



Tendències en un sector clau per a l'economia

Els propietaris sobrevaloren els pisos un 20% quan els posen a la venda

Incorporen expectatives de pujades de preu pròpies dels anys del boom

ROSA SALVADOR
Barcelona

Els propietaris que posen un habitatge a la venda en sobrevaloren el preu prop d'un 20% respecte al valor de mercat dels immobles similars de la seva zona, segons un estudi realitzat per la immobiliària Tecnocasa i la Universitat Pompeu Fabra. El director del departament d'anàlisi i informes de Tecnocasa, Lázaro Cubero, va explicar que la sobrevaloració més alta es dona a Màlaga i Saragossa, on els propietaris demanen de mitjana un sobrepreu del 24%. Després, a València (22%), Sevilla i Cornellà de Llobregat (20%), Barcelona (19%), Madrid, Mataró i Badalona (18%) i, per acabar, Premià de Mar (12%), entre les ciutats on treballa el grup. El record dels preus més alts que es van assolir el 2007, i el fet d'haver assumit expectatives de pujades de preu properes al 20% com hi havia aquells anys i incorporar-les en l'actualitat expliquen en bona mesura el fenomen.

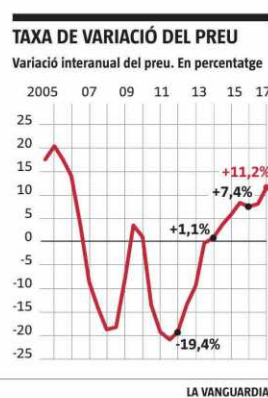
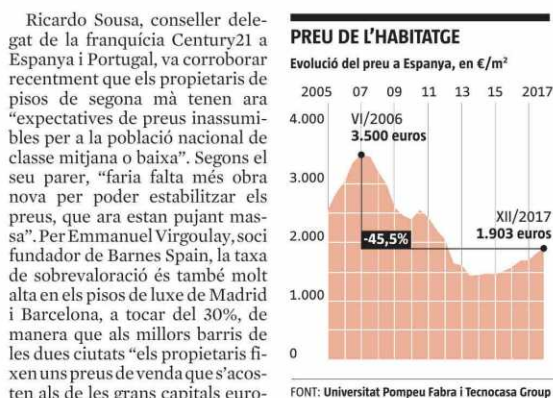
"Nosaltres presentem al propietari un estudi sobre el valor de mercat del seu habitatge, i alguns són receptius, mentre que d'altres, que potser ja han calculat que necessiten una determinada suma com a entrada per comprar un altre immoble, no en baixen el preu". Segons Cubero, aquesta pràctica ja es feia els anys previs a la crisi, però llavors els preus augmentaven a taxes del 20% anual, amb què la valoració excessiva dels propietaris podia quedar absorbida per la pròpia dinàmica del mercat en un termini raonable. "Ara l'augment dels preus és molt inferior (de l'11,15% el 2017), i nosaltres, per exemple, preferim no acceptar immobles sobrevalorats, encara que altres immobiliàries ho fan per captar el client". Al seu entendre, al cap d'uns mesos els propietaris se n'adonen i en baixen el preu.

Cubero assenyala que la sobrevaloració és un fre enorme per als compradors potencials "ja que en ciutats com Barcelona, on el preu d'un pis fàcilment supera els 200.000 euros, estem parlant ja de 40.000 euros". "Els compradors ara han d'anitzar bé el mercat abans de comprar", recomana.

L'estudi de Tecnocasa destaca que és usual que els compradors provin de negociar el preu a la baixa, però de mitjana la rebaixa del preu que accepta l'agència és del 5,1%: un nivell ja molt proper al que hi havia els anys del boom (entre el 2004 i el 2006 es va acostar al 4%) i que queda molt lluny de les rebaixes del 14,2% que acceptaven els propietaris el 2012 per vendre els seus pisos.



La falta de pisos d'obra nova dificulta l'estabilització dels preus



Amb bombolla o sense bombolla?

■ "En aquests moments no hi ha bombolla al mercat de compra d'habitatge", assenyala Lázaro Cubero, director d'Anàlisi i Informes de Tecnocasa, que, tot i això, adverteix que la situació del mercat de lloguer està arribant al límit. La rendibilitat que ofereix un habitatge que es posa en lloguer és ara del 7% de mitjana i més baixa a Barcelona (5,63%) perquè acumula una pujada de preus més gran en els últims anys. Unes rendibilitats molt allunyades de les del 2007,

quan eren de tot just el 2%. Al mercat de lloguer, però, "el límit és la capacitat de pagament de les famílies. Sense endeutament i amb els salaris actuals, una parella mitjana no pot pagar més de 1.000 euros mensuals pel lloguer", assegura. L'empresa assenyala que el perfil típic de qui firma un contracte de lloguer és una persona soltera amb contracte indefinit, d'entre 25 i 44 anys, i de nacionalitat espanyola en un 70% dels casos. Segons el parer de Cubero, ara

per ara tampoc no es pot parlar de bombolla del lloguer, perquè les pujades de preus reflecteixen una gran demanda i a una falta d'immobles disponibles que no se solucionarà a curt termini. Amb tot, va assegurar, "estem a prop de veure el pic dels preus, si no aquest any, el proper". De fet, assenyala la firma, a Madrid i especialment a Barcelona ha baixat la taxa d'augment anual dels lloguers, fins al voltant del 5%, davant la mitjana estatal, que és de 12%.

pees com ara París, Londres i Berlín".

Un dels motors del mercat immobiliari el 2017 van continuar sent els inversors: segons les dades de Tecnocasa van realitzar el 28,8% de les compres, quatre punts més que el 2013. "La baixa rendibilitat dels dipòsits bancaris continua atraient inversors, que competeixen amb les famílies que busquen pis", va explicar. Segons les dades de la firma, el 72% dels inversors compren al comptat, mentre que un 27% també dema-

SOBREVALORACIÓ LOCAL

A Màlaga i Saragossa arriba al 24% i a Barcelona és del 19% i a Madrid del 18%

POCA NEGOCIACIÓ

Els compradors aconseguixen una rebaixa del 5%, i tornen als nivells del 2006

nen hipoteca. L'activitat més important del mercat, tot i això, ve dels qui busquen un habitatge per a ús propi.

L'augment dels preus fet canviar el finançament de les compres: si bé el 2013 el 52% dels immobles que venia Tecnocasa es pagaven al comptat, avui la xifra és del 30%, perquè el 70% dels compradors, incloent-hi inversors, han de recórrer a una hipoteca.

El comportament dels inversors, assenyala Cubero, ha fet un gir en l'últim trimestre a Barcelona per la inestabilitat política: el percentatge de compres dels inversors, que va arribar al 37% en el tercer trimestre, va baixar fins al 27% en el quart, mentre que ha baixat un 43% el nombre de compres d'immobles que es paguen al comptat. "S'han aturat els inversors internacionals, mentre que els nacionals, en canvi, continuen actius", va assenyalar. La menor pressió dels inversors nacionals ha fet que els preus fins i tot baixin als districtes més turístics (Eixample, Ciutat Vella, Sant Martí i Gràcia), arrossegant a la baixa el preu mitjà de venda del conjunt de la ciutat, un 1,34%. "Si aquest canvi en la dinàmica dels inversors es consolida, és probable que vegem una frenada en el ritme d'augment dels preus a Barcelona", adverteix Cubero. ●