



Los efectos de la crisis

Florece las inmobiliarias al calor de los 'pisos chollos'

El reajuste de los precios reactiva un negocio casi extinguido en BCN

El colegio de API lanza una llamada para captar 200 agentes de ventas

PATRICIA CASTÁN
BARCELONA

Con la misma alegría con la que eclosionaron entre los años 2000 y 2006, se desvanecieron al poco de iniciarse la crisis hasta llegar casi a la extinción. Hablamos de las inmobiliarias, que en Barcelona surgían como champiñones tras una lluvia de otoño, como epítome del convulso trasiego de compraventa, reventa, especulación y movimiento de inmuebles que alimentó la famosa burbuja. Y aunque la crisis no remite, los precios de la vivienda en la capital catalana alcanzan ya esa categoría que muchos consideran casi un chollo (solo comparativamente respecto a los años de los precios locos), lo que incentiva tanto al que necesita piso como al que prefiere invertir en piedra antes que dejar el di-

nero a la suerte de su banco. Un repunte de la actividad que se ha traducido inmediatamente en la apertura de inmobiliarias en la ciudad, con la particularidad de que sus actuales precios recuerdan a los hace más de una década.

El Eixample, por su dimensión uno de los distritos con más oferta de viviendas en venta y alquiler, ha sido escenario de continuas aperturas durante los últimos meses. En sus escaparates, carteles curiosos, como «piso soleado, con ascensor, a 115.000 euros». ¿Son reales? Sí, como comprueba este diario. Y además se venden en pocos días. «Hay mucha gente que no está en paro, que necesita un piso y que llevaba tiempo esperando y ahora se decide», explica un vendedor de la zona del Eixample izquierdo.

«ALGO ESTÁ CAMBIANDO» // El director comercial del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona, Joan Aguilera, explica que en el sector se percibe que «algo está cambiando». A su juicio, «la sensación de crisis ha sido catastrófica, hasta el punto de que se cerraron incluso más inmobiliarias de lo que el propio mercado necesitaba». Por esa razón, justifica, «la propia dinámica interna del mercado de estocs de vivienda -alimentada por los inmuebles que atesoran los bancos- junto con la demanda de gente que necesita piso» ha resucitado la actividad inmobiliaria, aún de forma discreta.

Pero la reactivación ha sido lo bastante notoria como para que el colegio de API anuncie públicamente mañana la apertura de un proceso de selección de 200 gestores comerciales inmobiliarios. Aguilera detalla que al cierre masivo de agencias en los últimos años hay que sumar la reducción de plantillas en las que quedaron abiertas, donde ahora se encuentran con bajas por suplir.

Eso sí, los perfiles de los profesio-



OFERTA REACTIVADA ▶ Escaparates con anuncios de pisos en algunas de las nuevas agencias que se han abierto recientemente en el distrito del Eixample. De arriba a abajo, Tecnocasa, Inmodux y Pisoscat.

Los bancos buscan apoyo profesional para colocar sus estocs

▶ El director comercial del colegio de API de Barcelona, Joan Aguilera, sostiene que si bien los primeros ajustes de precios de pisos en la ciudad estuvieron impulsados por la urgencia de vender por parte de quienes no podían sostener su hipoteca, los nuevos recortes vienen propulsados por los enormes estocs de viviendas que acumulan los bancos.

▶ Y aunque las entidades bancarias intentan gestionarlas ellos mismos, cada vez más están cediéndolas a profesionales para darles salida. Eso sí, la mayoría de grandes rebajas por parte de bancos están limitadas a las zonas menos cotizadas de la capital catalana. Y curiosamente, las webs bancarias aún exhiben muchos precios por encima de mercado.

Pasa a la página siguiente



los precios

BAILE DE CIFRAS Y DE REBAJAS

LA URGENCIA

Los anuncios duran semanas y hasta meses con el precio de partida, pero cuando se produce una rebaja sustancial (incluso de 30.000 euros en pisos que estaban a 150.000) la venta suele ser rápida. El comprador ahora tiene paciencia y espera las oportunidades. Como guinda, siempre hay un regateo final, algo que antes era impensable.

LOS DISTRITOS

Los pisos pequeños y asequibles se extienden por toda la ciudad. Según los principales buscadores, uno de cada seis está a menos de 150.000 euros. No obstante, en Nou Barris esta proporción llega a uno de cada tres, y en Sants y Sant Andreu, a uno de cada cuatro. En el Eixample solo son el 5%.

Viene de la página anterior

nales ya no son de «enseñapisos» como hace unos años, cuando cualquiera cambiaba de profesión y se ponía a despachar inmuebles que «se vendían solos», motivados por las generosas comisiones. La situación ha cambiado y el comprador ya no decide a toda velocidad y a cualquier precio. Ahora el proceso es más lento, media el regateo y la complejidad de lograr una hipoteca, ante lo que se imponen profesionales formados y con experiencia «en todo el proceso de gestión de la venta y acompañamiento al cliente», apunta.

Desde el macroportal de venta de inmuebles por internet fotocasa.es también detectan pequeños indicadores, como más contactos y búsquedas de vivienda, aunque son prudentes a la hora de hablar de resurrección.

«PRECIOS NEGOCIABLES» // Expertos de otra web, idealista.com, sí confirman el continuo incremento de la bolsa de pisos *baratos*; un tipo de oferta que abre la puerta a los que buscan primera vivienda o inversionistas. Y también un reajuste general de precios. Como ejemplo, si hace un año el portal ofertaba 486 pisos de menos de los simbólicos 120.000 euros (20 millones de pesetas) —inexistentes años atrás—, ahora ya son casi 700, incluso por debajo de los 100.000, explican. Si el presupuesto se estira hasta los 150.000, fotocasa cuenta con más de 2.000 (repeticiones incluidas), y en idealista se anuncian más de 1.400, incluso con ascensor y vistas. Y encima, son «precios negociables», avisan. ≡