

Vendre un pis ja no és bufar i fer ampolles, com fa uns anys. Des que es penja el cartell fins que l'adquireix un comprador passen una mitjana de tres mesos. El mercat està saturat: hi ha més oferta immobiliària, i el preu del diner ha encarat els préstecs hipotecaris. Tot plegat fa que els experts parlin obertament de desacceleració.

**E**l preu de l'habitatge de segona mà a l'estat espanyol entre el 2005 i el 2006 va augmentar un 11,4%, mentre que entre el 2004 i el 2005 l'augment es va situar en un 18,39%. Aquestes xifres constaten que l'encariment dels pisos de segona mà es va desaccelerant, però, com assegura el catedràtic d'Economia Aplicada i director del darrer Informe sobre el mercat de l'habitatge de Tecnocasa i la UPF, Jaume García, "això no vol dir que hi hagi una davallada dels preus, i menys encara una de significativa a curt termini. De fet, no es preveu que els preus baixin". Els pisos, doncs, no seran més barats, sinó menys cars del que es podria esperar segons els creixements dels darrers anys. L'augment de l'oferta de nous habitatges, la disminució del nombre d'operacions de compra-venda, la desacceleració del creixement dels preus

## El mercat immobiliari redueix velocitat, sense frenar

dels habitatges de segona mà, o l'augment substancial de l'Euríbor, l'índex de referència hipotecari, són alguns dels factors que poden explicar que la pressió de la demanda immobiliària s'hagi reduït lleugerament. En aquest sentit, l'import mitjà de les hipoteques concedides entre el segon semestre del 2005 i el segon semestre del 2006 (13,46%) ha crescut menys que entre el 2004 i el

2005 (13,97%), i la proporció de l'import de la hipoteca sobre el valor de taxació de l'habitatge ha augmentat en el mateix període, passant del 84,20% al 86,12%.

**Vendre ja no és tan senzill.** L'anàlisi de Tecnocasa i l'Escola Superior de Comerç Internacional de la UPF també mostra una tendència que des de fa



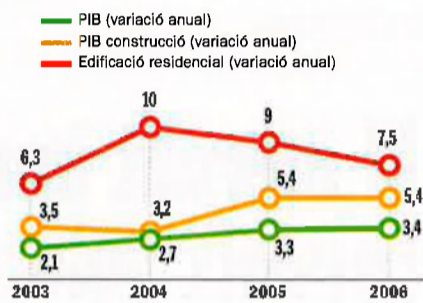
JUAN ANTONI RIERA

temps anuncien les immobiliàries, i que és fàcilment observable en els cartells de les agències i els balcons dels pisos en venda. A un agent immobiliari o a un particular ja no li treuen de les mans l'habitatge que vol vendre amb el primer preu que ofereix, sinó que en ciutats com Barcelona, l'Hospitalet de Llobregat i Madrid, que tenen el preu per metre quadrat més elevat de tot l'estat, ja calen entre 88 i 108 dies per desfer-se d'un pis, i és que, com més car és l'habitatge, més costa de vendre. Pel que fa als pisos nous, fins fa poc, tot es venia sobre pla, mentre que ara és habitual que el 10% dels habitatges d'una promoció encara estiguin a la venda un cop finalitzada la construcció. Els responsables d'aquest informe consideren que la pèrdua de dinamisme en el mercat immobiliari dels darrers anys portarà la inestabilitat a moltes immobiliàries, i les que estiguin menys preparades hauran de tancar el negoci. La competència serà més forta, i de retruc també provocarà que surtin del negoci persones que, aprofitant el boom immobiliari i la liberalització del sector, van dedicar-se a la compravenda de pisos. En tot cas, la selecció de qui sobreviu i qui no, la farà el mateix mercat immobiliari, ja que un futur registre obligatori també ajudarà a regular el sector. Tot plegat, segons els experts, podria fer que dels 5.000 intermediaris que hi ha a Catalunya, en un any només en quedessin la meitat. Es continuarà venent pisos, però els promotors ja es veuran obligats a replantejar les seves estratègies, especialment pel que fa a mercats com la segona residència, perquè s'han vist més afectats per la pujada de tipus d'interès. La venda d'habitatges a la platja és la que més ha acusat la desacceleració, afectada sobretot per la repercussió que està tenint la visió de corrupció i especulació que ofereix bona part de la costa, sobretot a ulls dels britànics i els alemanys, que són els clients principals en aquestes zones com a segona residència. Segons diversos experts, la costa del País Valencià, i també Andalusia, són les "víctimes" principals de la recessió de les vendes en aquest mercat internacional, i fins i tot parlen de sobreoferta, un terme que fins ara no s'havia hagut d'utilitzar. En aquest context, les principals companyies del sector immobiliari ja han fet el salt a l'Europa de

