

Podria ser que sí, o almenys això sembla si ens fixem en algunes iniciatives com la de la immobiliària Remax d'abaratir alguns dels seus immobles. L'estancament dels preus i la davallada de la demanda ens porta aquest gener unes rebaixes a les quals no estem gens acostumats. Conjuntura o inici de la fi de la bombolla immobiliària?

Arriben les rebaixes al mercat immobiliari?

Protagonista del mes de gener, el cartell de les rebaixes penja enguany d'un aparador insòlit: el del sector immobiliari. Remax, una cadena internacional de franquícies immobiliàries, ha decidit vacunar-se d'una epidèmia que tot just presenta els primers símptomes. Des del 2006 el sector immobiliari ha experimentat a l'estat espanyol una desacceleració que s'ha traduït en l'estancament de les vendes. Per això, "qui pensi que podrà continuar venent als mateixos preus que en els darrers anys, s'equivoca", adverteix Javier Sierra, president d'aquesta cadena de franquícies. Remax, doncs, no ha fet més que avançar-se al futur que preveu. Fins al 31 de gener oferiran 1.060 propietats -el 21% del seu estoc- de diferent tipologia i ubicació amb descomptes d'un 4%, és a dir, de 10.000 euros de mitjana. No és la primera vegada que ho fa. L'any passat, l'oficina de Remax a Alacant va liderar aquesta iniciativa capdavantera, i el resultat va ser un increment del 30% de les seves vendes. Enguany, 68 de les 150 oficines de Remax s'han sumat a aquestes atípiques rebaixes de gener.

La bombolla es desinfla. La bombolla immobiliària comença a ressentir-se de la seva època daurada. Per a la Societat de Taxació, entitat que agrupa els responsables de la valoració dels pisos per als préstecs hipotecaris, la desacceleració del mercat és un fet. Mentre que el preu dels pisos nous a les capitals va incrementar-se "només"

Poden endeutar-se encara més les famílies?

L'estancament del preu dels pisos es relaciona directament amb el nivell d'endeutament de les famílies. Com més esforç econòmic, menys poder adquisitiu de les famílies. El Banc d'Espanya ens recorda contínuament que l'endeutament de les famílies per a l'adquisició de l'habitatge ha registrat en els últims anys taxes d'increment molt elevades, el 24% el 2006. L'economista Joan Ràfols indica que, "en la mesura en què l'increment de l'Euríbor no vagi més enllà del 4 o el 4,5%, no cal esperar una situació generalitzada en què les famílies no puguin fer front al pagament de les hipoteques, ni una situació de perill per a la solvència de les institucions financeres". La despesa que comporta l'adquisició de l'habitatge se suma al cost de la vida. En aquest paràmetre, les famílies barcelonines tornen a tenir les de perdre. Segons el Balanç Econòmic Regional 2000-2005 de la Fundació de les Caixes d'Estalvis (Funcas), Barcelona va ser la ciutat més cara del 2005, amb uns preus un 24% per damunt de la mitjana que els enregistrats a Badajoz, que va ser la ciutat més barata.

un 9,8% durant tot el 2006, el 3,3% corresponia al segon semestre, una pujada equivalent a la de l'IPC. També el mercat de segona mà ha patit els efectes de la desacceleració, i en el segon semestre de l'any passat, la compravenda d'habitatges de segona mà va disminuir, sobretot a la ciutat de Barcelona, on el descens va ser d'entre un 40 i un 50%, augmentant el temps de venda fins als nou mesos. Segons l'economista Joan Ràfols, "l'allargament dels terminis per a la venda d'un pis o d'una promoció reflecteix una menor pressió de la demanda en el mercat", tot i que reconeix que ens trobem lluny del límit si tenim en compte, per exemple, que "entre els anys 1992 i 1994, el termini de venda d'un pis a Barcelona ciutat se situava a l'entorn dels 15 mesos". I la tendència sembla que es mantindrà, com a mínim, durant aquest any. Segons els experts, els preus continuaran pujant en aquest exercici, però amb una tendència més moderada, entre el 7% i el 8%. En aquest context, afegeix Ràfols, "cal preveure un ajust gradual entre l'oferta i la demanda, amb moderació del ritme de creixement dels preus". Una moderació que, en el cas dels mercats locals on s'enregistri un excés d'oferta, "els preus poden arribar a baixar".

