


api Col·legi d'agents de la propietat immobiliària de Girona

**Gonzalo Bernardos,** analista i consultor econòmic i immobiliari

**Carles Capdevila,** director del diari ARA i professor de la UB

Divendres ,20 de març de 2015

# Jornada Immobiliària 2015

# Jornada Immobiliària 2015

Col·legi d'agents de la propietat immobiliària de Girona

## Recuperació econòmica o nou boom Immobiliari? Gonzalo Bernardos, analista i consultor econòmic i immobiliari

La resposta no es fa esperar. Depèn diu Bernardos. Depèn de les zones. Hi ha llocs que hi haurà una suau recuperació i en altres llocs experimentaran un nou boom immobiliari.




### En el context internacional:

Els països que han fet una bona política econòmica (no com a la zona Euro: Àngela Merkel va caure en l'error de crear austeritat per corregir una crisi pel costat de la demanda. En lloc d'incrementar la demanda, la va reduir) com poden ser els Estats Units o el Regne Unit han basat una part important de la seva recuperació en el sector immobiliari i de la construcció.

Fins i tot un país rescatat com Irlanda va utilitzar el mercat immobiliari per la seva recuperació. Les entitats financeres donen crèdit perquè tenen garanties. I com a dada a destacar, al 2013 tenen un augment del 5% del preu de l'habitatge i al 2014 l'augment és del 16%.

És a dir que, **en l'escenari internacional, per generar ocupació i recuperar l'economia s'aposta pel mercat immobiliari.**

Col·legi d'agents de la propietat immobiliària de Girona

## En el conjunt espanyol:

No ha estat gràcies a l'acció del govern però hi ha hagut 4 circumstàncies que han ajudat molt a l'estat espanyol. Si Grècia no surt de l'euro, Espanya creix un 3%, és a dir, doblem el creixement econòmic d'Alemanya.
Així doncs l'economia espanyola deixa d'estar en crisi i inicia una fase expansiva que durarà un mínim de cinc anys fins al 2019-2020 que tindrem una taxa de desocupació que pot estar a prop del 8-9%.

Aquestes 4 circumstàncies clau són:

***1. El preu del petroli s'ha enfonsat***
Previsió que estigui per sota els 70$ en els propers anys.

***2. La depreciació de l'euro***
Ens fa més competitius, creix l'exportació, l'ocupació i els beneficis de les empreses.

***3. La compra de deute públic per part d'Alemanya***
Davant la por de la fallida de Rússia, (no comptis amb el client rus), Alemanya dóna el vistiplau a la compra de deute públic al BCE. La banca espanyola haurà de ser capaç de controlar l'expansió del crèdit d'una manera sana, vigilant a qui es dóna el crèdit (el 80% a famílies amb ingressos entre 2.500-3.000 €).

Pel què fa als diferencials, ara està a l'1% i per l'any vinent podria baixar al 0,5%. Amb el tipus d'interès tan baix és més atractiu comprar que llogar. Veureu que el mercat de lloguer baixarà i el de compravenda és el que pujarà.

***4. Alta despesa de les famílies***

La classe mitjana-alta ha començat a gastar molt més del què estava previst, fins al punt que la despesa de les famílies en l'últim trimestre ha augmentat un 3,4%.

La millor inversió en un moment de cicle expansiu com ho és ara, és la compra de sòl. Ja que quan hi ha crisi el sòl baixa de preu més ràpid que l'habitatge. Amb la pujada el sòl experimenta l'augment més ràpid i les plusvàlues són més grans.





# Jornada Immobiliària 2015

Col·legi d'agents de la propietat immobiliària de Girona

## Situació a Barcelona

Hem de tenir en compte la diferenciació de barris de classe alta, mitja-alta i barris obrers. Les xifres de les darreres declaracions de la renda ens confirmen que hi ha una societat molt fragmentada en la que a uns quants els hi va molt bé i a altres no tant ni tenen perspectives de millora. Tot això es manifesta en les compravendes d'habitatges.
Al 2015 es preveu una pujada del 10% en el preu de l'habitatge als barris de Sarrià-Sant Gervasi, Les Corts, Gràcia i l'Eixample. No hi haurà pujada a Trinitat Nova, a Mollet, a Montcada ni als nous eixamples de Sant Cugat, en aquest cas perquè hi ha un excés d'oferta. Tampoc pujarà el preu a rodalies de Barcelona si no són zones de molt alt estanding com poden ser Sitges o Sant Just.
Durant l'any 2016, com que el mercat funciona pel boca-orella o per l'efecte *ovella*, la pujada serà d'un 12-13%. I si ens centrem en les transaccions al 2015 augmentaran un 20-25% i al 2016 arribarem a un 30%, sense comptar zones molt concretes que poden arribar a un 50% com Madrid.

Actualment hi ha dos models de negoci que s'estan aplicant:
El primer, el Call Center que basa la seva estratègia en captar el màxim d'immobles possible per aconseguir més quota de mercat. I el segon, que aniria en la línea d'estendre's pels barris, professionalitzar l'agència petita de barri, guanyar en presència donar visibilitat i confiança. Aquest segon, segons Bernardos seria el model amb més futur, ja que el primer només el poden fer agències amb molts recursos.

# Jornada Immobiliària 2015

Col·legi d'agents de la propietat immobiliària de Girona

## Situació a Girona

A **Girona capital** hi haurà una reactivació total. Augura un increment de vendes que puja més d'un 20% doblant la xifra del 2014. Pel què fa a increment de preu, es calcula un increment del 3-4% i d'un 7-8% en zones de classe mitja-alta.



