

L'estancament del mercat no afavoreix l'accés a l'habitatge

## El preu de viure i els API

Tothom parla d'estancament, si no de recessió, en el mercat d'habitatges, lloguers inclosos. Però l'accés a una vivenda, comprada o llogada, és agoixosament difícil. Els API, intermediaris naturals i tradicionals, donen la seva versió d'aquests fet.

**S**i el Principat de Catalunya ha tingut durant 1990 l'índex més alt de creixement de preus (IPC) de l'estat espanyol, la cotització dels habitatges és també la més alta dels Països Catalans. Només cal mirar les ofertes als anuncis dels diaris.

Si es vol comprar un pis a Barcelona, cal parlar d'una quantitat comparativament superior a qualsevol altra de característiques semblants a València o a les Illes. I la diferència és més i més gran —fins i tot de desenes de milions— si es tracta del centre urbà i de més de 80 metres quadrats. Tot i això, les compres de segona mà difícilment baixen dels 5 milions si la casa reuneix unes condicions dignes.

A més a més, les restriccions dels crèdits imposades per la política de "refredament" de l'economia no solament han encarat els interessos, sinó que en molts casos es tradueix per la negativa de la concessió del préstec.

Encara no fa molts anys es podia accedir —amb un gran sacrifici, això sí— a la propietat de la casa mitjançant una hipoteca de la major part del preu de la vivenda, i fins i tot amb el complement d'un crèdit personal. Ara es fa pràcticament inassolible per a les disponibilitats d'un sou mitjà.

### LLOGUERS

La solució que resta és la del lloguer, i no és gens fàcil, tampoc. Comparades amb les de Barcelona, les rendes mensuals demanades pels propietaris en altres llocs poden arribar a la meitat i potser a menys.

No és difícil veure anunciat un pis a 250.000 pessetes o més, a la "zona alta" de la capital catalana, o a Pedralbes, on s'han vist, fins i tot, mensualitats de 850.000 pessetes.

Amb mobles o sense, sembla tota una



Tot i les compres de segona mà, difícilment baixen dels cinc milions. RAFA GIL

ganga qualsevol quantitat inferior a les cinquanta mil pessetes, fins i tot per a un sol ambient (un estudi amb petita cuina americana dins l'únic espai, amb sort amb bany a part). Normalment, aquests petits caus cal buscar-los a les rodalies de l'àrea metropolitana.

Sovint, aquests habitatges es lloguen amb pocs i vells mobles, i el llogater haurà de fer-hi alguna millora de pintura, potser fins i tot alguna obra.

### API, L'INTERMEDIARI

Llevat de les vendes directes dels promotors, o les gestions entre particulars, l'API (agent de la propietat immobiliària) és encara l'intermediari habitual per a tot aquell o aquella que busca desesperadament on viure.

Els API són professional liberals, agrupats en col·legis: quatre a les províncies del Principat, (coordinats per un Consell de Catalunya), tres de València, Castelló i Alacant, i un més a les Balears.

En total són uns tres mil (dos mil, al Principat), que a més de titulats universitaris han de passar satisfactòriament un examen del Ministeri d'Obres Públiques i Urbanisme i inscriure's al respecte col·legi.

Es defineixen com "mediadors experts" en tota acció immobiliària, més enllà de la vivenda: oficines, locals comercials o industrials, solars... i fins i tot peritatges de valoració o taxació de qualsevol propietat.

### NEUTRAL

Hipòlit Gonzàlez, president del Col·legi de Barcelona considera que la tasca d'aquests professionals és "neutral" entre propietari i comprador o llogater.

"Aconsellem sobre preus i condicions, tant a una com a l'altra part, tant si ens sembla massa com si ens sembla poc", deia.

La intervenció d'un d'aquests agents implica, sobretot, una certa seguretat. L'interès per mantenir el prestigi els fa assegurar-se sobre la realitat de les condicions de cada operació.

La solvència del llogater és una de les preocupacions fonamentals i, en alguns casos, no és estrany que l'agent o l'agència immobiliària reclame a qui vol el lloguer la nòmina de la seva empresa, o un aval segur. Aquesta demostració de solvència és una prova més a què s'ha d'enfrontar qui busca casa.

