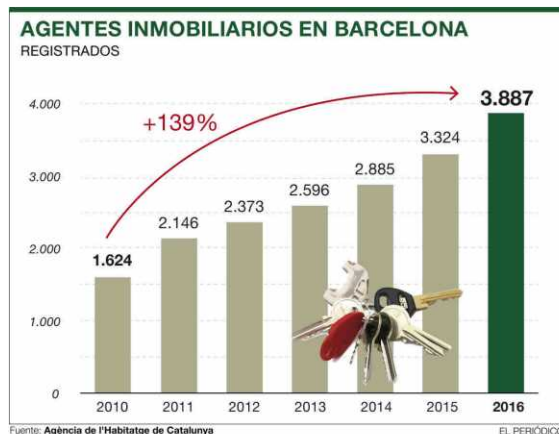




# La burbuja de las inmobiliarias

La gran demanda de pisos provoca el registro de 1.000 nuevos operadores en 2 años

El auge de operaciones y la escasa oferta dejan casi sin cartera a muchos mediadores



PATRICIA CASTÁN  
BARCELONA

Donde hace unos meses hubo una mercería, una frutería, una tienda de ropa de bebé... incluso un mugriento local cerrado a cal y canto tras la crisis, de pronto ha florecido una agencia inmobiliaria. Brotan día sí y día también porque pocos negocios a pie de calle precisan tan poco espacio y logística. Brotan sin pausa ni tregua porque cada día hay más movimiento de alquiler y venta en Barcelona. Si a finales del 2010 la ciudad contaba con 1.624 agentes registrados, en el 2016 la cifra llegó a 3.887, tras sumar más de mil desde el 2014. Algunos son titulares de más de una oficina, de modo que los negocios pueden ser muchos más.

Una de las caras más visibles del pinchazo de la burbuja inmobiliaria fue la extinción de los negocios mediadores de la compraventa que vendieron pisos a destajo durante unos pocos años. Tanto fue el movimiento que en el 2010 la Agència de l'Habitatge de Catalunya creó el Registre d'Agents Inmobiliaris, obligatorio para que un agente pueda abrir un establecimiento cara al público pues «favorece la transparencia y garantiza la seguridad de los usuarios». La lista se ha disparado en los últimos tiempos, desde que el mercado inmobiliario empezó a remontar el vuelo. Cabe destacar que

normalmente cada agencia solo tiene registrado a un agente (por los requisitos económicos, garantía y seguros que debe asumir el profesional) y que es habitual que una persona registrada esté al frente de varias agencias de una misma marca.

El presidente del colectivo de agentes de la propiedad (API), Joan Ollé, estima que durante la crisis cerraron dos de cada tres agencias. De esos operadores, muchos están volviendo al negocio. No obstante, más

**Muchos propietarios aguardan una mayor e inminente subida para vender, lo que reduce la oferta, que se encarece**

allá de los casi 3.900 registrados en Barcelona –tras crecer el 139% en seis años–, figuran otros mediadores de vivienda que no hacen esta actividad de forma habitual y por tanto no constan como API, y algún operador no registrado, cuyas «técnicas comerciales muy agresivas» o malas prácticas enturbian la imagen del sector, lamenta Ollé. Solo los inscritos ofrecen las garantías exigidas por la Administración catalana.

El fenómeno inmobiliario no tiene parangón en el resto de Catalun-

ya, donde el registro suma casi 5.800 inscritos. De hecho, de las 700 altas del 2016, unas 550 pertenecían a Barcelona. Y es que la capital lidera en solitario (por encima de Madrid) la escalada de precios, primero de alquileres, y luego de venta. Si el IncaSol (con las fianzas de contratos firmados) situó a final del año pasado en 826 euros el precio medio del alquiler en Barcelona (batiendo su propio récord), portales como Idealista contabilizan un incremento anual del 16,5% y empresas como Tecnocasa lo cifran sobre el 15%, apunta su director de Análisis, Lázaro Cubero.

**LOS CONTRATOS DE TRES AÑOS** // La locura de los alquileres en Barcelona está alimentada por la finalización de los nuevos contratos de tres años estrenados en junio del 2013, el tirón internacional que atrae a residentes extranjeros, la mayor cultura del alquiler frente a la compra y el hecho de que los bancos den un máximo del 80% para las hipotecas, lo que conduce a muchos vecinos a optar por el arrendamiento. Sin embargo, la oferta no da abasto y los precios escalan sin tregua, con poco más del 20% de la oferta anunciada a menos de 1.000 euros al mes.

