

Després de set anys de depressió, les estadístiques comencen a llançar senyals tènues d'optimisme per al sector immobiliari. 2014 es va tancar amb un tímid repunt en la compra-venda d'habitatges, esperonat sobretot pel mercat de segona mà. Als Països Catalans el creixement fou més intens que a la resta de l'Estat espanyol, però els experts són cauts: es pot parlar d'aterratge, però no de recuperació.



## El sector immobiliari veu la llum

**“S**i us interessa, ara és el moment de comprar”, explica el comercial d'una immobiliària. Acaba d'ensenyar un àtic dúplex de 120 metres quadrats, tres habitacions, dos cambres de bany i una terrassa que fa quasi 30 metres en una ciutat mitjana-gran del País Valencià. El preu d'eixida són 150.000 euros però, adverteix l'intermediari, “el venedor té marge per negociar”. Abans d'acomiar-se dels potencials

compradors, recalca: “Hi ha més gent que s'hi ha interessat, no us hi repenseu massa”. Si hi ha o no competidors, és una incògnita. Al capdavant, la suposada amenaça d'un contrincant és una estratègia comercial habitual. En els últims anys, l'apel·lació era quasi sempre un bluf, una *boutade*; però la cosa no és tan evident darrerament. Perquè, després de set anys d'hivernació, el sector immobiliari comença a donar tímids senyals de vida. L'any

que acabem de tancar es van vendre més habitatges que l'any anterior i això no es poca cosa si tenim en compte que venim d'encadenar set anys de caigudes consecutives. Els registres de 2014 no són com per tirar coets però almenys trenquen l'espiral depressiva en què estava immers el sector des de 2007. Alguna cosa comença a bellugar-se de nou, per tímida que siga. Tothom coincideix dins d'aquest univers que, si bé potser resulta massa agosarat parlar



de "recuperació", hi ha dades suficients per pensar que 2014 representa un punt d'inflexió. "El sector ha aconseguit estabilitzar-se durant 2014 -argumenta el professor d'economia de la Universitat Pompeu Fabra i expert en la matèria José García-Montalvo- els preus s'han mantingut constants i les transaccions han augmentat un 19% mentre el crèdit hipotecari va pujar un 40%".

Fernando Encinar, cap d'estudis del portal immobiliari Idealista.com, apel·la a la cautela. "Sembla molt prematur dir que el sector ha tocat fons", diu. El mercat de l'habitatge, explica, és massa complex per generalitzar. "Les grans ciutats, algunes zones turístiques d'alt *standing* i determinats punts del

País Basc potser han tocat fons o estan prop de fer-ho els pròxims mesos, però per a la resta del mercat encara hi ha marge de baixada i no es recuperaran en els pròxims mesos i anys".

Matisos al marge, pràcticament tots els indicadors apunten cap a una millora, ni que siga molt lleugera. I el que és més significatiu: quasi tots els indicadors coincideixen a apuntar, amb intensitats diverses, que els Països Catalans es situen al capdavant d'aquest canvi de patró. Segons les dades de l'Institut Nacional d'Estadística (INE), l'any 2014 es van vendre a tot l'estat 319.389 habitatges, això és un 2,17% més que l'any precedent. De tots ells, 103.072 transaccions es van fer als Països Catalans. Balears, amb 9.281 transaccions (amb una variació interanual del 18,5%) és el territori on l'augment fou més espectacular. A Catalunya fou d'un 3,75% (47.113 habitatges) i al País Valencià d'un 2,48% (46.678 habitatges). És a dir, tots tres territoris van registrar creixements superiors a la mitjana espanyola.

**Adalils del totxo.** Ahora que denoten un canvi de tendència -que encara s'haurà de confirmar per ser considerada com a tal-, les estadístiques de l'INE posen en evidència l'amplitud de l'esvoranc que va deixar la bombolla immobiliària: als Països Catalans no es ven ni la meitat d'habitatges que l'any 2007. Aquell any la xifra s'encimbellà fins a les 242.697 unitats. L'any passat en foren 103.072.

