



Jornada Immobiliària API 2013

Dr. Josep Oliver, catedràtic d'Economia Aplicada de la UAB
Sr. Nello D'Angelo, coach del sector immobiliari

Palau de Congressos de Girona
22 de març de 2013

Els Agents de la Propietat Immobiliària de Girona van participar a la Jornada Immobiliària API 2013 celebrada al Palau de Congressos de Girona, que com a novetat i amb la voluntat d'anar integrant el sector a les noves eines de comunicació digital, es va poder seguir per Twitter en directe amb el Hastag #Immo13.

Més de 140 assistents van ser autèntics testimonis de les dues conferències organitzades pel Col·legi API de Girona, el dia 22 de març en el marc de l'assemblea general de col·legiats.

Dr. Josep Oliver

L'acte es va obrir amb les xifres del sector de l'habitatge, aportades pel catedràtic en Economia Aplicada de la UAB, el Dr. Josep Oliver, director de l'Informe sobre el sector immobiliari residencial a Espanya de Catalunya Caixa.

Estocs

En relació a l'**estoc** actual a les comarques gironines, ens va confirmar que es mantindrà durant els propers quatre anys, i que és de **15.000 habitatges** nous pendents de vendre.

Aquesta xifra d'habitatges nous per vendre de Girona representen un **2,8%** del total de pisos i cases que hi ha a la demarcació, una xifra superior a la mitjana catalana, que és del 2,6% –hi ha al voltant de 100.000 pisos per vendre–.

Les conseqüències del boom immobiliari que s'arrossegueu d'ençà que va començar la crisi no faran que aquest estoc comenci a davallar fins, com a mínim, **el 2017**. I, és que, tot i que cada any es venen entre 900 i 1.000 habitatges de mitjana a la demarcació, el cert és que aquesta també és la xifra de noves promocions que, periòdicament, es van acabant i surten al mercat.



El catedràtic d'economia va precisar que, **durant els darrers tres anys, l'estoc d'habitatges no venuts a les comarques gironines “s'ha estabilitzat”** i no varia.

Lluny de ser una bona notícia si és cert que aquesta estabilitat d'estoc dóna esperança d'arribar el més aviat possible a temps de recuperació.



Preus

En relació als **preus** va destacar dues coses: per una banda, l'acceleració important de la caiguda de preus sobretot concentrada en el darrer any i mig i per l'altra l'afirmació que hem arribat als valors, (pel què fa a preus), existents a finals dels 90 (97-99).

Així doncs, d'encà que va començar la crisi, al conjunt de Catalunya **els preus de l'habitatge han arribat a baixar fins a un 35% de mitjana**. “I la meitat de la caiguda ha estat aquest darrer any i mig” com a conseqüència del rescat bancari i la creació de l'anomenat banc dolent.

L'estudi del reajustament de preus ens indica que agafant com a referència els valors fonamentals d'accessibilitat i rendibilitat dels anys 97-99, hem arribat als mateixos nivells i per tant la previsió és que la **caiguda de preus quedi estancada en breu**.

Shadow Inventory

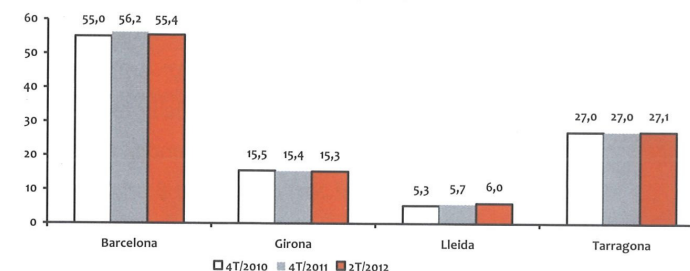
Posant l'ull en el shadow inventory o estoc difícil de reabsorvir de les comarques gironines, el catedràtic d'economia va afirmar que **a Girona serà de fàcil reabsorció** en el moment en què es reactivi l'economia i les famílies recuperin la confiança en el mercat.

En aquest sentit, el Dr. Oliver va assegurar que a les comarques gironines “no hi ha hagut excessos greus”. Confia que la **inversió estrangera contribueixi en els propers anys a reduir aquest estoc ja que el mercat de segona residència és un punt a favor per les nostres comarques** (sobretot a les zones costaneres).

