

El valor de compartir coneixement

25 anys analitzant el mercat immobiliari
juntament amb la Universitat de Barcelona



Editor:

FORCADELL

Coordinació editorial:

Departament de Màrqueting i Comunicació

Textos:***Del President***

Per Sr. Carles Vila i Polls, President del Consell d'Administració

Pròleg

Per Dr. Gonazalo Bernardos Domínguez, Professor Titular d'Economia i Director del Màster d'Assessoria, Gestió i Promoció Immobiliària de la UB

FORCADELL: Història i evolució

Per Sr. Carles Vila i Polls, President del Consell d'Administració

FORCADELL al sector immobiliari

Per Sra. Mireia Vila Forcadell, Gerent
i Directora Administració General

25 anys de l'Informe: Impacte i evolució

Per Sr. Lluís Català Rovira, Director Adjunt

5 articles destacats durant aquests 25 anys***El futur del mercat immobiliari i de l'Informe***

Per Sr. Ivan Vaqué Mas, CEO

Revisió i correcció lingüística:

Departament de Màrqueting de FORCADELL

Disseny gràfic i maquetació:

Júlia Ribas i Riu

Fotografies / Imatges:

Arxiu FORCADELL

© Shutterstock

ISBN:

978-84-09-78008-2

934 965 406

marketing@forcadell.cat

www.forcadell.cat

Índex

Del President	5
Sr. Carles Vila i Polls	
Pròleg	7
Dr. Gonzalo Bernardos Domínguez	
FORCADELL: Història i evolució	9
Sr. Carles Vila i Polls	
FORCADELL al sector immobiliari	22
Sra. Mireia Vila Forcadell	
25 anys de l'Informe: Impacte i evolució	33
Sr. Lluís Català Rovira	
5 articles destacats durant aquests 25 anys	44
El futur de l'Informe i del mercat immobiliari	78
Sr. Ivan Vaqué Mas	

*Aquest llibre, testimoni del compromís de FORCADELL
amb el rigor, la transparència i l'evolució del sector immobiliari,
està dedicat a tots els professionals, col·laboradors i clients
que han fet possible aquests 25 anys d'anàlisi conjunta
amb la Universitat de Barcelona.*

Del President

Sr. Carles Vila i Polls



Enguany l'INFORME IMMOBILIARI, ACTUALITAT I PERSPECTIVES, que edita FORCADELL en col·laboració amb la Fundació Bosch i Gimpera de la Universitat de Barcelona, compleix 25 anys. Aquesta efemèride ens enorgulleix abastament pel que representa d'esforç mantingut al llarg dels anys i per l'acceptació creixent que té entre els clients de FORCADELL i entre totes aquelles persones àvides de tenir informació de primera mà del sector immobiliari per saber cap a on s'orienta a curt i mitjà termini.

Les dues últimes dècades del segle passat, s'incorporava el màrqueting al sector immobiliari i a FORCADELL teníem clar el paper fonamental que hi tindria en el futur. No n'hi havia prou amb aquelles xerrades sobre temes fiscals, arrendaments o altres. Com tam-

poc en teníem prou amb l'assistència amb estand al MIPIM o al MEETING POINT. Calia traslladar al públic en general tot el coneixement del sector que l'empresa FORCADELL havia acumulat al llarg de la seva vida.

Pocs anys abans de la fi del segle, s'estructurava un veritable departament de Màrqueting dins de FORCADELL amb projectes certament molt ambiciosos. El primer, que va veure la llum l'any 2000, fou un completíssim estudi del mercat d'oficines de Barcelona amb la catalogació i qualificació de tots els edificis d'ús exclusiu com a oficines. Un treball molt extens i únic que constituïa una fotografia exacta dels productes que hi havia en el mercat.

Per reblar el clau de la importància que FORCADELL va donar al màrqueting en aquells

anys, esmentar també un ambiciós projecte en el qual el departament de Màrqueting va esmerçar molt temps: la digitalització de tots els nuclis urbans de la costa mediterrània espanyola a efectes de conèixer realment les possibilitats de desenvolupament de promocions immobiliàries. En aquest cas, el projecte, una vegada començat, es va deixar en *stand by* per la seva excessiva envergadura.

FORCADELL necessitava, però, una eina que, alhora que oferia una exhaustiva informació immobiliària, fes de punt de connexió amb els clients i amb tot el sector. Sí, aquesta idea tan simple, fou la bàsica per iniciar, fa 25 anys, els informes dels quals celebrem l'aniversari enguany.