### LES COMISSIONS

Les comissions d'aquests intermediaris no són minses. En el cas d'una compravenda, la comissió mínima és el 5% del valor real (no del cadastral) de l'operació. Excepcionalment, Lleida baixa al 4 per cent.

Això vol dir que la venda d'un pis reporta a l'API de mig milió en amunt. En aquest cas és més habitual que es carregue sobre el venedor, qui, a la vegada, intentarà compensar-se amb el preu.

En el cas dels lloguers, els "mínims" establerts al Principat són el 10 per cent del total de la renda anual, que en el cas de València i les Illes, segons els col.legis, puja al 12 per cent.

### MERCAT A LA BAIXA

Llorenç Vaquer, president del col.legi de les Balears declarava que "la venda i lloguer ha sofert una recessió important els darrers sis mesos, causada sobretot per la perspectiva econòmica negativa que incideix particularment en l'economia turística de Les Illes i, més encara, en els llocs turístics, on és habitual la clientela estrangera; és impossible donar xifres concretes, però es pot calcular que l'any 90 les vendes immobiliàries han sofert una baixa aproximada del 40 per cent".

No és tan alarmant la impressió d'Hipòlit Gonzàlez, el president de Barcelona, encara que "pot dir-se que s'ha detingut el creixement dels preus i que s'han estabilitzat especialment els de la vivenda de segona mà, on els venedors troben gran dificultat per mantenir els preus de l'any passat".

### L'EXPERIÈNCIA

Tot i aquestes realitats generals, qui ha de comprar o llogar continua enfrontant-se a una tasca difícil, per les raons esmentades.



Es parla de 30.000 pessetes per cada llit i nit destinades a un visitant olímpic.

JORDI MORE.

A Barcelona, l'experiència viscuda de trobar un pis llogat és ben il·lustrativa. Vist l'anunci d'un pis de preu assolible, a un lloc massa allunyat, l'aspirant és convocat a veure'l a una hora d'un dia determinat.

En arribar, és habitual trobar-hi ja un grup de persones que esperen. Després de la visita, cas d'estar-hi interessat, cal guanyar la carrera fins l'oficina immobiliària on, si la impressió causada és favorable, fan una adjudicació provisional, fins a la demostració de solvència i la signatura de contracte, mitjançant el dipòsit d'una "paga i senyal".

Per fer efectiu el contacte, el llogater ha de fer efectives dues mensualitats (si el pis no té mobles, és possible que només en siga una), pagar el primer mes, el contracte i el deu per cent (més 6% d'IVA) que correspon a la immobiliària.

Quan acabarà tota la tramitació, a l'hora de la veritat, i tenint en compte que el preu del lloguer sigui baix (posem-ne 50.000 pessetes), la quantitat total de què cal disposar de cop es de 150.000, més 63.600 per a l'API, més la resta; com a poc, més de 225.000 pessetes.

### ALTERNATIVES

Es clar que hi ha l'alternativa d'un tracte directe entre les dues parts del contracte. I que hi ha altres tipus d'intermediació, teòricament no tan cars.

Un fenomen recent és l'aparició d'empreses que es dediquen únicament a es-

tablir el contacte entre el que vol vendre o arrendar i el que vol comprar o llogar.

Normalment fan servir un ordinador i capten socis als qui demanen anticipadament una quantitat relativament molt petita (unes quinze mil pessetes). Aquest contracte únicament compromet, però, les empreses esmentades, a buscar, sense cap garantia de resultats.

N'hem trobat almenys quatre, d'aquests nou tipus d'intermediaris del negoci immobiliari a Barcelona. Un, de capital francès, que, segons els seus membres, està substituint els API a França, on té vuitanta sucursals en altres tantes ciutats.

El president del col.legi d'agents de Barcelona, Hipòlit Gonzàlez, va dir que no sabia res de l'existència d'aquestes "no-agències" (com es pot llegir en alguns anuncis que publiquen als diaris) i que, en tot cas, si el treball que fan és l'esmentat, és el mateix, i infinitament més barat, comprar *La Vanguardia*.

