

Burbuja de inmobiliarias en Barcelona

- La gran demanda para alquiler y compra provoca el registro de más de mil nuevos operadores en apenas dos años
- El auge de operaciones y la escasa oferta hace que muchos nuevos mediadores apenas tengan cartera de pisos



Escaparate de una inmobiliaria del Eixample.



PATRICIA CASTÁN

[@patriciacastan9](#)

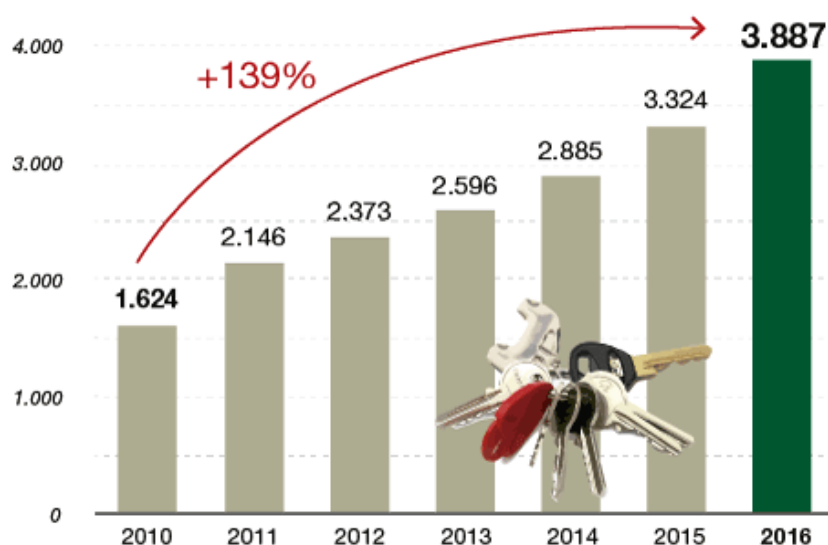
DOMINGO, 29 DE ENERO DEL 2017 - 16:42 CET

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 capital catalana contaba con 1.624 **agentes registrados**, en el 2016 la cifra llegó a **3.887**, **tras sumar más de mil desde el 2014**. Algunos de ellos 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, en distintas zonas.

AGENTES INMOBILIARIOS EN BARCELONA REGISTRADOS



Fuente: Agència de l'Habitatge de Catalunya

EL PERIÓDICO

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 allá de los casi 3.900 registrados en la capital catalana -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, así como 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**.

FENÓMENO ÚNICO

El fenómeno inmobiliario no tiene parangón en el resto de Catalunya, 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 los alquileres, y luego de la venta. Si el Incasol (con las fianzas de contratos firmados) sitúo 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.

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.

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