La ciutat de Girona, immobiliàriament parlant es comportarà millor perquè té millors característiques que Lleida o Tarragona i perquè és la província més rica de l'estat que això també atrau a més inversors.

Actualment les opcions segures d'inversió, com ara la renda fixa a curt termini i els dipòsits oferiran la majoria dels casos rendibilitats no superior a l'1%. A més, el preu dels bons espanyols a 10 anys, (renda fixa a llarg termini), està en el seu màxim històric i, per tant, té poc recorregut a l'alça, (el preu i el tipus d'interès van en sentit invers). Pel què fa a l'IBEX encara té bona perspectiva a mig termini però pot patir una baixada important si Grècia acaba sortint de la zona euro.
Entre les diferents opcions d'inversió, ens queda invertir en dòlars que és d'alt risc o l'opció que destaca favorablement que és l'habitatge perquè ofereix un alt dividend, per l'expectativa d'aconseguir una elevada plusvàlua a mitjà termini i perquè ens agrada més que la resta d'opcions.

# Jornada Immobiliària 2015

Col·legi d'agents de la propietat immobiliària de Girona

**La Costa Brava** és una de les dues zones de tot l'estat espanyol, junt amb Mallorca, que destaquen per les seves poblacions, el seu territori i el seu alt estanding.

No tots els pobles de la Costa Brava respondran igual però en general es torna a reactivar el mercat de segona residència. Sobretot per l'inversor nacional i el client francès.

La província de Girona no té un excés d'oferta tan gran com té el sud de Catalunya, és un territori amb valor afegit i a més té un nivell de riquesa que destaca per sobre la resta.

**Per tant, segons Gonzalo Bernardos: s'ha acabat la crisi immobiliària i l'econòmica. Arribem a un període de forta expansió en el que cal tenir en compte els errors del passat i preparar bé l'estratègia a seguir. I afirma que el millor negoci és el sòl. Benvinguts a la nova expansió del mercat immobiliari, benvinguts als bons temps.**

# Jornada Immobiliària 2015

Col·legi d'agents de la propietat immobiliària de Girona

## L'hora de canviar i comunicar millor

**Carles Capdevila,** director del diari ARA i professor de la UB




Vinc a parlar de comunicar i de canviar.

Des d'aquest punt de vista, el comunicatiu, estem a l'inici d'un canvi. Estem en un món connectat i hem de passar del món vertical al món horitzontal.
Estem vivint un moment històric. Segons Zygmunt Bauman estem en un interregne entre un món que es descompon i un nou món que l'hem d'inventar. Però els moments històrics també són sinònims de dolor, patiment i mort, si no fas res per canviar.

Com hem de passar del món vertical a l'horitzontal?

# Jornada Immobiliària 2015

Col·legi d'agents de la propietat immobiliària de Girona

1. **Ser optimista** perquè els que se'n sortiran d'aquest moment històric són els agosarats i els que canviaran la manera de fer les coses.

2. **Amb actitud amateur**. Actua, arremanga't i posa-hi ganes! Ara en diem emprenedors, són els que fan coses i les fan ben fetes i a més han d'aguantar als emprenyadors.

3. **Cal canviar.** Hem d'aprendre a canviar i a sortir de la nostra zona de confort. Si et quedes amb el què has fet sempre no tindràs resultats diferents i no aprendràs coses noves. Adona't que no té cap sentit: *això ho faig així perquè sempre s'ha fet així*, i en canvi és una postura encara massa comuna a moltes empreses.

4. **L'adolescència.** La societat ha passat de ser infantil a ser adolescent. I aquests adolescents tenen opinió i ho discuteixen tot a les xarxes socials. El poder s'ha desplaçat. Té més valor el què em digui un conegut que no una empresa. Ara la informació es comparteix, estem interconnectats i això farà canviar els intermediaris.

5. **Mira't al mirall i pensa en qui ets i què has de canviar.** Qüestiona't qui ets, quins objectius tens i com els has d'aconseguir. Busca el teu valor afegit, especialitza't, fes-ho artesanalment és a dir pel gust de fer les coses ben fetes, convenç i comunica.

6. **Cal comunicar.** La informació arriba directament als usuaris. Ja no és l'usuari qui busca les notícies, i recorda que com que és adolescent ja no s'ho creu tot, tot ho posa en dubte i dóna més credibilitat a una recomanació d'un amic que a un prescriptor desconegut. Entén que qualsevol negoci és una comunitat de clients i que aquests s'interrelacionen.

7. **El crèdit d'un professional es recupera**. Com? Fent les coses bé i comunicant-les. Creu en tu i en el teu projecte. I sobretot no et queixis.

**En definitiva, sigues optimista, passa a l'acció amb ganes de fer les coses ben fetes, canvia i aprèn, troba el teu valor afegit i sigues el millor del món en allò, especialitza't i comunica tot el que fas.**

# Jornada Immobiliària 2015

Col·legi d'agents de la propietat immobiliària de Girona

















# Jornada Immobiliària 2015

Col·legi d'agents de la propietat immobiliària de Girona

Prop de 150 assistents van ser els protagonistes de la cita del sector immobiliari gironí, la 3ª edició de la Jornada Immobiliària organitzada pel Col·legi API de Girona.

Gràcies a tots per la vostra assistència i participació.