En ese escenario de burbuja de alquileres también se engordan los precios de venta a pasos agigantados. Idealista habla de subidas en sus anuncios del 14,4% en el 2016. Desde Tecnocasa prevén un 10% más para este año y Don Piso lo reduce a un 5-6%. Los bajos intereses de las hipotecas, el aumento de las concedidas, la decisión de comprar ante lo caro que resulta alquilar, el auge de los inversores (compran para arrendar) y la expectativa de que los precios suban con rapidez alimentan la sed compradora, mientras que muchos propietarios «están a la espera de vender y ganar más», mantiene Emiliano Bermúdez, subdirector general de Don Piso. Una estrategia que conlleva cierto riesgo, por muchos factores externos.

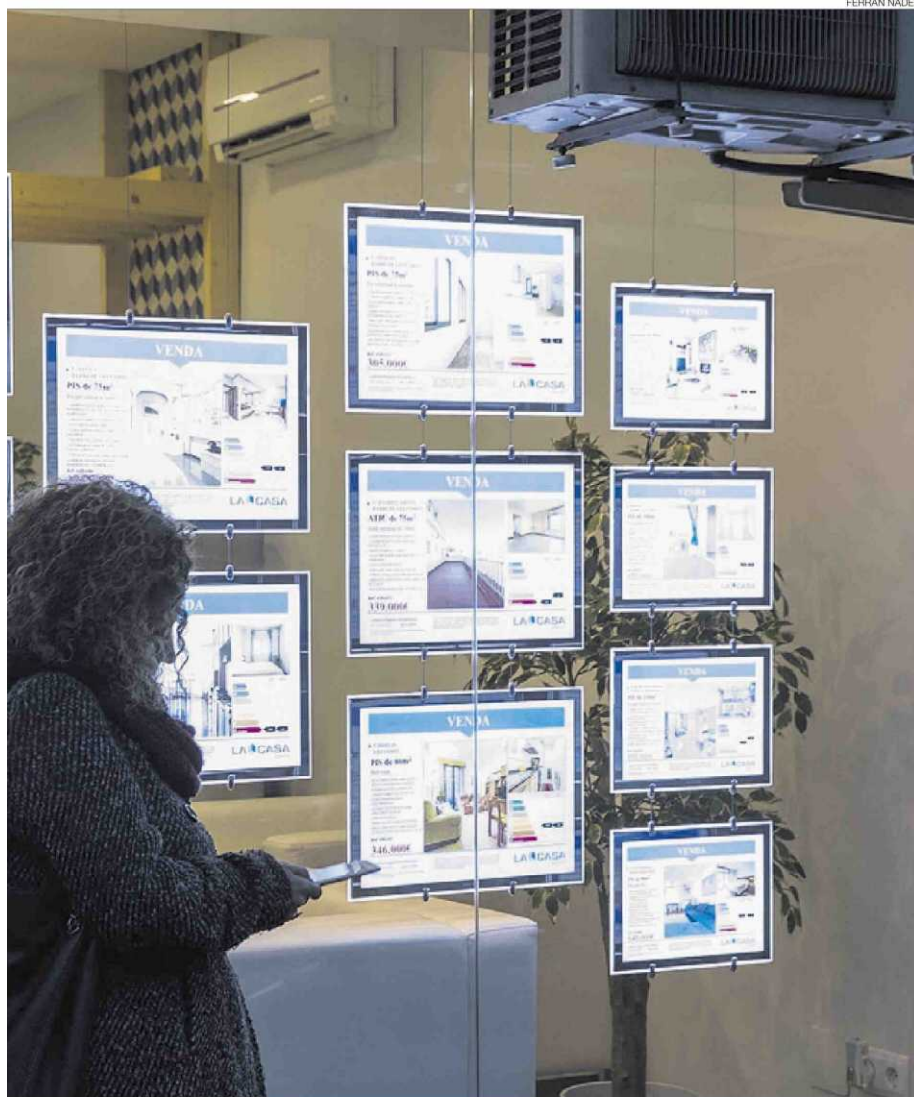
Ese desajuste de oferta y demanda hace que lo poco que hay en venta y esté a un precio adecuado vuele, de modo que muchas de las inmobiliarias de barrio que afloran apenas tienen oferta disponible. =



Una mujer consulta las ofertas inmobiliarias en el escaparate de una agencia.

