



Nuevos datos de un sector en plena crisis

Los compradores de pisos usados reclaman rebajas del 23% en BCN

Un estudio de idealista.com revela que Nou Barris es el distrito con más exigencias de regateo final || El informe revela que la demanda de viviendas es «alta» pero los precios siguen fuera de mercado

PATRICIA CASTÁN
BARCELONA

El precio de los pisos usados en venta anunciados en Barcelona sigue, pese al tiberetazo impuesto por la burbuja y la crisis, a mucha distancia de lo que los compradores están dispuestos a abonar. Así se desprende del singular informe realizado por idealista.com, uno de los principales portales inmobiliarios del sector, donde han constatado que las ofertas emitidas por los particulares cuando topan con un piso que les encandila están un 23% de media por debajo de las pretensiones del vendedor. Las cifras varían muy ligeramente por distritos, con Nou Barris como el territorio con más pretendidas rebajas de la ciudad (30,6%), frente a Sant Martí (19,5%) como el más moderado en la pugna negociadora.

Vayan por delante dos datos reveladores. El primero, que el tiempo medio de venta de los pisos anunciados en la ciudad es superior al año, según la experiencia de esta web, donde antes del pinchazo inmobiliario era de poco más de un mes. El segundo, que cada mes se registran seis millones de usuarios únicos en España (no existe el dato barcelonés) en busca de inmuebles, lo que constata la «altísima demanda» de viviendas existente pese a la crisis, la dificultad para conseguir una hipoteca y la vertiginosa tasa de paro, destaca Eduard Andreu, portavoz de idealista.com. A su juicio, además de estos factores, la razón de que no se produzcan más operaciones es el desencuentro entre vendedores y compradores. «Hay miles de pisos en venta en Barcelona que pueden ofertarse indefinidamente porque están fuera de precio de mercado», insiste. El comprador así lo siente y por eso realiza ofertas de compra casi una cuarta parte por debajo del precio. No quiere decir que ese sea siempre el pago final, pero sí apunta a los límites de quienes buscan vivienda.

ALUVIÓN DE OFERTAS // La empresa ha registrado más de un millón de ofertas en España en los últimos tres años, con los que ha elaborado el estudio en profundidad sobre las negociaciones por provincias y ciudades. Barcelona no es la que ostenta los recortes más agresivos, pero la mayoría de distritos tienen pujas en más de un 23% a la baja (Ciutat Vella, el Eixample, Gràcia, Les Corts, Sant Andreu y Sarrià-Sant Gervasi).

Obviamente, el informe habla de



►► Cartel de un inmueble de segunda mano en venta en un balcón Les Corts.

Empieza a repuntar el precio de alquiler en algunas zonas de la ciudad

►► Pese a que las previsiones continúan apuntando a que el precio del alquiler va a seguir cayendo porque la oferta es muy amplia —aunque bajará de manera bastante suave—, en algunas zonas de Ciutat Vella (principalmente en el Born), de Sarrià-Sant Gervasi y de Les Corts (Pedralbes) se están empezando a registrar ligeras subidas, según constata en un estudio el portal inmobiliario Fotocasa.es. En base a ese mismo informe, el 87% de los propietarios catalanes que alquila una vivienda lo hace en menos de seis meses, un plazo que contrasta con el de más de un año que es preciso invertir para vender una casa.

►► En este dinamismo también tienen un factor importante la bajada del precio, aunque esto no es garantía para conseguir un inquilino, ya que el estudio revela que el 54% de los usuarios que logró alquilar su vivienda durante el pasado año acabó descontando un 10% respecto al valor inicial, un porcentaje que se traduce en una rebaja media de 88 euros. En esta misma línea, el 62% bajó menos de un 10%; el 32% entre un 10 y un 20%, y un 5% rebajó el precio más de un 20%. Además, el estudio subraya que cada vez más particulares recurren a un portal inmobiliario o a un profesional para alquilar su piso.

promedios. «Los pisos a precio ajustado o de propietarios con ganas de vender rápido se colocan enseguida», dice el experto, con márgenes de regateo mucho menores.

Fuentes de Tecnocasa en el Eixample confirman la contundencia de los compradores en la rebaja. Un pequeño apartamento que salió a la venta recientemente por 132.000 euros, ejemplifican, se acabó despachando por 95.000 al cabo de un mes. Aunque desde Expofinques, otro responsable apunta que hay viviendas que por su singularidad o atractivo apenas precisan negociación, como el caso de un ático de 100 metros más 40 de terraza en la Nova Esquerra vendido en dos días por 399.000 euros y con candidatos ofreciendo incluso un precio superior. Los áticos con terraza y ascensor son otra historia (el producto más fácil de vender en la ciudad),

y más si salen a la venta a un precio razonable, argumentan.

Andreu agrega que, pese a estas salvedades, las compraventas generales van ligadas a «negociaciones draconianas». «Todo se acaba bajando porque sino no hay manera de vender», explica. Los agentes inmobiliarios a los que imparten cursos de formación específica reportan muchos casos donde las ofertas incluso son más a la baja. Y el consejo es siempre igual hoy en día. «Aunque la oferta sea muy baja hay que pensarla dos veces antes de una negativa, hay mucho vendedor arrepentido», cuenta. Los recientes datos (ver despice) sobre la estabilización de los precios en la capital catalana no deben llevar a equívoco, opina: «La crisis no ha acabado, no hay créditos y hay regateo para rato».

