



Los escaparates con ofertas inmobiliarias vuelven a estar presentes en numerosos puntos de la ciudad. :: FOTOS: MAITE BARTOLOMÉ

El repunte de la economía dispara la apertura de inmobiliarias hasta niveles previos a la crisis



LUIS GÓMEZ

lgomez@elcorreo.com

La concesión de créditos hipotecarios impulsa la creación de casi cien oficinas, tantas como cerraron al estallar la burbuja

BILBAO. Justo hace siete años, en el arranque de una de las mayores crisis financieras de la historia, este periódico publicó que una quinta parte de las agencias inmobiliarias vizcainas estaban bajando la persiana. La 'limpia' convulsionó el sector y arrastró al cierre a más de un centenar del medio millar de oficinas existentes. De la quema tampoco se libraron grandes cadenas nacionales de entonces - Tecnocasa, Fincas Corral o Donpiso -, que desembarcaron en Bilbao en pleno 'boom' económico con sistemas mixtos - en régimen de propiedad y franquiciados - y provocaron el pánico entre los profesionales locales. Bas-

taba la instalación de una línea telefónica y un pequeño local para poner en marcha un despacho e hincharse a ganar dinero.

Había agentes que se llevaban hasta 6.000 euros en concepto de comisión por la venta de una vivienda en algunas de las zonas más cotizadas de Bilbao. Fueron tiempos de gloria, con los precios completamente desorbitados. Era tan elevado el número de operaciones que hasta a la Diputación le resultó imposible cuantificar el volumen de empresas dedicadas a esta actividad. El departamento de Hacienda optó finalmente por realizar inspecciones al azar en las cuentas de diez so-

ciudades en su lucha por erradicar el fraude y poner freno a semejante descontrol.

Aquel paraíso se esfumó de la noche a la mañana. Sin embargo, siete años después, la situación, para fortuna del gremio, comienza a revertir. De forma muy tímida todavía, porque la compraventa de inmuebles avanza «muy poco a poco. Registra crecimientos bastante moderados», reconoce José Manuel González, presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (Apis). No obstante, hay una realidad incuestionable. El mercado local da síntomas de una enorme fortaleza desde finales del pasado año.

Empresarios locales y grandes grupos han empezado a tomar posiciones, bien para reforzar su red de ventas o abrirse paso en un negocio que recupera también caras conocidas. Bastantes de los profesionales que arrojaron la toalla y cerraron sus oficinas en 2008 vuelven a jugársela.

Así que, después haber desaparecido de la escenografía urbana y ser sustituidas por tiendas de videojuegos y restaurantes, las agencias han conseguido hacerse un hueco otra vez en el tejido comercial junto a perfumerías, cafeterías y fruterías. Y no solo en los barrios de alto poder adquisitivo de la capital vizcaina. La fiebre inmobiliaria llega a to-



LAS CLAVES

En tiempo récord

Desde diciembre del año pasado se asiste a un aluvión de aperturas. La facturación crece un 30%

Contención

«Hay negocio porque los pisos están en 'precios de mercado', aunque pueden bajar aún un poco más»

Apis sostiene que los inmuebles están en «precios de mercado» y que, en teoría, no deberían «bajar mucho más, aunque no es descartable. Es un buen momento para comprar porque los bancos han vuelto a abrir el grifo y conceden préstamos en las mismas condiciones que en los mejores tiempos», detalla González. La masiva apertura de establecimientos, que vuelve a situarse en los niveles previos a la crisis, con aproximadamente medio millar de puntos de venta, se explica también porque los empresarios no se ven obligados a realizar grandes inversiones. A diferencia de otros gremios, a los agentes les bastan «lonjitas» de apenas 20 metros cuadrados para dar a conocer sus ofertas.

Roberto Serrano, fundador y director general del grupo Quorum, que dispone de cinco oficinas tras la abierta recientemente en la calle Elcano, cree que la crisis debe ayudar a no repetir «los errores del pasado». Lamenta el «gran daño» que hicieron al sector grandes compañías extranjeras que recalieron a finales de la década pasada en Bilbao. «Abandonaron la plaza en cuanto vieron que el negocio no daba para más. Hay que crecer poco a poco, pero ellas solo pensaron en la rentabilidad a corto plazo y utilizaron técnicas muy agresivas para colocar sus inmuebles», argumenta.

Gonzalo Irizar es otro de los hombres fuertes del sector. Propietario junto a su hermano Javier de una compañía con más de 30 años de experiencia, ha duplicado la presencia con la apertura de otros dos establecimientos en el Casco Viejo y María Díaz de Haro. «Pese a los malos resultados en tiempos de crisis, el mercado acaba consolidando a los empresarios que buscamos mantener la marca. No somos como los negociantes de compraventa de oro que aprovechan el momento y cierran en cuanto vienen mal dadas».

das las zonas. Este vertiginoso crecimiento alcanza también a ambas márgenes, la comarca de Las Encartaciones, el Duranguesado... Hay una razón primordial: pese al auge de la venta 'online', los agentes han modificado las reglas del juego y buscan «el acercamiento físico con el cliente para ofrecerles lo que quieren en el lugar concreto». De ahí que firmas veteranas que resistieron la crisis trabajen ahora en la ampliación de delegaciones.

«Los bancos abren el grifo»

José Manuel González apunta tres claves para explicar la constitución desde diciembre de 2014 de al menos un centenar de inmobiliarias, casi tantas como las que desaparecieron coincidiendo con el desplome. Al repunte de la economía y concesión de créditos hipotecarios por parte de las entidades financieras, se suma el precio de los pisos, que han sufrido un severo reajuste, «aún por rematar». El presidente de los