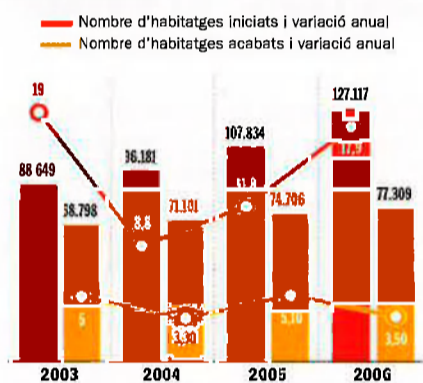
**Indicadors del sector de l'habitatge a Catalunya**

Dades extretes de la mitjana de diverses ciutats catalanes.

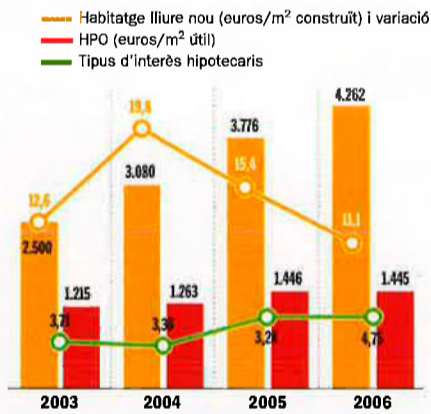
**PIB I EDIFICACIÓ**



**CONSTRUCCIÓ**



**PREUS I TIPUS D'INTERÈS**



Font: Direcció General de l'Habitatge de la Generalitat de Catalunya.

l'Est i en indrets tan llunyans com Punta Cana.

**Les hipoteques fixes guanyen adeptes.** En aquest nou context del sector immobiliari es pot explicar que les preferències dels clients d'una entitat financera que ofereix préstecs hipo-

otecaris també s'hagi modificat. El motiu, l'encariment del preu del diner, que perjudica els clients que van demanar una hipoteca a interès variable, confiant que el tipus d'interès amb què es mesuren les hipoteques, l'Euribor, no patiria estralls. Però en el darrer any, la quota mensual de la hipoteca s'ha disparat, amb increments de fins a 100 euros. Sotmetre el pagament del pis a un tipus variable té l'avantatge que si baixa el preu del diner, també ho fa la quota, però si aquest es dispara, també ho fa l'import que hem de pagar. Fins fa ben poc, aquesta opció era la triada per la gran majoria dels clients de bancs i caixes, però darrerament les entitats financeres han vist com es disparava la demanda d'hipoteques a preu tancat, és a dir, amb un interès no sotmès a les fluctuacions del preu del diner. Banc Sabadell disposa d'una hipoteca a preu fix d'un 5,1% a trenta anys, un cost poc més elevat que les millors ofertes d'hipoteca variable que ara es troben al mercat, que no baixen del 4,5% i que encara s'encariran més, segons els experts. D'altra banda, el termini d'amortització d'una hipoteca també s'allarga, i cada vegada són més freqüents les de quaranta anys, l'única manera de mantenir unes quotes mensuals similars a les que es donarien amb uns terminis més curts i un preu del diner més baix.

Tot i els avantatges que pugui presentar l'interès fix, l'organització d'usuaris de la banca, Ausbanc, adverteix que el preu fix no és un bon negoci: "Potser en alguns anys de la vida del préstec es paga més amb el tipus variable, però en conjunt és millor que un contracte fix. Les caixes i bancs estan aprofitant l'encariment del preu del diner per explotar el discurs de la por, ja que no està previst que pugui gaire més del que cotitza actualment", asseguren des d'Ausbanc.

Segui com sigui, els tipus d'interès encara podrien pujar-se mig punt abans que acabi el 2007, segons preveuen els experts, i la realitat és que més d'una entitat financera ja ha dit públicament que comença a tenir massa clients morosos, incapaços de fer front a la quota mensual de la hipoteca. El 2006, es va pujar una mitjana de 100 euros, que al cap de l'any sumen uns 1.200 euros que en principi no estaven pressupostats.

*Gemma Aguilera*