Del totxo a la borsa. La situació que actualment viu el sector a l'estat espanyol ha deixat un estoc de 500.000 habitatges sense vendre. Costa vendre segona mà, però també ja l'obra nova. Aquesta circumstància ha esperonat molts inversors del sector immobiliari, ateses les expectatives més properes, a replantejar les seves estratègies. Alguns han filat cap a altres mercats on la inversió en totxo resulta més rendible, com els mercats dels països de l'Est. Altres han decidit "canviar les seves inversions a un actiu alternatiu, la borsa", com apunta Ràfols.



Barcelona expulsa els seus veïns. Però si una zona ha viscut de manera especial el creixement desmesurat dels preus dels seus habitatges és Barcelona. Actualment, el preu del metre quadrat d'obra nova a la capital catalana arriba als 4.192 euros, situant-se com la capital més cara, fins i tot per sobre de Madrid (3.870) i Sant Sebastià (3.807). Aquests preus empenyen molts veïns i veïnes de Barcelona, sobretot joves, a buscar habitatge a les ciutats de la primera i la segona corona metropolitana. És en aquests indrets on el creixement dels preus ha estat més pronunciat. Segons el darrer estudi de Compracasa, les poblacions que més han crescut a l'últim trimestre als afores de Barcelona són Palau de Plegamans (+13%) i Mo-

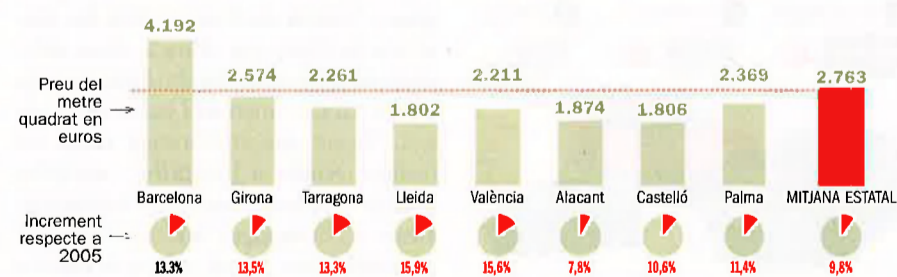
llet del Vallès (+9%). Però encara més espectacular resulta el preu del metre quadrat a Manresa (Bages), que ara és de 2.132 euros i on ha experimentat un increment del 28,1%, el més alt registrat durant 2006 entre les poblacions catalanes que superen els 50.000 habitants.

Crisi en el sector immobiliari? La incertesa sobre el comportament dels preus de l'habitatge fa trontollar la confiança del sector immobiliari. En cas de produir-se, la disminució constant de la venda de pisos podria fer desaparèixer algunes de les companyies especialitzades en la compravenda d'habitatges que han proliferat en els darrers anys seguint la tendència alcista del mercat. El Col·legi Oficial

d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona hi posa data, i preveu que en només un any a Catalunya hauran desaparegut la meitat de les agències immobiliàries existents actualment. Tal com indica l'economista Joan Ràfols, "el procés d'ajustament, que sens dubte comportarà ajustos en el nivell de preus, allargament en el temps de venda d'una promoció o d'un pis de segona mà, i reducció en el nombre de transaccions, ha de comportar una reducció dels beneficis de les agències immobiliàries i, probablement, en el nombre d'aquestes empreses". En tot cas, aquest futur no alerta encara les grans companyies que s'hi dediquen, que preveuen que seran les agències més petites, les que tenen una menor oferta, les primeres a patir les conseqüències de l'alentiment de la demanda. Algunes, com és el cas de Remax, consideren que això servirà per distingir els bons professionals, els que tinguin la capacitat d'augmentar els seus esforços per estar a l'altura de les circumstàncies. De moment, la seva campanya de rebaixes és un pas en aquest sentit. Cal esperar si les rebaixes de gener passen a convertir-se en unes rebaixes permanents per al gran aparador del mercat immobiliari.

Preu mitjà de l'habitatge nou

Dades a 31 de desembre de 2006 a les capitals de província dels Països Catalans.



Font: Societat de Taxació

Laura de Andrés