



Un 10% més d'agències immobiliàries en dos anys

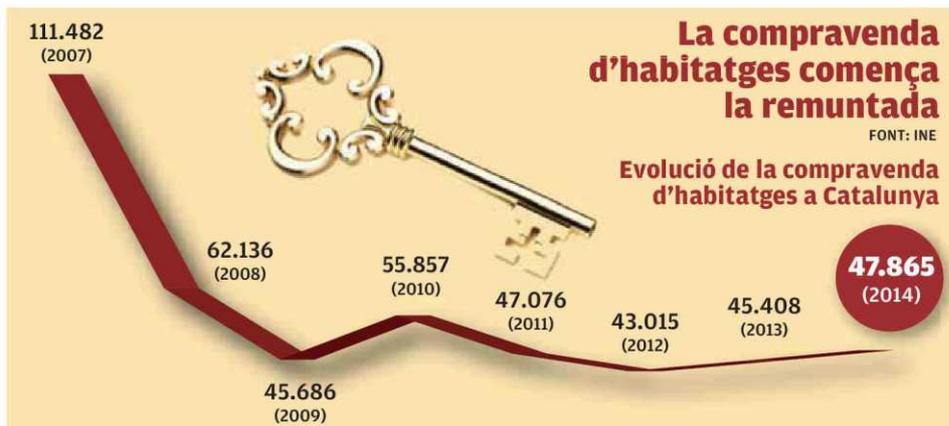
■ La reactivació de la compravenda d'habitatges n'anima l'obertura després que un 60% van tancar amb l'esclat de la bombolla ■ El sector, però, no espera recuperar els volums d'abans de la crisi

Berta Roig
BARCELONA

Va ser una de les primeres imatges evidents de la crisi. Les agències immobiliàries, aquelles mateixes que durant els anys del boom apareixien sense parar i ocupaven més i més locals comercials, començaven a abaixar les persianes a causa de la caiguda de les vendes. I així fins que dos de cada tres operadors van llançar la tovallo-la, fet que va portar el sector de la intermediació immobiliària a una dura etapa que tot just enguany sembla haver acabat.

De fet, el punt d'inflexió, segons explica el president del Col·legi d'API, Joan Ollé, es va començar a notar a finals del 2014, "quan ja van començar a obrir algunes agències", però ha estat aquest 2015 l'any que ha confirmat el canvi de tendència. En aquests dos últims exercicis, destaca Ollé, el sector ha sumat un 10% d'establiments nous, animats per l'augment del 15% i del 25% en la compravenda d'habitatges. Les grans ensenyes han estat protagonistes d'aquest salt. Així, després d'anys reduint el nombre d'oficines "i aguantant com es podia", explica el conseller delegat de Tecnocasa al mercat espanyol, Paolo Boarini, la firma italiana ha obert cinquanta franquícies noves enguany, que se sumen a les vint que ja es va atrevir a obrir el 2014. Pel 2016 la firma espera incrementar la xarxa d'oficines un 20%, centrant l'expansió sobretot a Barcelona i Madrid: "Són les zones on ja estem notant un increment modest dels preus", destaca Boarini.

També la nord-americana Century 21 ha pitjat l'accelerador amb cinc agències noves a Catalunya i nou més a la resta de l'Estat. "Ara comptem amb més de 35 oficines i esperem que el 2016 la xifra arribi a seixanta", destaca el seu responsable per a la península Ibèrica, Ricardo Sousa. Barcelo-



Evolució de la taxa mensual del nombre de compravendes d'habitatges a l'Estat

(Mes de setembre respecte al mes anterior)



na, els dos Vallès, el Marresme i la Costa Brava són els principals objectius a Catalunya.

I especialment paradoxal és el cas de Don Piso. El 2006, un dels anys daurats pel sector immobiliari, Habitat va pagar 92 milions d'euros per la firma a Ferrovià. Tan sols cinc anys abans aquesta l'havia comprat al seu fundador per 20 milions d'euros.

I el 2009, en plena crisi, un grup de directius la tornaven a comprar en plena subhasta després de la fallida d'Habitat. "Ho vam fer perquè era una marca molt ben posicionada,

Torna el perill de l'intrusisme

Un dels principals problemes del sector en l'època del boom va ser l'intrusisme i ara, amb la reactivació de l'activitat, el Col·legi d'API avisa del perill de caure altra vegada en els mateixos errors. "Alguns dels nous venuts deixen molt a desitjar en alguna de les pràctiques que fan", destaca el seu president, Joan Ollé.

Des del 2010 a Catalunya els agents immobiliaris estan obligats a inscriure's en un registre de la Generalitat, fet que implica, entre d'altres coses, tenir un emplaçament

oficial, amb una titulació específica mínima i amb garanties com una pòlissa de responsabilitat civil. A finals de novembre n'hi havia 5.185 de registrats, però el nombre augmenta cada vegada amb més rapidesa.

El problema, explica Ollé, "és que t'obliguen a registrar-te però després no hi ha un control sobre la teva activitat". També Emiliano Bermúdez (Don Piso) creu que caldria aquest control "per protegir el consumidor i garantir una competència sana".

amb la intenció d'esperar que el mercat repuntés", destaca Emiliano Bermúdez, un dels socis actuals de la firma. Després d'uns primers anys en mínims, el setembre del 2014 Don Piso va començar a veure la llum i a obrir oficines. Ara en té 56, divuit de pròpies i la resta, franquícies, i preveuen acabar l'any amb seixanta. "El 2015 ha estat un any molt bo, feia temps que diferents veus parlaven de la recuperació del sector però cop sembla que això és cert", apunta Bermúdez. El 2016 la firma vol

obrir trenta establiments més, amb una inversió superior al milió i mig d'euros, però com Tecnocasa i Century 21 té clar que no tots els mercats presenten oportunitats. "Estem parlant sobretot de l'àrea de Barcelona o altres capitals de província, però en canvi és encara aviat per a zones de segona residència", explica Bermúdez.

Ara bé, a pesar de la reactivació del mercat, el sector no espera ni de bon tros recuperar el volum que havia arribat a tenir. El president dels API explica: "El mercat encara no està normalitzat, per a això caldria que el 2016 les operacions de compravenda continuessin pujant un 30%, i això dubto molt que passi." Com destaca Boarini, "és difícil recuperar el volum d'un mercat on el nombre de compravendes

Les frases

“Vam comprar Don Piso el 2009 en espera que el mercat es recuperés”

Emiliano Bermúdez
SOCI DE DON PISO

“Ja a finals del 2014 vam notar que es començaven a obrir noves oficines”

Joan Ollé
PRESIDENT DEL COL·LEGI D'API

al conjunt de l'Estat passa-va del milió, i ara no arriba a 300.000.”

Però, a més, el sector està canviant. En els anys del boom immobiliari molta gent, amb formació sobre el sector o sense, es va llançar a muntar una agència i això va dibuixar un mapa de moltes petites oficines on el més normal era que hi treballessin dues o tres persones. Per Sousa, però, això ha de canviar, "hi haurà menys oficines però aquestes seran de més dimensió, amb estructures més professionals". De fet, ensenyes com ara Don Piso compten amb la seva pròpia escola de formació per als franquiciats. Uns franquiciats que tenen perfils diversos. "Ens trobem des de gent que capitalitza l'atur, fins a emprenedors amb capacitat per tenir finançament de tercers passant per empresaris que ja tenen una oficina en marxa i que volen adherir-se a la nostra xarxa", explica Bermúdez. ■



JUANMA RAMOS