Les dades dels Col·legi Oficial de Registradors també trauen a la llum el més gran dinamisme de les zones costaneres del Mediterrani. Segons les xifres d'aquest organisme referides al quart trimestre de 2014, mentre a Espanya, per cada mil habitants, es van vendre 1,68 habitatges, a les Illes i el País Valencià aquesta proporció fou de 2,20 i 2,22 respectivament. Només el Principat, amb 1,59 operacions tancades per cada mil habitants, va situar-se per sota de la mitjana estatal. De fet, el mateix Col·legi Oficial de Registradors indica que les comarques de Barcelona, València i Alacant, junt amb Màlaga i Madrid, foren les úniques on es van superar les 4.000 compra-ventes durant el quart trimestre de l'any precedent.

Habitatge

**Economia**

## Fernando Encinar (Idealista): "És prematur dir que el sector ha tocat fons"

Arribats a aquest punt, cal preguntar-se quines són les raons últimes que expliquen en última instància aquest major dinamisme. Una hipòtesi podria ser que l'enorme estoc d'habitatge acumulat a la zona hauria provocat que l'ajust de preus haguera estat més intens. Segons dades del Ministeri de Foment, a data de 2013, l'estocatge d'habitatges sense vendre sumava 201.488 unitats, això és el 35,7% del total de l'Estat. La realitat és, però, que si bé els preus han disminuït de manera molt considerable, no ho han fet molt més que a la resta del territori. Això almenys és el que s'extrau de l'anàlisi de les dades de l'INE referides al tercer trimestre de 2014. En el conjunt de l'Estat espanyol, un mateix habitatge és avui un 35,2% més barat que l'any 2007. A les Illes, el percentatge és del 31,8%, mentre al País Valencià és del 30,6% més barat i a Catalunya -on el descens fou més acusat- d'un 44,6%. És més, si ens fixem exclusivament en l'evolució dels preus de l'últim any, tenim que tots els territoris dels Països Catalans van registrar un increment més alt que no la mitjana estatal (un 0,3% en el cas espanyol, contra un 0,5% de les Illes, un 1,1% del Principat i un 0,9% del País Valencià). La conclusió és, per tant, que la intensitat del descens de preus no explica el major dinamisme dels territoris a la vora del Mediterrani.

### L'oportunitat que ve del fred.

Així doncs, tot apunta que la combinació de bon clima, seguretat i preus relativament baixos continua sent un còctel agradós per a una part important dels ciutadans dels països del centre i nord d'Europa. Els 190.000 euros que pot costar un apartament de tres habitacions a Calafell o els 135.000 de la platja de Gandia és una inversió accessible i raonable per a un ciutadà de classe mitjana de Bèlgica, Alemanya o Holanda. Després de dos anys,



## Economia

Habitatge

els que van de 2007 al 2009, en què les compres d'estrangers i no residents es van reduir a taxes anuals del 40%, els ciutadans del centre i nord d'Europa tornen a mirar les nostres platges com el lloc on establir la seua segona residència. L'any 2014, al voltant d'un 13% del total de transaccions immobiliàries les van tancar ciutadans d'altres països. Britànics, francesos, alemanys i belgues, per aquest ordre, són els que més van eixir de compres. Per a Paloma Taltavull, professora d'economia de la Universitat d'Alacant, són aquest tipus de compres les que "estan mantenint el mercat de segona residència". Amb tot, aquesta experta en el sector immobiliari considera que la demanda estrangera "no té prou entitat per recuperar el mercat en el seu conjunt, ja que aquest depèn sobretot de la demanada local i nacional".

Un altre dels aspectes que les estadístiques posen en evidència és que a hores d'ara és l'habitatge de segona mà el que està tirant del mercat. En aquest cas, el comportament és homogeni a tots els territoris: mentre les vendes d'habitatge per estrenar van continuar en pendent descendent durant 2014, les d'habitatge usat van créixer de forma inapel·lable. La raó potser caldria buscar-la en el preu, ja que l'ajust ha estat molt més acusat per al segon tipus d'habitatge. Així, mentre amb relació al 2007 els preus d'una llar nova de trinca va descendir al voltant d'un 30% per a un habitatge usat als Països Catalans, la reducció arribava a un 45% per a les cases que ja tenien un propietari. De fet, segons un informe del Grup Tecnocasa en què ha participat el professor de la UPF José García-Montalvo, el preu mitjà del metre quadrat se situava a finals de 2014 per sota dels nivells de 2004. "L'estabilització del sector durant 2014—argumenta García-Montalvo— es va produir fonamentalment per l'efecte de millora de les expectatives que venia de finals de 2013, quan els fons internacionals van començar a comprar actius immobiliaris a Espanya. Durant 2014 la millora de les expectatives ha provocat que els venedors siguin més reticents a realitzar els grans descomptes del passat i els compradors han començat a percebre que el cicle de caiguda de preus pot estar arribant al final".

