

II JORNADA IMMOSCÒPIA

Segona residència vs turisme: reptes del sector immobiliari

Salou, 7 de juny de 2013

Conclusions



Col·laboradors

Sabadell
Professional



Sponsors



Introducció

La I Jornada Immoscòpia, celebrada el **20 de juny del 2012** al CaixaForum de Barcelona, va dur per títol **Reinventant el sector immobiliari**. Fonamentada en la convicció que cal canviar moltes coses en el sector per adequar-lo a les exigències actuals i futures, convidava a reflexionar sobre la manera de propiciar un **model de mercat nou, millor i més eficient**. Defensava la necessitat de **professionalitzar el sector immobiliari** per reafirmar-ne la dignitat i de buscar solucions imaginatives per aconseguir-ne la reactivació.

Estàvem convençuts llavors (i ho continuem estant) que l'esforç per a la reactivació havia de ser col·lectiu, dels operadors i professionals del sector principalment, però també de l'Administració Pública i els ciutadans.

Un any després, podem afirmar que **Immoscòpia** ha estat una excel·lent excusa per aconseguir que professionals de diversos àmbits dins del sector immobiliari hagin compartit punts de vista, ja sigui físicament – a la jornada – o virtualment – a les pàgines de la revista que, sota el mateix nom, publica el col·lectiu API amb idèntic objectiu -. I el sector necessitava un fòrum d'aquestes característiques, n'estem segurs.

La II Jornada Immoscòpia, celebrada el 7 de juny de 2012 a l'Auditori del Palau de Congressos de Salou, continua l'esperit iniciat fa un any. Sota el títol **Segona residència vs turisme: reptes del sector immobiliari**, la jornada d'enguany es centrava en un dels grans problemes del nostre sector: què n'hem de fer dels milers d'habitatges buits que hi ha a Catalunya? Quin ha de ser el destí d'aquests immobles? Quines estratègies convenen? Quin és el model apropiat per a la nova oferta turística o de segona residència?

Les preguntes són infinites. Les respostes, si més no algunes, vam intentar contestar-les el dia 7 a Salou. Esperem que aquest diàleg, el de tots, serveixi per a contribuir al desenvolupament de l'emprenedoria en el sector turístic immobiliari, sector estratègic per a la nostra economia.

...

Aquest document recull les conclusions de la II Jornada Immoscòpia. Segona residència vs turisme: reptes del sector immobiliari, celebrada el dia 7 de juny a l'Auditori del Palau de Congressos de Salou de Barcelona, amb la participació de més de 350 assistents i de 21 ponents:

Carles Sala i Roca

Secretari d'Habitatge i Millora Urbana. Departament de Territori i Sostenibilitat. Generalitat de Catalunya

Joan Domènec Abad i Esteve

Subdirector General d'Ordenació Turística. Departament d'Empresa i Ocupació. Generalitat de Catalunya

Pere Granados Carrillo

Alcalde de Salou



Xavier Sala i Martin

Catedràtic J. M. Grossman d'Economia de la Columbia University a New York
Assessor Econòmic Principal del Center for Global Competitiveness and Performance del
Fòrum Econòmic Mundial de Davos, Suïssa

Joan Ollé Bertrán

President del Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya
President del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona
President de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya

Ramon Corominas

API. Economista
President del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Girona

Joan Antoni Solans

Arquitecte
Antic Director General d'Urbanisme. Generalitat de Catalunya
Membre de l'Institut d'Estudis Catalans

Josep M^a Pons Caixés

Llicenciat en ESADE
Director General de Barcelona Meeting Point

Josep Santdiumenge

Doctor en Dret
Professor titular de Dret Civil i Director acadèmic del Master en Dret Immobiliari, Urbanístic i
de l'Edificació de la UPF. Exmagistrat suplent del TSJC

Agustí Jover

Economista. Soci Fundador de Promo Assessors, S.A.P. Secretari de la Comissió
Intercol·legial de Territori i Urbanisme. Membre del Grupo de Trabajo sobre Urbanismo y
Ordenación del Territorio del Consejo de Economistas de España

Leonard Cromstedt

Broker immobiliari de la Costa del Sol, especialista en comercialització internacional
immobiliària
Director de RE/MAX Eralia. Director de la revista MAXiRED

Kirkor Ajderhanyan

Expert en màrqueting i comercialització internacional
President de Worldbrokers FIABCI. President del Comité de Relaciones Internacionales de
FNAIM

Joan Company i Agustí

API. Administrador de Finques. Advocat. Especialista en allotjaments i habitatges turístics
President de la Comissió d'Urbanisme i Construcció de la Cambra de Comerç de Girona

Mercedes Blanco

API. Advocada
Vicepresidenta 2a de FIABCI Spain



Ángel Pérez

Advocat

Soci de l'àrea de planificació tributària del bufet AddVANTE

Jordi Tamayo

Advocat

Òscar Bru

Advocat. Tècnic jurídic Administració Local. Assessor d'empreses d'hostaleria i turisme de Salou, Cambrils i La Pineda

Professor de l'Escola d'Arquitectura de La Salle (Universitat Ramon Llull)

Jordi Garcia Faure

API. Advocat

Vicepresident 1r de FIABCI Spain i Secretari General del Comitè de Legislació i Mediambient de FIABCI

Pere González Nebreda

API. Arquitecte. Especialista en valoració i optimització d'actius

President Arquitectes Experts Pericials i Forenses de Catalunya

Ramon Riera i Torroba

API. Advocat

President de FIABCI Spain i Vicepresident de FIABCI Europe

Montserrat Junyent

API. Advocada

Assessora jurídica del Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya i de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya



Conclusions generals

Canvi de model de mercat

- Estem davant un canvi de model del mercat immobiliari.
- El mercat immobiliari és global, especialment el de segona residència i turisme.

