Si Espanya ha reaccionat a la tremenda quan ha tocat créixer, potser també ho farà ara que arriba el declivi enmig d'un mercat saturat d'oferta. Però és difícil ser obertament catastrofistes en un moment en què economia i demografia encara hi juguen a favor, i en què no cal descartar que l'aturada del creixement dels preus de l'habitatge pugui tenir un efecte positiu. Potser torna la raó al mercat, i això no ens hauria d'espantar.

INSTITUT DE TECNOLOGIA DE LA CONSTRUCCIÓ DE CATALUNYA - ITeC

A. PINTER  
Barcelona

Pilar Pérez i el seu marit, després d'anys vivint de lloguer a Barcelona, es van decidir a comprar, l'any 2005, un habitatge, en part obligats per la pujada del lloguer i pel temor que un major increment del preu de l'habitatge els deixés fora del mercat. Després d'una intensa recerca es van instal·lar a Montcada i Reixac, amb una hipoteca de 875 euros al mes per a trenta anys. Amb els darrers augments dels tipus de l'interès, avui la hipoteca s'emporta 1.050 euros; per tant, pràcticament la nòmina d'un d'ells desapareix per pagar el crèdit hipotecari.

El cas de Pérez és el de molts ciutadans de Catalunya que, per accedir a un habitatge de nova construcció, han hagut d'endeutar-se fins a nivells que no es conceixien des dels anys noranta, quan les hipoteques tenien tipus de fins al 15%. De fet, segons l'*Informe d'habitatge del 2006* del Departament de Medi Ambient i Habitatge, el percentatge d'ingressos familiars mitjans per pagar la quota d'amortització d'un préstec mitjà l'any 1997 exigia un 27,9%; el 2006, el percentatge ha arribat al 63,2%. La particularitat d'aquesta pujada en l'esforç econòmic familiar no és solament que ha crescut molt sinó que, a més, ho ha fet en un període de temps molt curt. El cap dels Serveis d'Estudis de

explica que tot plegat ha generat un efecte doble: «un endeutament familiar més proper al dels països anglosaxons que als europeus, però, alhora, la revaloració de l'habitatge, també en nivells molt superiors que a la resta del

### L'esforç econòmic d'una família per pagar el préstec és el 86% dels seus ingressos

continent, que ha esmorteït el fenomen d'endeutament».

Segura afirma que, mentre a Europa el valor mitjà d'un habitatge ha crescut cinc vegades respecte a l'ingrés familiar, a l'Estat espanyol ha estat el doble que a Europa. Així s'explica, en part, com ha estat possible que, mal-

consum», manca següent.

L'altra particularitat d'aquesta etapa és que l'impacte sobre la riquesa ha estat més generacional que de classe social. Segons explica el director del Màster d'Assessoria i Consultoria Immobiliària de la Universitat de Barcelona, Gonzalo Bernardos, les persones de quaranta anys o més amb una certa capacitat d'estalvi han pogut fer un bon patrimoni a través de la compra d'un habitatge, però, en canvi, els joves han quedat expulsats del mercat. «Són els que han pagat el creixement», puntualitza. Ara com ara, el 60% de les famílies són propietàries. Les previsions són que les famílies recuperin l'estalvi i els índexs d'endeutament no creixin més, o almenys s'estanquin. A casa de Pilar Pérez, de moment, ja han decidit que d'aquí a un parell de mesos suprimiran la línia de telèfon per eliminar una despesa fixa. ♦

## La riquesa en habitatge

L'any 1999, la riquesa neta de les llars espanyoles es basava principalment en els actius financers (que són assegurances, fons d'inversió, dipòsits i diner en efectiu). Aleshores aquests representaven el 70% dels estalvis de les famílies de tot l'Estat. Ara bé, des d'aleshores fins a

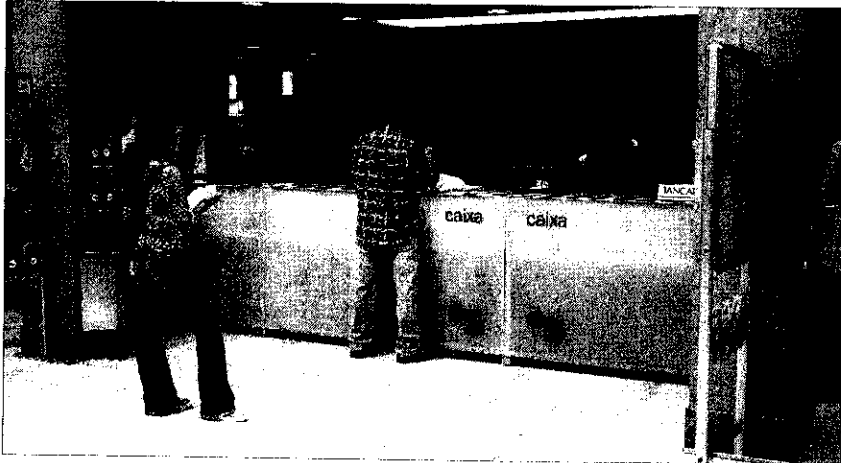
l'any 2006, el pes l'habitatge en la riquesa neta de les llars ha anat guanyant posicions i ha tingut un creixement desconegut.