Teníem tota la informació, només havíem de trobar l'entitat que l'estudiés per fer una radiografia de la situació del mercat i en quina direcció es movia. L'entesa amb la Facultat d'Economia de la Universitat de Barcelona, per mitjà de la Fundació Bosch i Gimpera, fou total i s'inicià una relació que s'ha mantingut fins avui i que seguirà en el futur.

En els primers anys vam comptar amb el bon fer del Dr. Antoni Manresa, que va donar el relleu al Dr. Gonzalo Bernardos, del qual són sobradament coneguts tant el seu coneixement específic del sector immobiliari com els seus dots de bon comunicador. No tinc cap dubte que la conjunció de FORCADELL i la Universitat de Barcelona ha estat molt positiva per a ambdues parts.

Avui, el posicionament de FORCADELL com agent immobiliari de referència, possiblement no seria igual sense l'Informe del qual celebrem l'aniversari. Podíem, en el seu moment, haver pres altres camins, però no sé si tan bons com aquest. Darrere el prestigi de l'Informe, hi ha un treball molt seriós del qual cal destacar l'objectivitat en el tractament de les dades. Per això aquest Informe és un referent dins del sector i desitgem que ho segueixi sent durant molts anys.

Per acabar, vull agrair la confiança que fan a FORCADELL tots aquells que utilitzen l'Informe com a eina de consulta i als que participen presencialment o via telemàtica en la seva presentació any rere any. Són els abanderats de l'Informe. I també un sincer agraïment a tots els que, des de l'inici han participat en la seva elaboració, principalment els membres del departament de Màrqueting de FORCADELL.

Per últim, afegir que, com en tots els avenços, van ser la voluntat de servei i l'esperit de superació els que ens van situar en el camí de l'elaboració de l'INFORME IMMOBILIARI ACTUALITAT I PERSPECTIVES. Són la base necessària per caminar pel camí del progrés i la millora.

Pròleg

Dr. Gonzalo Bernardos Domínguez



Fa 25 anys FORCADELL va decidir confiar en uns professors de la Universitat de Barcelona l'elaboració d'un informe anual sobre la situació i les perspectives del mercat immobiliari. La direcció de l'Empresa no pretenia que fos un informe qualsevol, sinó el millor del mercat. Per això, en la majoria de les ocasions la seva extensió ha sigut equivalent a la d'un llibre.

L'objectiu era reflectir la conjuntura del sector, però especialment preveure el que passaria el pròxim any. De forma inèdita, l'Empresa ens va donar completa llibertat per dir el que vèiem i el que crèiem que passaria, encara que anés en contra dels seus interessos. Per això, qui escriu aquestes línies, el 2006 va anunciar "la fi de la festa" i "l'arribada d'una gran crisi entre 2007 i 2009".

Quan ho vaig dir, gairebé ningú em va creure. En aquelles dates, em van telefonar d'una emissora de ràdio per riure's de mi; un director provincial d'una entitat financera em va indicar que estava jugant amb el pa dels seus fills i alguns promotors van manifestar que les meves declaracions "els hi estaven fent perdre molts diners".

En els successius informes, hem donat moltes primícies. Entre elles, la recuperació del mercat residencial el 2015, la bomba de rellotgeria que significava l'escassa oferta d'habitatge nou durant l'última dècada, el perill de potenciar per part dels polítics el lloguer enlloc de la compra i l'arribada d'un gran boom immobiliari el 2024.

L'any 2000 FORCADELL va ser una empresa pionera a l'encarregar-nos l'Informe. Amb el

pas del temps, altres companyies han elaborat d'altres. No obstant, el de FORCADELL ha continuat sent el que major repercussió ha tingut als mitjans de comunicació i el que més persones reuneix en la seva presentació. En els últims anys, tant de forma presencial com *online*. Per això, tinc un gran agraïment als clients de la Companyia i a les directores de màrqueting de l'Empresa.

Al llarg dels 25 anys, he rebut nombroses ofertes per fer l'Informe per a altres companyies i associacions immobiliàries. De vegades, amb remuneracions econòmiques molt atractives. No obstant, per a mi hi ha temes més importants que els diners. Per aquest motiu, l'he continuat fent per a FORCADELL, doncs estava segur que la llibertat i l'estima que m'han donat els seus

dirigents difícilment les trobaria en una altra banda.

Així doncs, vull finalitzar aquest escrit expressant la meua gratitud a en Carles i a Mireia Vila, així com a l'Ivan Vaqué. Durant un llarg període, ells m'han fet sentir un més de l'Empresa i m'han proporcionat moltes satisfaccions i alegries. Estic convençut que en els pròxims anys oferirem magnífiques primícies per als professionals del sector, tot i que alguns analistes, que confonen preus elevats amb bombolla immobiliària, pronostiquin l'arribada imminent d'una crisi.

