

Sha viscut un veritable canvi de mentalitat en el sector de la construcció d'ençà de l'inici de la crisi financera i econòmica el 2007?

—Hi ha hagut un canvi de xip radical. La crisi de la construcció, i principalment del sector residencial, s'esdevé principalment perquè les entitats financeres tallen el subministrament de crèdit de forma dràstica. Fins aleshores, tot era bo, tot es venia, podies comprar allò que volguessis que poc temps després n'obtenies una plus-vàlua. Sempre tenies uns guanys a fer-hi. Però en el moment en què es talla l'aixeta del crèdit, tant a les empreses promotores com als particulars, el sistema s'atura en sec, pràcticament sense avisar. El sector de la construcció és cíclic; els darrers temps havia pujat molt i, per tant, la caiguda va ser més forta.

—De fet, era una gran bombolla que abans o després havia d'acabar esclatant. Però creieu que els comportaments imprudents de tots els agents implicats van accelerar el desenllaç?

—Tots, tant promotors i constructors com compradors i venedors ens vam pensar que la construcció era un conte de fades sense final, i que, si arribava el final, seria feliç. El fet cert és que el sector és cíclic i que té dents de serra, i quan puja després sempre baixa. Ara vivim una crisi econòmica molt profunda que potser primer ens va tocar als constructors i promotors, però que després es va escampar a la resta de sectors. És una crisi mundial, potser motivada per una falta de confiança dels bancs, que ja no estan segurs que els diners que presten els seran retornats.

—El sector mai més no tornarà a viure un conte de fades?

—Les xifres del sector, els darrers mesos del 2006 i principi del 2007, són difícilment repetibles. No dic que no, però són nivells realment espectaculars. Va arribar un moment que a l'estat espanyol es construïen més habitatges que a qualsevol altre país de la resta d'Europa. Ja es veu que aquests volums no tenien gaire sentit.

—Molts experts diuen que el sector de la construcció no pot continuar essent el nucli principal de l'economia, precisament perquè està sotmès a massa oscil·lacions.

“Molts promotors pateixen la competència deslleial de les entitats financeres”

Néstor Turró (Barcelona, 1962) és president del Gremi de Constructors d'Obres de Barcelona i Comarques des del desembre del 2006. En aquesta entrevista analitza els camins que pot seguir el sector per sobreviure a la crisi. Reclama l'esforç i la col·laboració d'administracions i entitats financeres.



—El sector de la construcció, sobretot a Catalunya i contra allò que propugnen molts, no es pot abandonar. És un sector que ha de continuar essent motor de la nostra economia.

—Com a empresaris de la construcció, heu sentit el suport de l'administració catalana per a afrontar la crisi?

—Sabem que l'administració catalana fa grans esforços per mantenir i fins i tot augmentar la inversió pública. I sabem que no s'assoleixen les xifres que es pretenien perquè no hi ha prou diners. Baixa molt la recaptació d'impostos transferits a la Generalitat i no es compleix l'Estatut ni el finançament que se n'hauria de derivar. En aquestes circumstàncies, el govern català fa tant com pot i més per promoure obra pública a fi de reactivar l'economia i mirar de reduir la desocupació. Les obres que s'adjudiquen a una empresa constructora, d'una manera o d'una altra, afecten

tots els sectors, perquè fem servir tota mena de materials que ens proporcionen: fem servir maquinària, mobles, cotxes, material d'oficina, subministraments energètics, etc. La iniciativa privada resta aturada per falta de crèdit. És important que l'administració pública pugui suplir, en part, aquesta falta d'inversió en obra civil.

—Si el model de finançament no respon a les necessitats d'inversió en infraestructures del país, en quina situació pot quedar el vostre sector?

—Serà molt complicat. Penseu que l'àmbit de l'edificació ara queda més apartat i necessitem apostar per les infraestructures. Confiem molt en l'obra pública, tant la civil com l'edificació per part de l'administració pública. És important que els diners arribin a Catalunya perquè, si no, haurem d'esperar que els nostres dirigents tinguin prou imaginació i mà esquerra per a administrar el país amb uns recursos tan minsos com els que fins ara hem tingut.

—A la darrera fira de la construcció a Barcelona, el sector va anunciar l'aposta pel sector de la rehabilitació com una sortida interessant davant la paralització d'uns altres àmbits. Què pot aportar aquest terreny?

—D'entrada, requereix més mà d'obra que no l'obra pública. A Europa té un pes molt més gran que a Catalunya, on ara ateny el 25% del sector de la construcció, mentre que la mitjana europea és d'un 35%. Això vol dir que tenim camp per córrer. És un sector molt important, però fiscalment és molt maltractat.

—Voleu dir que no s'incentiva la rehabilitació?

—A Catalunya, l'IVA sobre els habitatges nous és del 7%, mentre que a les obres de rehabilitació es paga un 16%. Si una escala de veïns vol posar ascensor, encara que pugui rebre alguna ajuda per part de la Generalitat o d'un ajuntament, aquesta comunitat pagarà el 16% d'IVA. O, per exemple, si volem posar-nos plaques solars a casa, pagarem el 16%, com un bé de luxe. No té sentit; per això reclamen un IVA reduït que permeti de reactivar aquest subsector.

—Hi ha un gran estoc de pisos que no es venen. El sector ha frenat en sec la construcció residencial?

—La construcció d'habitatges és un procés que fa entre 18 i 24 mesos que dura. Algunes promocions tot just s'acaben ara i havien començat quan va esclatar la crisi. Evidentment, hi ha hagut una certa frenada, però també és important de destacar que Catalunya, a diferència de la majoria de territoris de l'estat espanyol, no en té un estoc tan fort. El cas del País Valencià és més greu, perquè s'hi ha fet més construcció desordenada i molta especulació, i lògicament trigarà més temps a refer-se'n.