Així, si l'any 1999 els passius financers (crèdits hipotecaris) eren de 295.000 milions, l'any passat la xifra era de 831.000 milions.

## ESPECIAL: EL FINAL D'UN CICLE

# Bancs i caixes hauran de cobrir ara la pujada del preu del diner

*El boom ha impulsat l'expansió territorial de les entitats financeres al llarg d'aquests anys*



Una imatge d'una entitat financera

■ Després d'anys de créixer, en inversió i en xarxa, gràcies al crèdit hipotecari, l'escenari que entrelluquen bancs i caixes passa per donar productes que permetin al particular cobrir-se davant la pujada dels tipus d'interès i atendre més el finançament a les empreses.

**B. ROIG / J. GARRIGA**  
Barcelona

El boom immobiliari ha estat el trampolí per al creixement de caixes i bancs, als quals observadors del sector com el professor d'Economia de la Universitat Pompeu Fabra (UPF) José García Montalvo atribueixen la «culpabilitat» d'haver ajudat a pujar els preus: «el sector financer n'ha estat responsable, ja que ha rebaixat els estàndards per concedir crèdits i ha allargat els terminis de pagament».

En defensa del sector, Joan Caellas, director financer de Caixa Penedès, explica que «bancs i caixes no hem fet res

més que atendre la demanda i, si cal buscar responsabilitats, cal pensar en factors estructurals, com els baixos tipus d'interès, que van baixar del 12% al 2% en pocs anys, o l'adopció de l'euro, que va atreure inversió estrangera al sector immobiliari». A més, diu, «els preus de l'habitatge a Espanya, barats, havien d'igualar-se amb els d'Europa».

Quant als beneficis del boom per a bancs i caixes, Albert Figueras, director de Finançament de Particulars de Banc Sabadell, assenyala que «ha calgut que hi hagués molta massa crítica d'hipoteques per compensar el fet que els últims

anys s'ha treballat amb marges baixos, que han arribat a baixar la meitat».

De fet, el valor de la hipoteca és determinat més aviat per tots els productes vinculats que arrossega, com assegurances, domiciliacions, targetes i altres, que l'entitat pot anar desenvolupant per al seu client un cop s'han superat els primers anys d'hipoteca. De fet, les ràtios d'endeutament no baixen i creix el consum, amb la qual cosa el finançament pot arribar a petites compres de fins a 2.000 euros.

El boom ha servit per estimular la competència en el sector, en què s'han succeït diverses i imaginatives fórmules per al crèdit hipotecari. Com diu Amadeu Guarch, sotsdirector de Caixa Terrassa, «tots hem hagut d'espavilar-nos en productes. Els més convencionals

han donat pas a hipoteques obertes i a terminis més llargs, de fins a quaranta anys; carència de tipus; quotes residuals o un producte que vam introduir nosaltres, la hipoteca inversa, que pot ajudar la gent gran a finançar-se l'assistència».

L'obertura de moltes oficines durant tots aquests anys no s'explica sense l'esperó del sector immobiliari. Com afirma Joan Marín, director de l'Àrea Territorial Catalunya (Vallès-Barcelona) de Caixa Sabadell,

## El finançament de les promocions ha permès captar el particular

«era una oportunitat que no es podria perdre, i que abastava alhora el finançament de les promocions immobiliàries i el servei al client final d'aquestes promocions». Aquesta entitat ha obert 117 oficines de l'any 2000 ençà, que han tingut índexs de rendibilitat curts. El finançament de les promocions, que ha permès a les entitats tenir presència en nous territoris, ha estat un negoci indirecte. Com diu Albert Figueras, de Banc Sabadell, «el finançament de la promoció dona poc rendiment en si, perquè la promotora colla molt, però és una via per captar fàcilment el particular».

Amb vista al futur, alguns encara veuen oportunitat de negoci en la hipoteca. Per a David Griera, cap de Particulars de Caixa Manresa, «encara hi

ha recorregut, amb productes que serveixin per suportar la pujada de tipus, com hipoteques a tipus fix a quaranta anys. Per no ser massa dependents d'aquest àmbit, Caixa Manresa vol intensificar la tasca en la petita empresa, en l'economia d'aquest país de botiguers, tallers i autònoms». Caixa Penedès, com diu Caellas, també aposta com a mecanismes compensatoris per productes de cobertura dels tipus d'interès. Així doncs, el préstec de consum pot derivar cap a un producte com el préstec Tranquil·litat de Caixa Terrassa, pensat, com diu Guarch, «per als qui han estirat més el braç que la màniga o experimenten eventualitats com la pèrdua de feina o el naixement d'un fill». Amb tot, aquesta caixa també té com a estratègia futura conrear la banca d'empresa.