## La resurrecció del totxo i el ciment

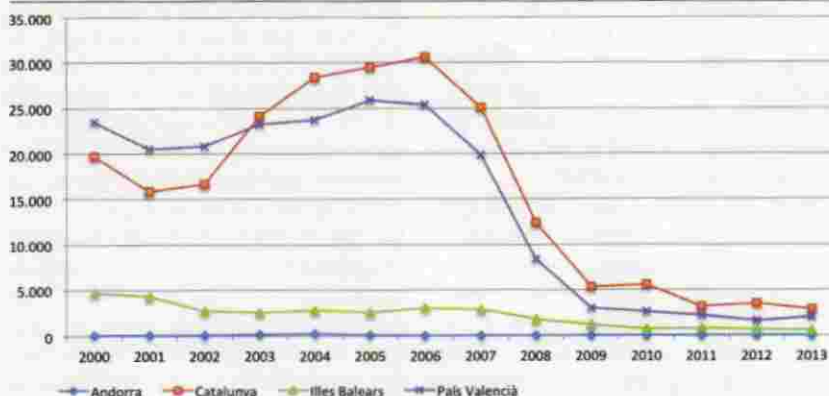


El sector de la construcció comença a bellugar-se després d'anys d'anèmia.

A la zona del Portitxol de Xàbia, o del Portet, a Moraira, les grues tornen a dibuixar l'horitzó de la Marina Alta. Ho fan d'una manera molt més discreta que una dècada abans, però allí les tenen. Ací, com en altres zones *premium* de la costa del Mediterrani, ha començat a notar-se la recuperació d'un sector, el de la construcció, que ha viscut una etapa d'anèmia severíssima.

L'acumulació d'estoc derivat de l'etapa de bogeria immobiliària pràcticament va paraitzar el negoci del totxo i del ciment. Només ara, que el mercat de l'habitatge torna a moure's, comença a reactivar-se. Precisament sobre aquesta tímida resurrecció versa l'últim informe de l'Observatori de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani, de l'Institut Ignasi Villalonga d'Economia i Empresa, que posa xifres al daltabaix del sector. Així, segons aquest estudi, el nombre de llicències concedides per a la construcció d'edificis en el període 2006-2013 es va reduir a una desena part, quan va passar de les 56.682 llicències de l'any 2006 a les 5.509 de 2013. El comportament, relata l'informe, és molt similar al del conjunt de l'Estat espanyol, si bé "la principal diferència amb els territoris de l'Euram és que sembla que aquests s'han estabilitzats a partir de 2011, mentre l'Estat espanyol ha seguit atorgant menys llicències fins a l'any 2013". Segons Fernando Encinar, cap d'estudis del portal immobiliari Idealista, al sector del totxo encara li queda un llarg recorregut pel desert, també en les zones costaneres. "Encara hi ha un gran estoc en zones pròximes als centres turístics a preus reduïts", circumstància per la qual "és poc probable que projectes de segona línia de platja tornen a activar-se a curt termini". Segons les darreres dades del Ministeri de Foment, al tancament de 2013, hi havia un estoc d'habitatges de nova construcció acumulat de 563.908 unitats a tot Espanya, 201.488 dels quals corresponien als Països Catalans, és a dir, un 28,9% del total.

## Llicències de construcció concedides als Països Catalans en el període 2000-2013



FONT: Institut Ignasi Villalonga d'Economia i Empresa



FRANCS I CAMPS

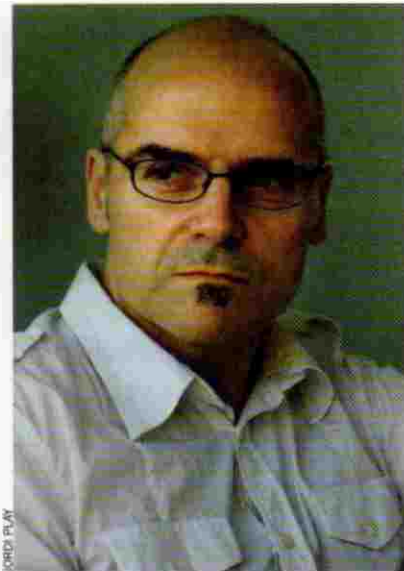
**“La recuperació és encara molt dèbil i es basa sobretot en l’habitatge de segona mà”**