Y eso que hay mercados locales, como el Eixample, ilustra, donde



la evolución

LEVES CAÍDAS O EN ASCENSO

EL 1,1% MÁS EN UN MES

El frenazo de la caída de los precios de la vivienda usada en Barcelona sumaba varios meses, aunque en enero se convierte en un incremento general en la ciudad del 1,1%. No todos los distritos van al alza, pero el precio medio del metro cuadrado se sitúa en 3.219 euros, según el balance de enero de idealista.com La variación con respecto al máximo preburbuja es del 34,1% en la capital catalana, muy por debajo de otros municipios. En el resto de la provincia, de media, el ascenso es del 0,2%, con un precio medio de 2.173 euros el metro cuadrado.

LO MÁS BUSCADO

La crisis ha generado nuevos perfiles de compradores en busca de precios chollo, que muchas veces compran para invertir y alquilar a particulares o a turistas. Las viviendas más económicas o pequeñas son las más demandadas por muchos inversores, que han relevado al comprador joven de primera vivienda que ahora no tiene opción a la compra por falta de hipotecas o empleo.

CONSEJOS DE VENTA

En el sector se dice que es el mejor momento para comprar y el peor para vender. Para los que intentan lo segundo, aconsejan dar máxima flexibilidad en horarios de visita al inmueble, escuchar las ofertas de forma realista con vocación negociadora y aprovechar el tirón del alquiler como plan B si no hay forma de vender.

parece que las bajadas han terminado por la alta demanda de viviendas, la limitación de nuevas construcciones y el mayor poder adquisitivo en algunas zonas. Pero incluso allí se producen las mencionadas contraofertas. Sin olvidar que «hay gente que lleva años buscando» el piso ideal o la oportunidad soñada.

Entre los 49 municipios de la provincia de Barcelona que integran el estudio destaca, por salvaje, el regateo en las viviendas usadas de Sant Feliu de Llobregat, con ofertas un 47% por debajo del precio de salida. Por encima del 45% está también Sant Vicenç dels Horts. Y despuntan a su vez Arenys de Mar (37,5%) y Sant Celoni (35,6%), por la ley de oferta y demanda. En la cola de los descuentos, Sant Andreu de Llavaneras (11,4%) y Sant Joan Despí (14,9%).



► Una compradora observa un escaparate con rebajas en el Portal de l'Àngel, el pasado mes.

NORMATIVA CATALANA DE COMERCIO

La oposición insta a Trias a fijar los nuevos horarios

Los grupos municipales discrepan sobre la liberalización de las tiendas en BCN

P. C.
BARCELONA

Las discrepancias entre las distintas patronales del comercio de Barcelona se suman ahora las de los grupos de la oposición. Pero aunque el asunto esté surtido de opiniones y matices, los grupos municipales son al menos unánimes en una demanda: el alcalde Trias debe mojarse, asumir el liderazgo y tomar una decisión equilibrada sobre el nuevo modelo comercial de Barcelona, en lugar de delegar la elección en el difícil consenso sectorial.

La aprobación de la nueva ley catalana de horarios comerciales que, además de ganar dos festivos de apertura (a decidir este mismo mes), faculta a los ayuntamientos para establecer zonas turísticas con horarios específicos ha dejado una puerta abierta a la reformulación de las jornadas de apertura. En un extremo, los ejes comerciales turísticos y los hoteleros (en la Plataforma Turisme i Ciutat) piden liberalización total para las zonas céntricas, donde querían abrir todos los festivos. En la otra cara de la moneda, el pequeño comercio solo se aviene a ganar aperturas los domingos de verano o en fechas estratégicas y tampoco coincide sobre la creación o no de

El PP defiende una mayor libertad en zonas turísticas e ICV aboga por lo contrario

zonas calificadas como turísticas.

Y mientras el alcalde espera que sea el fracturado sector el que se ponga de acuerdo, los grupos municipales de la oposición le piden que mueva ficha. Para el PSC, la potestad que la ley catalana da a los municipios para decidir en su territorio con conocimiento de causa es una oportunidad de oro que Trias no está aprovechando. «El ayuntamiento

ha de hacer una propuesta», tercia la concejala socialista de comercio, Sara Jaurrieta. Su grupo defiende la creación de zonas APEU (una idea suscrita por la Plataforma Turisme i Comerç), donde los ejes comerciales estratégicos tengan personalidad jurídica, con colaboración público privada para desarrollarlos. En este marco, opina, cada uno podría decidir si tiene peso turístico para ejercer de área calificada como tal. El PSC descarta la consideración de toda la ciudad como turística y por tanto la apertura generalizada.

PULSO // En cambio, en el PP creen que los dos nuevos festivos aportados por la ley son «insuficientes». Su presidente, Alberto Fernández Díaz mantiene que «se debe definir de inmediato una zona turística que Trias lleva más de un año rechazando perfilar», porque «es conveniente para Barcelona». Y remacha que los intereses de comerciantes y consumidores no pueden ser contradictorios.

Lo opuesto apuntan en ICV-EUiA, donde Ricard Gomà lamenta que el debate no parta de la voluntad de preservar el comercio de barrio «sin utilizar la ciudad como plataforma al servicio del turismo de lujo». Agrega que el tema es otra muestra de «falta de liderazgo de Trias, que no puede dejar algo tan importante en manos del sector».

El republicano Jordi Portabella rechaza las zonas turísticas porque es partidario de descentralizar el turismo y repartir los beneficios, y también apela al acuerdo sectorial.

El comercio urbano se opone a ampliar grandes superficies

► La Fundació Barcelona Comerç se mostró ayer «rotundamente en contra» de la creación o ampliación de centros comerciales en la ciudad. «El aumento de los centros comerciales significará una modificación sustancial del modelo comercial de la ciudad. Estos centros suponen 3.300 establecimientos, cifra similar a los establecimientos que han cerrado en el 2013», apunta la nota hecha pública por Barcelona Comerç, entidad que asegura que defenderá el comercio urbano «con todos los medios».