Caixa Sabadell, per la seva banda, ja fa anys que estén pel territori gestors per desenvolupar la banca d'empresa. Tanmateix, Joan Marín creu que «la demanda es pot mantenir en l'habitatge de segona mà. Potser s'ha acabat el temps de les grans promocions, però en restaran moltes de petites». ◆

## l'Accent

### Recomposició dels sectors

**Segons l'opinió de Xavier Segura, cap del Servei d'Estudis de Caixa Catalunya, «en el creixement econòmic dels pròxims anys hi haurà un procés de reconducció, en què, si bé patirà la construcció, es recuperaran altres motors econòmics, com la indústria o els serveis». Aquesta recomposició de l'estructura econòmica del país farà que «la política creditícia de bancs i caixes es torni a centrar en aquests sectors en l'avenir immediat».**

al crèdit hipotecari, l'escenari que entrelluquen bancs i caixes passa per donar productes que permetin al particular cobrir-se davant la pujada dels tipus d'interès i atendre més el finançament a les empreses.

**B. ROIG / J. GARRIGA**  
Barcelona

El boom immobiliari ha estat el trampolí per al creixement de caixes i bancs, als quals observadors del sector com el professor d'Economia de la Universitat Pompeu Fabra (UPF) José García Montalvo atribueixen la «culpabilitat» d'haver ajudat a pujar els preus: «el sector financer n'ha estat responsable, ja que ha rebaixat els estàndards per concedir crèdits i ha allargat els terminis de pagament».

En defensa del sector, Joan Caellas, director financer de Caixa Penedès, explica que «bancs i caixes no hem fet res

més que atendre la demanda i, si cal buscar responsabilitats, cal pensar en factors estructurals, com els baixos tipus d'interès, que van baixar del 12% al 2% en pocs anys, o l'adopció de l'euro, que va atreure inversió estrangera al sector immobiliari». A més, diu, «els preus de l'habitatge a Espanya, barats, havien d'igualar-se amb els d'Europa».

Quant als beneficis del boom per a bancs i caixes, Albert Figueras, director de Finançament de Particulars de Banc Sabadell, assenyala que «ha calgut que hi hagués molta massa crítica d'hipoteques per compensar el fet que els últims

baixos, que han arribat a cobrir la meitat».

De fet, el valor de la hipoteca és determinat més aviat per tots els productes vinculats que arrossega, com assegurances, domiciliacions, targetes i altres, que l'entitat pot anar desenvolupant per al seu client un cop s'han superat els primers anys d'hipoteca. De fet, les ràtios d'endeutament no baixen i creix el consum, amb la qual cosa el finançament pot arribar a petites compres de fins a 2.000 euros.

El boom ha servit per estimular la competència en el sector, en què s'han succeït diverses i imaginatives fórmules per al crèdit hipotecari. Com diu Amadeu Guarch, sotsdirector de Caixa Terrassa, «tots hem hagut d'espavilar-nos en productes. Els més convencionals

«era una oportunitat que no es podria perdre, i que abastava alhora el finançament de les promocions immobiliàries i el servei al client final d'aquestes promocions». Aquesta entitat ha obert 117 oficines de l'any 2000 ençà, que han tingut índexs de rendibilitat curts. El finançament de les promocions, que ha permès a les entitats tenir presència en nous territoris, ha estat un negoci indirecte. Com diu Albert Figueras, de Banc Sabadell, «el finançament de la promoció dona poc rendiment en si, perquè la promotora colla molt, però és una via per captar fàcilment el particular».

Amb vista al futur, alguns encara veuen oportunitat de negoci en la hipoteca. Per a David Griera, cap de Particulars de Caixa Manresa, «encara hi

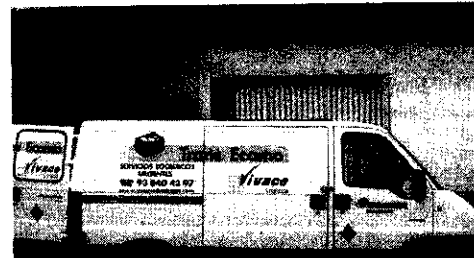
## Recomposició dels sectors

Segons l'opinió de Xavier Segura, cap del Servei d'Estudis de Caixa Catalunya, «en el creixement econòmic dels pròxims anys hi haurà un procés de reconducció, en què, si bé patirà la construcció, es recuperaran altres motors econòmics, com la indústria o els serveis». Aquesta recomposició de l'estructura econòmica del país farà que «la política creditícia de bancs i caixes es torni a centrar en aquests sectors en l'avenir immediat».



**TRANSPORT URGENT**

**SERVEI DIARI  
A TOTA CATALUNYA**



TRANSCAMIO S.L. Avda. Sant Julià, 84-88 Pol. Ind. El Comgost  
08400 - GRANOLLERS Tel. 93 849 00 61 E-Mail: transcamio@transcamio.com

**Tel 93 849 00 61**