La internacionalització del sector

- La internacionalització del mercat immobiliari requereix un canvi d'estratègia en els operadors immobiliaris per competir i vendre en un mercat globalitzat.
- La demanda és internacional, variable en l'espai, diferent segons la procedència de l'usuari i canviant en el temps, en cada moment.
- L'oferta actual, al nostre país, està inadequada a la demanda.

Canvis en el marc jurídic

- La dinàmica del nou mercat immobiliari turístic exigeix un marc jurídic més flexible i, sobretot, més fiable i transparent. És imprescindible eliminar les incerteses en el marc fiscal.
- Cal estar atents als canvis que es produeixen en el marc jurídic i ser el motor d'altres canvis que s'haurien de produir.
- Són d'especial rellevància les noves figures d'accés a l'ús dels immobles, com el temps compartit (*time sharing*), la propietat fraccionada (*fractional real estate ownership*) i d'altres que cal incorporar al nostre ordenament.

Simplificació administrativa

- Les lleis i normes urbanístiques (i la manera d'aplicar-les) han de canviar radicalment, flexibilitzant-se per adaptar-les a les noves demandes.
- La simplificació dels tràmits administratius és imprescindible.
- S'imposa una reforma dràstica per agilitzar canvis d'ús, reformes i rehabilitacions.
- En la situació actual, els professionals i les empreses locals no podem competir (en condicions d'igualtat) en el mercat internacional.

Simplificació en funció del producte i l'emplaçament

- L'estoc actual de segona residència és excessiu i no es pot comercialitzar en condicions adequades.
- La col·locació de l'estoc actual, de segona residència, no té una solució concreta global, més enllà que l'anàlisi acurat, en cada cas, i d'una segmentació en funció del producte i de l'emplaçament.
- Es poden donar dues situacions que requereixen tractaments diferents:
 - El producte es adequat a la demanda, però aquesta és, ara i aquí, insolvent.
Solució: demanda externa, compradors estrangers, accions comercials internacionals.
 - El producte és inadequat a la demanda perquè té un ús o una tipologia que no interessa:
Solució: transformació d'ús.
 - Canviar l'ús actual del producte, per un ús que tingui demanda activa.



Canvis d'ús a la recerca de la demanda activa

- Pel canvi d'ús es detecta la següent casuística (4 situacions del producte immobiliari):
 - Producte en àrees properes a zones productives o d'activitat econòmica (menys de 90 minuts), amb transport assequible.
Solució: transformació en primeres residències.
 - Producte en àrees amb atractius turístics intrínsecs.
Solució: Transformació en apartaments turístics. Multi sistemes d'ús:
 - Explotació turística
 - Temps compartit, propietat fraccionada, altres
(cal permetre la modificació del estàndards urbanístics per potenciar dotacions adequades)
 - Producte en àrees sense atractiu turístic intrínsec, però en situació climàtica i ambiental favorable.
Solució: Transformació en àrees residencials de població passiva. Modificació del estàndards urbanístics per potenciar dotacions adequades.
 - Producte inadequat a la demanda, per ús, en àrees allunyades de zones productives o d'activitat econòmica, sense atractiu turístic intrínsec, ni situació climàtica i ambiental favorable:
Solució: desurbanització, retorn a la situació de sòl no urbanitzable. (estudi de mecanismes de compensació sectorials).

Estratègies professionals

- Cal que les Administracions Públiques es recolzin en el fort teixit associatiu i professional com actor de consulta, gestió i comercialització de l'estoc d'immobles utilitzant el canal FIABCI Spain per accelerar les vendes a estrangers.
- El nou mercat exigeix que el professional sigui un especialista.
- L'especialització de l'API pot venir per diferents aspectes:
 - Especialització en determinats productes (exemple: residències població no activa, turisme costa, apartaments turístics).
 - Especialització en demanda (exemple: mercat rus, mercat xinès).
 - Especialització en vendre producte local a l'estranger (en països concrets).
 - Especialització en vendre producte local a estrangers (en zones concretes).
 - Especialització en comercialitzar producte exterior (mercat internacional).

Actituds, oportunitats

- Els professionals hem d'estar atents al mercat immobiliari internacional i adaptar les estratègies professionals als canvis, a la recerca de noves oportunitats de negoci i nous nínxols d'activitat empresarial.
- El mercat de segona residència ha canviat. Cal adaptar la manera de treballar dels professionals amb noves eines, noves estratègies, formació adequada i especialització, per competir en un mercat global internacional.
- Conceptes com la sostenibilitat o l'eficiència energètica han de ser contemplats com una oportunitat, impulsada per la conscienciació de la demanda en els aspectes mediambientals.



Compromís

- Cal un compromís del sector immobiliari i dels professionals amb la potenciació del medi ambient, el paisatge, la qualitat urbana i la cultura, com a elements generadors de demanda i de benestar.