**Aires de bombolla?** La lleu recuperació que anticipen les dades planteja el dubte raonable de si no estem en el preludi d’una escalada de preus, l’avantsala d’una espiral que acabe alimentant una bombolla com la que va punxar l’any 2007. La majoria d’informes publicats i els experts consultats per a aquest reportatge ho neguen amb més o menys rotunditat. Els factors que haurien d’intervenir per inflar una bombolla no hi són o són massa febles. Som a les portes, diuen, d’un comportament pla, anodí. El sector ha tocat terra després d’un tortuós descens però encara no disposa de l’energia suficient per tornar a enlairar-se. “La recuperació –recalca Paloma Altavull, experta de la Universitat d’Alacant– és molt dèbil i es fonamenta en el mercat de segona mà”.

Si bé les grans compres de paquets d’habitatges per part d’inversors estrangers han servit per situar un preu per baix, la recuperació del mercat en el seu conjunt depèn sobretot de la demanda interna. I, en aquest sentit, els alts índexs d’atur, especialment entre les capes de població més joves,

hi juguen en contra. Sense uns ingressos recurrents assegurats, es retarda l’emancipació i la formació de noves famílies. “Tenim una demanda potencial important –assegura Taltavull– però no poden accedir-hi en propietat per la manca de crèdit i de treball. I en el cas de les llars amb persones empleades, per culpa de la congelació o reducció dels salaris”. A hores d’ara, adquirir una llar no requereix l’esforç inversor d’abans (l’any 2006 s’hi havien de destinar els sous íntegres de 13,7 anys) però en un context d’estretors continua significat una inversió molt considerable, de vora un 33,8% de la renda familiar anual. En concret, qui avui vulga esdevenir propietari hi ha de consagrar el sou íntegre de 7,8 anys, segons la Societat de Taxació. En tot cas és molt probable que la perspectiva d’un lleuger creixement faça florir allò que els experts anomenen la demanda solvent embalsamada, això és, compradors amb solvència que esperen fins que els preus baixen i donen el pas de comprar en el moment que perceben que el cycle canvia. Algunes estimacions indiquen que un 21% de les compres fetes durant l’any passat corresponen a estalviadors que, a la vista de la reducció de la rendibilitat dels dipòsits bancaris, el deute públic i altres formes d’inversió alternatives, tornen al totxo amb l’objectiu de llogar els habitatges i esperar a la seua revalorització. Un informe de l’equip d’anàlisi de Bankinter del passat juliol apuntava tot just en aquesta direcció: s’està “creant un context de mercat en què l’única manera d’obtenir rendibilitats que superen les taxes d’inflació en el mitjà termini és la inversió en actius de risc com la renda variable o el sector immobiliari”.

**La clau de la casa.** Pel que fa a l’evolució dels preus, s’ha de tenir en compte que l’immobiliari és un sector molt heterogeni i on, consegüentment, els comportaments poden ser molt diferents: no té les mateixes possibilitats de trobar comprador un xalet adossat en una urbanització a 15 quilòmetres de la platja que un pis de tres habitacions ben ubicat en una gran ciutat. Formalment, tots dos es comptabilitzen en les 201.000 unitats d’estoc d’habitatge que a hores d’ara s’acumulen als Països



FRANCS I CAMPS

**“No és previsible que es produeixin grans tensions de preus en el futur pròxim”**

Catalans però les seues possibilitats de ser traspassats són molt diferents. Hi ha, doncs, segments de mercat on encara queda molt de camí a la baixa per recórrer. Per contra, hi ha altres tipologies de productes, sobretot els situats en les grans ciutats, on els preus ja han començat a enlairar-se. L’estudi de Bankinter abans esmentat augura que aquest segment “començarà a reduir-se aquest any a causa de la forta frenada de l’activitat promotora”. Aquest informe recorda que l’any 2013 el nombre d’habitatges terminats va descendir fins a les 60.000 unitats, això és una desena part del màxim històric del cycle immobiliari. “L’aturada en la promoció residencial i la menor propensió a la venda d’habitatges de segona mà en la fase baixa del cycle ja va provocant restriccions d’oferta en localitzacions prime de les grans ciutats i centres turístics”, exposen des de Bankinter.

L’immobiliari recupera el pols; ara falta comprovar quin serà el ritme del batec d’un sector que durant set anys ha semblat un zombi.