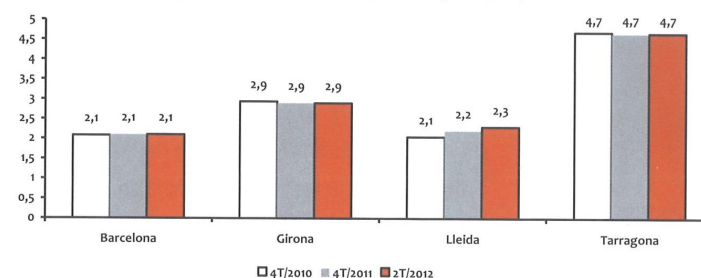
Seguint amb el seva anàlisi centrada a la nostra demarcació, ens va citar les comarques amb més acumulació d'estoc: la que destaca és la de la comarca de **la Selva** (amb el **4,7%** del total). La segueixen el **Gironès** (**2,7%**) i l'**Alt Empordà** (**2,4%**), i, ja més enrere, en queden d'altres com el Baix Empordà, el Pla de l'Estany i la Garrotxa, amb percentatges que volten el 2%.

Gràfic 10. El parc d'habitatge pendent de venda a les províncies catalanes: marcada estabilitat

A. Estoc total d'habitatge nou pendent de venda (milers)



B. Estoc total d'habitatge nou pendent de venda (percentatge del parc)



Font: estimació de CatalunyaCaixa a partir de dades de la Secretaria d'Habitatge i Millora Urbana de la Generalitat de Catalunya i del Ministeri de Foment.

Cap a on anem?

Finalment va enfocar la visió de cara al futur, parlant del factor demogràfic com a la dada més objectiva que tenen recollida dels darrers cinc anys i per tant més fiable per a pensar en possibles escenaris de futur.

Per fer un recorregut molt ràpid per aquestes dades exposades podem ressaltar els canvis produïts des de la fase expansiva anterior: Des dels anys 70 fins als 90 es generaven unes 30.000 noves llars/any, la mitjana es dispara a partir del 1998 i fins al 2008 que ens situem a 80.000 noves llars/any fins que arribem a l'actualitat i el panorama canvia dramàticament, passant a generar -1.000 noves famílies/any.

Els motius d'aquesta caiguda de la demanda d'habitatge es centren principalment en els factors demogràfics de la **immigració** i la generació dels anomenats **baby-boomers**, (nascuts als anys 70), que van provocar aquesta evolució d'augment espectacular de famílies a Catalunya.

La clara perspectiva a la baixa de la demografia catalana, fa que aquest shadow inventory doncs s'arrossegui fins ben bé al 2017.



Nello D'Angelo

coach i mentor del sector immobiliari, gran formador i gestor del sector amb més de 25 anys d'experiència.



Conceptes

Amb una ponència dinàmica i generadora de grans expectatives, el Sr. Nello D'Angelo ens va donar una lliçó magistral des de la proximitat. Només de pujar a l'escenari, ens va fer activar a tots i cadascun dels assistents els coneixements de conceptes tan i tan sentits per tots com la paraula crisi.

Crisi, prové de la paraula grega Krisis que prové del verb Krinein i significa Separar o Decidir. La crisi per tant, ens obliga a pensar, a fer un anàlisi i reflexionar. Significa renovació, canvi, oportunitat !

Què ens semblaria si en comptes de dedicar el nostre preuat temps a queixar-nos de la crisi, l'aprofitem, ens posem les piles i treballem per aconseguir que aquesta oportunitat sigui la millor pel nostre negoci?

<http://youtu.be/yn7k9ssUv3I>

Tot seguit ens va fer coneixedors del gran èxit dels negocis B2B com ho són les **MLS**, eina de treball que es basa en la col·laboració amb lletra majúscula i que el **Sr. D'Angelo** defineix com a **la vitamina immobiliària**.

D'una manera molt amena ens va mostrar el número de MLS que hi ha a nivell internacional, a nivell Espanyol i a nivell de Catalunya fins arribar a la nostra demarcació on la única que existeix és CBRAI de Roses, a l'Alt Empordà.

Ara és el moment de crear noves MLS perquè el futur passa per aquesta eina que et permet treballar cocompetint, (cooperem amb la competència), i defensar els teus honoraris, alhora que et proporciona més encàrrecs en exclusiva.



Noves tecnologies

Ens va fer adonar que el món actual es mou en una nova dimensió, **el món 2.0**, les xarxes socials i les noves tecnologies són el present i són el futur. No hem de tenir por a ser-hi. Cal participar activament d'aquestes eines i portar-les al nostre terreny per aconseguir més contactes, més clients i en definitiva: més vendes.

No sobreviu el més fort, sinó qui s'adapta més ràpid al canvi.

A què espereu?