FORCADELL: **Història i evolució**

Sr. Carles Vila i Polls

President del Consell d'Administració



A l'esquerra, la Sra. Carmen Company i a la dreta, el Sr. Salvador Forcadell, fundadors de FORCADELL l'any 1958.

1958-1988: Primera generació

Fundadors d'un somni. L'inici de l'excel·lència immobiliària

El Sr. Salvador Forcadell i la Sra. Carmen Company van fer un pas valent establint la primera oficina a peu de carrer al número 75 del carrer Tallers de Barcelona. Era un petit local que simbolitzava l'ambició d'una jove-
níssima empresa familiar i el començament d'un somni. Amb un profund respecte per l'herència del seu pare, Josep Forcadell, que havia iniciat l'activitat constructora de mane-
ra discreta, el matrimoni Forcadell-Company es va proposar oferir un servei més profes-
sional en l'administració i comercialització d'habitatges.

Amb aquesta visió van adquirir, l'any 1962, un nou local al carrer Tallers 77, que no només va ser una targeta de presentació dins del sector immobiliari barceloní, sinó que també va esdevenir un emblema en forma de com-
promís amb el creixement de Barcelona.

La nova ubicació privilegiada va permetre po-
sicionar la marca en situar-se en un edifici nou al centre de la ciutat, alhora que permetia am-
pliar les línies de serveis amb la gestió de co-
munitats de propietaris. Amb el pas dels anys, FORCADELL es consolidà com una marca de
confiança dins el sector immobiliari, oferint un assessorament personalitzat amb profes-
sionals especialitzats, que a la seva capacitat tècnica hi afegien una indiscutible vocació de
servei.

La dècada dels 70 va significar un avenç tec-
nològic important amb la incorporació de la incipient informàtica a l'Empresa. No es van
estalviar recursos per tal de dotar a FORCA-
DELL de les eines indispensables per créixer en el camp de la gestió.

També les promocions d'obra nova, en les vessants d'habitatge i industrial, van rebre una forta empenta fins a situar l'Empresa com una de les més reconegudes de Barcelo-
na. Dins l'àmbit de l'àrea metropolitana, van ser molt nombroses les promocions, totes amb l'empremta de qualitat i distinció que els hi donava el Sr. Forcadell.

“

**El matrimoni
Forcadell-Company
no tan sols va ser el fundador
de l'Empresa, també va
ser-ne un ferm impulsor.**

”



Plantilla de FORCADELL l'any 1980.

Amb el pas dels anys, l'ambient a la zona del carrer Tallers i la plaça Castella havia patit una degradació important i el creixement de l'Empresa estava encotillat per manca d'espai. Malgrat que la conjuntura econòmica global no era la més favorable, es va procedir a la compra de l'immoble situat al número tres de la plaça Universitat, per tal d'enderrocar l'edifici i promoure'n un de nou destinant el seu ús a oficines. El 14 de març de 1979 es procedia a la inauguració de les oficines de FORCADELL en aquesta nova seu. L'àmplia

disponibilitat (les plantes baixa, entresòl i primer pis amb un total de 1.700 m²) va afavorir decisivament el creixement espectacular de tots els serveis de l'empresa.

Sens dubte, el trasllat de FORCADELL a la plaça Universitat ha sigut una de les fites més importants de la seva història. El camí de futur es va assenyalar, en bona part, en aquell moment. El matrimoni Forcadell-Company no tan sols va ser el fundador de l'Empresa, també va ser-ne un ferm impulsor.



