



“Els promotors no som la causa de tots els mals, tal com s’ha fet creure”

Benjamín Muñoz és president de l’Associació de Promotors i Constructors de la Comunitat Valenciana. Aquests darrers anys s’ha convertit en la cara visible dels defensors del controvertit model urbanístic valencià. En aquesta entrevista aborda les turbulències del sector –que ell considera un ‘reajustament’– i en defensa la pervivència.

Quina lectura en feu, d’això que passa al sector de la construcció i la promoció?

—En aquest moment el sector de l’habitatge residencial i, en general, el de la construcció viu una etapa de reajustament. El *boom* de l’habi-

tatge registrat els darrers deu anys a tot Espanya ha portat les empreses del sector a satisfer la forta demanda.

—Cal parlar de crisi, reajustament o final d’un cicle? Som a la fi del boom immobiliari?

—No podem parlar de crisi, ni de

fre de la construcció. Els estudis de mercat ens indiquen que la gran activitat viscuda durant l’última dècada comença a estabilitzar-se. Per aquest motiu, considero que la cosa correcta és parlar de període de normalització de l’activitat després d’una etapa de gran demanda.

—La majoria d’experts coincideixen a dir que aquest reajustament era previsible. És previsible també una reestructuració del sector en l’àmbit empresarial?

—És evident que el ritme frenètic a què hem estat treballant no podia durar sempre. Després d’un període de boom immobiliari, no obstant això, no podem dir que ja no es construeix. Això és rotundament fals. Sí que és cert que les empreses treballen ara a un ritme normal, sense els sobreesforços de fa uns anys. En aquest sen-

tit, considere que no hi hauria d'haver cap cataclisme en el mercat, ni encara menys en l'àmbit empresarial.

—Cap a quin escenari immobiliari anem?

—En el cas de la Comunitat Valenciana, la nostra activitat continua essent òptima. La demanda de nous habitatges és constant i, en el nostre cas, aqueix manteniment del mercat és motivat especialment per l'arribada de nous ciutadans estrangers que cada volta més sol·liciten un habitatge de nova construcció. Un altre dels mercats que es va consolidant és el de les persones grans. Es tracta d'un segment de població de demanda habitatges més menudes i adaptades a les seues necessitats. Quant a la segona residència, l'Associació de Promotors és conscient que els nostres clients potencials, és a dir, ciutadans estrangers, busquen cada volta productes de més qualitat. La fórmula de l'apartament a primera línia de costa ja no resulta tan atractiva com la de disposar d'un habitatge en una zona residencial amb serveis, activitats d'oci i grans instal·lacions esportives, com ara els camps de golf. Aquest és el turisme de qualitat que hem de fomentar.

—Els preus de l'habitatge lliure, aquests darrers cinc anys, han crescut de manera paral·lela als beneficis de les empreses constructores i promotores. Una de les principals crítiques que han rebut els constructors és que s'enriquien gràcies als preus abusius dels habitatges. Què en penseu, d'aquestes crítiques?

—Crec que els promotors no som la causa de tots els mals, com es pretén fer creure des de fa uns quants anys. Només som un actor més del procés productiu.

—Parlant de preus, sembla que també n'hi ha un alentiment. Encara més, un estudi de BBVA preveu un creixement 0 dels preus l'any

“Aquest límit no l'ha de posar ni imposar l'empresa promotora ni el constructor d'una obra. Aquest límit correspon a l'administració autonòmica i local”

2009. Com penseu que evolucionaran els preus?

—Per començar, us diré que considere que el preu de l'habitatge a la Comunitat Valenciana es moderarà. No obstant això, hi ha casos com el de la ciutat de València, on la falta de terreny ha causat un important increment de tarifes. Aquest dèficit de noves bosses de terreny ha provocat una puja del preu d'un 253% en els darrers cinc anys, una evolució que supera algunes altres grans ciutats, com ara Madrid i Barcelona.

—Quan costa vendre ara mateix un pis? I quan costava fa un any?

—La venda en aquest moment és un poc més lenta que fa un any. Aleshores, els pisos es venien sobre plànol, mentre que ara es comercialitzen durant el temps que dura el període de construcció de la promoció.

—Aquest reajustament, tindrà unes característiques particulars a la costa valenciana pel fet d'haver-hi més oferta de segona residència?

—Com ja us he dit, al sector de la segona residència, l'Associació de Promotors i Constructors va reorientant el tipus de producte que oferim cap al model residencial dels complexos turístics o *resorts*, es a dir, zones residencials en municipis situats a l'interior o en segona línia de costa, on el comprador pugui gaudir d'activitats d'oci i gaudisca del paisatge i d'un entorn natural. Aquestes són les característiques que ara es demanen.

—Els economistes creuen que s'acosta el final d'un cicle de bonança econòmica i que es podria contraure el consum. Mentrestant,

a tota la costa mediterrània, la segona residència té una importància especial. Pot passar que hi haja un excés d'oferta de segona residència?

—D'aquest escenari ja se'n parla des de fa anys. Hi ha analistes que destaquen que molts inversors que compraren immobles els posen a la venda, amb la qual cosa causen un excés d'oferta. Un fet d'aquestes característiques podria ocórrer, tant en el cas d'habitatges principals com en el de segona residència, encara que de moment no podem dir que passe res semblant.

—Des de la vostra organització, i tot i les crítiques d'alguns col·lectius, heu insistit sempre a dir que es construeix amb el màxim respecte pel medi. On poseu el límit a la construcció a la costa mediterrània?

—Aquest límit no l'ha de posar ni imposar l'empresa promotora ni el constructor d'una obra. Aquest límit correspon a l'administració autonòmica i local. Com a responsable de l'Associació de Promotors he de recordar que mai no hem construït en una zona on l'administració no ho haja permès.

—I aquesta nova conjuntura, pot afectar l'adquisició d'habitatges per part dels estrangers?

—He comentat sovint que la Comunitat Valenciana és una de les destinacions preferides pels ciutadans estrangers per a fixar-hi la segona residència. Cal no oblidar que hem patit una campanya de descrèdit des d'instàncies europees que ha causat certa incertesa entre els inversors estrangers. Sortosament, l'experiència de la majoria de residents estrangers ha demostrat que la qualitat dels nostres productes, la climatologia i els preus competitius ens converteixen en la millor alternativa i la més atractiva.

Violeta Tena

“No podem parlar de crisi, ni de fre de la construcció. La cosa correcta és parlar de període de normalització de l'activitat després d'una etapa de gran demanda”