—Amb el creixement de la morositat bancària, moltes entitats financeres s'han fet comprar els pisos dels seus impagats i els han donat sortida al mercat com si fossin una agència immobiliària. Fins a quin punt aquesta pràctica pot perjudicar un constructor que no ven els pisos?

—Els constructors-promotors pateixen una competència deslleial per part de les entitats financeres. Hi ha moltes entitats que s'han quedat un parc important d'habitatges i ofereixen unes condicions financeres molt més avantajoses que no les que donen a través dels promotors. Això fa que les empreses que encara tenen pisos es trobin amb grans dificultats per a vendre'ls si tenen a prop una promoció que ara sigui d'una entitat financera.

—El promotor pot ajustar més el preu, per mirar de compensar aquest desavantatge?

—Els preus ja s'han abaixat aquests darrers mesos. Es fan molt bones ofertes, hi ha veritables oportunitats. Si tenim prou recursos i la sort que una entitat financera ens subroga una hipoteca o ens concedeix el crèdit, ja comença a ser un bon moment per a comprar-se un habitatge. Si hi ha un pis que ens agrada i tenim unes bones condicions financeres, val la pena d'aprofitar el moment perquè probablement ja no baixarà més de preu i se'l quedarà un altre client.

—Tenint en compte que sobren molts pisos ja construïts, creieu que és necessari continuar fent pisos protegits o caldria reconvertir les promocions ja existents?

—En molts casos els preus de mercat i els protegits ja són equiparables. Però també hem de pensar que els pisos protegits tenen ajudes associades que sovint són beneficioses tant per al promotor com per al comprador. Ara, cal conti-



nuar fent pisos? Sí, però amb matisos, perquè a Catalunya hem de començar a pensar per què no podem viure en un pis de lloguer i l'hem de comprar. A la resta d'Europa la majoria de la població viu de lloguer. Per què ens hem de lligar a un pis i a una ciutat per a tota la vida, cosa que potser ens impedeix de créixer professionalment?

—Aleshores, caldria fomentar els habitatges de lloguer?

—Totalment. Hauríem d'apostar per un bon parc d'habitatges de lloguer que permetés, sobretot als joves, d'accedir-hi. Cal que el cost no signifiqui, com ara, una part enorme de la renda. Els lloguers no haurien de superar el 25%-30% de la renda d'una parella o d'una família. El lloguer és una solució molt bona, i ara per ara no n'hi ha un bon parc.

—Els pisos ja construïts que ara no es venen, es podrien destinar al lloguer?

—Sí, però passa que si ara es lloguen, tenen una afectació fiscal molt important per al promotor, perquè el lloguer és una activitat que no és gravada per l'IVA, i el promotor que lloga el pis hauria de considerar l'IVA que ha pagat d'aquella obra com una despesa. Això encareix el preu de la promoció en passar-la a lloguer. En aquest cas, el govern espanyol, que és qui en té la competència, hauria d'articular mesures per tal



URBOPLAY

que es dilatés en el temps aquest retorn de l'IVA o aplicar mesures que afavorissin el lloguer amb opció de compra. Aquesta també seria una bona forma de mirar de donar sortida a l'excés d'oferta de pisos actual i, d'una altra banda, a la demanda de pisos de lloguer que encara tenim, sobretot en el col·lectiu de joves que es volen independitzar.

—Els constructors i promotors ja han notat que bancs i caixes han reobert l'aixeta del crèdit, com asseguren les entitats que han rebut injeccions de liquiditat de l'estat amb aquesta finalitat?

—La experiència que tenim, sobretot en el cas de les petites i mitjanes empreses, és que els diners no arriben. No han notat grans canvis els darrers mesos. Sí que és cert que de mica en mica es nota una certa obertura pel que fa a la renovació de crèdits. Però la majoria d'empresaris encara es queixen que el mercat del crèdit es troba molt limitat. Hi ha empreses molt solvents i amb patrimoni i que, en canvi, troben grans dificultats per a obtenir liquiditat per a l'activitat ordinària.

Gemma Aguilera

Breus

El pis no desgravarà en rendes superiors als 24.000 euros

El govern espanyol ha anunciat que a partir del 2011 les rendes superiors a 24.000 euros perdran la deducció de l'IRPF per la compra d'un habitatge, i només mantindran la deducció màxima les rendes inferiors a 17.000 euros. Tots aquells que vulguin beneficiar-se de l'actual sistema de desgravació han de comprar l'habitatge durant els pròxims 19 mesos, ja que a partir de l'1 de gener del 2011 només s'aplicarà als nous compradors de rendes baixes. L'objectiu és animar la gent a comprar o llogar. La mesura no té caràcter retroactiu, és a dir, que els propietaris que fins ara ja



EL TEMPS

Zapatero vol incentivar la compra abans del 2011, quan limitarà les desgravacions.

gaudien dels beneficis fiscals per compra d'habitatge els mantindran després d'aquesta data. "Una part considerable" dels recursos fiscals que s'obtinguin es reinvertiran al mercat del lloguer i a l'habitatge de protecció oficial.

La crisi fa perillar la fira del moble de València

La Fira de València viu un procés molt semblant al que fa un any va viure la de Barcelona, quan diverses companyies automobilístiques van amenaçar de no assistir a la fira de l'automòbil. En aquest cas, el certamen que hi ha a la corda fluixa és el del moble, que històricament ha estat el més important del calendari firal. El sector ha amenaçat de suspendre Hàbitat –nom del certamen– si la Fira no redueix les tarifes almenys d'un 70%. Per mirar d'arribar a un acord, empresaris i Fira intensifiquen els contactes aquestes darreres setmanes.