Al marge d'aquesta novetat, els col.legis d'API mantenen una preocupació constant pel que diuen "intrusisme", és a dir, realització de la seva tasca per persones que no disposen del títol i la col.legiació legalment obligatòria.

Per a Hipòlit Gonzàlez, l'intrús no té interès per assessorar i només busca la realització de l'operació, generalment de venda, sense preocupar-se de mirar qui en surt perjudicat.

Únicament té com a objecte cobrar la comissió. L'ingenuïtat de la gent que no



No es pot donar als jocs una influència en el mercat immobiliari llevat de situacions molt concretes.

JORDI MORERA

## Preu del m2 a Barcelona-any 1990

Districte	Preu
Sarrià-Sant Gervasi	326.432
Les Corts	231.413
L'Eixample	229.638
Gràcia	215.227
Horta-Guinardó	196.282
Sant Martí	173.739
Sants-Montjuïc	171.999
Sant Andreu	145.791
C.Nord-Nou Barris	138.902

llegeix la "lletra petita" dels contractes, arriba a pagar-se cara, tant com un 40 per cent o més, de despeses suplementàries sobre el valor de la venda del pis.

Tos tres col·legis consultats parlen d'accions judicials contra aquests "intrusos", que, per a Llorenç Vaquer, "són més notables a la nostra província, i en aquelles on es troben grans zones turístiques". I afegix que, "en aquests moments, el Col·legi de Balears té presentades 22 querelles per 'usurpacions de funcions', davant tribunals de Palma de Mallorca, Eivissa i Menorca".

### OLIMPIADA. MENYS OR

En el cas concret de Barcelona, a totes les circumstàncies adverses per a aquell o aquella que busca un pis, semblava que s'hauria d'afegir la celebració del Jocs Olímpics, com un suplement de demanda.

Fins fa poc era freqüent escoltar con-

verses de propietaris que es deien disposats a llogar la seva casa i anar-se'n a la torre, o a l'aixopluc d'uns parents, perquè els sortia a compte la quantitat que rebrien de lloguer durant l'Olimpiada.

En els mitjans de comunicació arribaren a donar-se com a xifres versemblants 30.000 pessetes per llit i nit destinat a un visitant "olímpic".

El president del col·legi de Barcelona comentava que pel febrer del 88, en col·laboració amb la Generalitat, van fer un estudi sobre "Avaluació de la Demanda Potencial d'Habitatges a Barcelona", on es considerava la influència dels Jocs i de les zones de vivendes. Aleshores es van produir grans apujades de preus, sobre tot per l'estabilització —i fins i tot a la baixa— de preus desde 1976 a 1986, fins a sobrepassar la prudència. Es van donar altres motius, com la celebritat en la concessió de crèdits per a compres, la Llei d'actius financers i, ja que era el moment de la concessió, els

Jocs Olímpics. Però, ni aleshores ni ara, es pot donar als Jocs una influència en el mercat immobiliari, llevat de situacions molt concretes".

La guerra del Golf —que serveix per a justificar-ho tot— és al·ludida els últims dies per a traure les il·lusions d'aquells que somniaven amb contractes més milionaris per a llogar la seva casa durant 17 dies del 92.

Per a Miguel de Toledo, gerent d'una de les empreses especialitzades, Alobarna, la guerra ha provocat ja una disminució de clients americans. I l'acord sobre preus a què havien arribat aquestes companyies s'ha trencat.

Només mantenen els contractes Alobarna i Barcelona Bed and Breakfast, que té un contracte amb el COOB i que anteriorment era la més coneguda per les seves ofertes generoses.

Els pisos de l'Eixample, dels quals els propietaris volien traure tres o quatre milions durant els Jocs, es lloguen per un màxim de milió i mig. Una altra companyia, Barcelona Wellcome, revisa els preus de les vivendes que havia visitat per llogar i diu que un pis cèntric, amb dues habitacions dobles, una de senzilla i dos banys complets, no pot llogar-se per més de 700.000 pessetes, encara que els propietaris demanaven de una a dos milions. Urbe del 92, per la seva part, ha rebaixat un 20 per cent els preus des de fa dos mesos.

Robert Pastor