ALGUNAS  
CIFRAS  
CLAVE

- 1 Solo el 10% de los pisos** en alquiler en la capital catalana están por debajo de los 800 euros mensuales
- 2 Ciutat Vella** es el distrito con el alquiler más caro de España con 17,3 euros el metro cuadrado
- 3 El precio medio** del alquiler en la Barceloneta ha aumentado un 17,1% entre el 2014 y el 2016



FERRAN NADEU

## EL NEGOCIO QUE REPUNTA

# Inversores a la caza de pisos

**Cuatro de cada diez** pisos que se venden en Barcelona se compran como inversión

**P. C.**  
BARCELONA

A media mañana de un lunes, Joan P., un comprador de Vic con ganas de tener una propiedad en Barcelona, tiene previsto visitar tres pisos en Les Corts y el Eixample. Lo que lee en la prensa le lleva a pensar que, ante la subida que se avecina y con los alquileres por las nubes, comprar en la capital catalana viene a ser como tener un plan de pensiones. De hecho es mucho mejor: Idealista.com sitúa la rentabilidad en el 5,5%. Pero in extremis le avisan de que dos de las viviendas que tenía que ver han sido reservadas, así que acude a la tercera cita con mil euros para asegurarse de cazar la vivienda si le encaja. Y así es. Solo había visto un par de inmuebles antes y perdido otro par, así que convencido de que «cada día que pase los precios serán más altos y se podrá regatear menos», hace una oferta ganadora.

Hasta los grandes operadores han constatado «la dificultad de generar cartera de pisos para vender desde el último trimestre del año pasado», indica Emilliano Bermúdez, que también es director de Expansión de Don Piso. Sarrià-Sant Gervasi y el Eixample se perfilan como los dos distritos con más oferta de venta, según Idealista y Fotocasa.

## Baile de comisiones

Esa escasez hace que muchos nuevos operadores se desmelenen por captar pisos. La mayoría de las agencias están cobrando honorarios de entre el 4% y el 6% del precio de venta, más IVA. Es decir, por un piso de 300.000 euros se embolsan de 12.000 a 18.000 euros más impuestos, cuando tienen la exclusiva. Pero si no la tienen y han de competir con otros a la hora de la venta, se produce un baile de ajustes, que la mayoría cifran en una comisión mínima de 6.000 euros, incluso en pisos pequeños.

Esa retribución es lo bastante tentadora –descontando la publicidad– para que muchos excomerciales del sector hayan vuelto a la carga. En la avenida de Madrid, en poco más de cien metros coinciden cuatro agencias. En dos tramos de la calle de Sants también hay cinco, en una manzana del Eixample

es fácil contar con dos o tres... En esas zonas (entre otras) muchos pisos se venden en días. En algunas oficinas hay que dejar los datos porque no tienen apenas nada disponible.

En algunas oficinas trabaja personal con idiomas, incluso ruso, como en Exes, mientras crecen las inmobiliarias enfocadas a los chinos. Y es que según un reciente informe, cuatro de cada diez pisos los compran inversores (tanto grandes como pequeños), muchas veces extranjeros, y al contado. En barrios como Barceloneta o Gòtic los foráneos son con diferencia el cliente más habitual, tanto para vivir como para alquilarlos.

Lázaro Cubedo, de Tecnocasa, con 70 franquicias en la ciudad, constata «el ritmo estratosférico»

## Los extranjeros que se afincan son un factor clave de encarecimiento del alquiler

del sector en la ciudad y también la demanda por parte de extranjeros que se afincan en Barcelona temporalmente: el 34% de los inquilinos que firman sus contratos de alquiler lo son. Una presión en el mercado más notoria aún que los 17.000 pisos turísticos por días de la ciudad (entre legales e ilegales), de entre un parque de 830.000 viviendas.

Cuestión aparte es el tema de las tasaciones. Diversos operadores consultados aconsejan precios según los pisos vendidos recientemente en cada zona, una opción «realista» si se pretende vender en un tiempo razonable. No obstante, muchos particulares parten de una pretensión «disparatada» al poner anuncios en macroportales o al forzar a su agencia a ese precio de salida, lo que «infla» el precio medio que cada web estipula sobre la zona, apunta Bermúdez. El efecto se encadena y otros lo imitan, generando importes que no coincidirán con las tasaciones bancarias. «El 90% de las ventas se hacen por precios inferiores a los anuncios», agrega este experto, aunque el regateo ya no sea el de la crisis. ≡