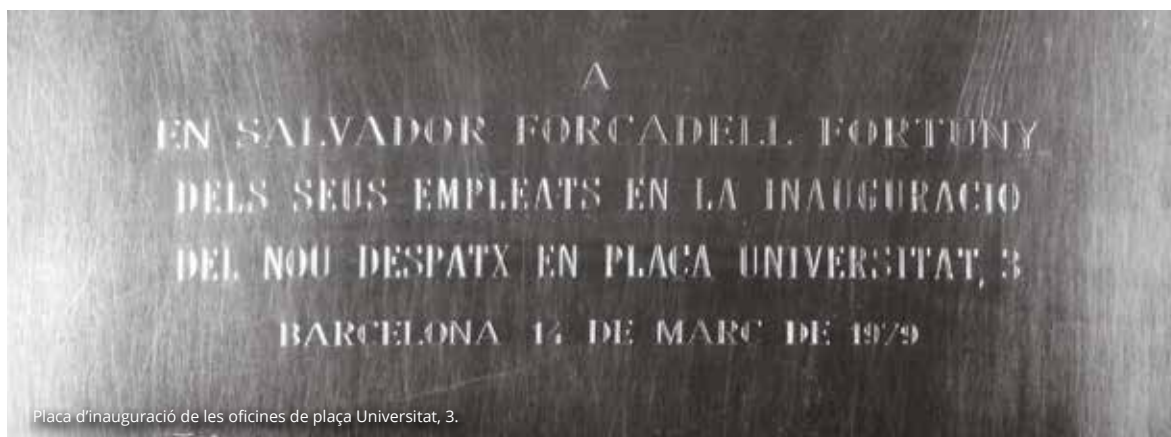
Façana de l'oficina de FORCADELL del carrer Tallers 77.



Anunci que es va publicar l'any 1979 a *La Vanguardia*.



Edifici d'habitatges construït per FORCADELL a la Traversera de Dalt de Barcelona.



Placa d'inauguració de les oficines de plaça Universitat, 3.



Al fons, la seu corporativa de FORCADELL al número 3 de la plaça Universitat de Barcelona.



A l'esquerra, el Sr. Carles Vila, i a la dreta, la Sra. Carme Forcadell durant un esdeveniment del sector.

1988-2022: Segona generació

Consolidació i creixement. Un nou horitzó per a la marca FORCADELL

El 1988 la segona generació, formada pel Sr. Carles Vila i Polls i la Sra. Carme Forcadell i Company, va agafar les regnes de l'Empresa amb el repte de mantenir viva l'herència familiar i liderar un període de creixement, consolidació i millora de la qualitat dels serveis.

Sota aquest lideratge impulsà la internacionalització de l'Empresa, participant en fires immobiliàries de renom i establint col·laboracions amb universitats. Reforçà el creixement ampliant la presència territorial amb noves oficines situades a Palma de Mallorca, Granollers, Madrid, Sevilla, Terrassa, Mollet del Vallès i Gavà. Amb cada nova oficina oberta i cada projecte finalitzat, FORCADELL consolida el seu posicionament dins el sector, passant a

ser una marca de referència en el camp dels serveis immobiliaris.

Convençuts també que la dimensió de l'Empresa era important per enfrontar les companyies multinacionals assentades ja al nostre país, la recerca de creixement estatal i internacional ha estat constant. Així, FORCADELL va esmerçar molts esforços en la creació, junt amb un altre agent immobiliari, d'una xarxa que abastés tot l'Estat. El projecte, molt avançat, no va arribar a quallar. També es va promoure des de FORCADELL, la creació d'una societat participada pels principals agents immobiliaris d'Espanya, Portugal i Llatinoamèrica. Per aquells anys, era un projecte massa ambiciós que va espantar alguns dels participants inicials.



La Sra. Carme Forcadell i el Sr. Carles Vila durant un acte corporatiu.

Ferms defensors que els bons resultats són fruit de la feina ben feta, s'impulsà la formació interna continuada mitjançant conferències monogràfiques i la participació activa en seminaris i fòrums del sector.

Per avançar en els serveis immobiliaris per a empreses, a la dècada dels 90 FORCADELL va decidir crear una àrea específica que en pocs anys situarien la Companyia com la primera d'origen català en serveis immobiliaris, tant per la globalitat dels serveis que oferia com per facturació. És en aquesta dècada que se signarà l'acord de col·laboració amb la Universitat de Barcelona, que impulsà l'INFORME IMMOBILIARI, ACTUALITAT I PERSPECTIVES.

Sostinguda per un esperit de superació permanent i una inequívoca voluntat de millora, tant individual com col·lectiva, la dinàmica de creixement ha estat tots aquests anys, i seguirà estant, present a FORCADELL.

Precisament per enfortir la presa de decisions estratègiques, l'any 2018 FORCADELL amplia el seu Consell d'Administració amb la incorporació de prestigiosos professionals com a consellers independents. Un senyal inequívoc de mirada al futur.

“
**Un senyal inequívoc
de mirada al futur.**
”



Assistents a la inauguració de l'oficina de Palma, 1988.



Visita de Pasqual Maragall, en aquell moment alcalde de Barcelona, a l'estand de FORCADELL. MIPIM, 1993.



Flota de vehicles de l'empresa.



Conferència sobre el sector immobiliari l'any 1990.



A l'esquerra, la Sra. Mireia Vila, i a la dreta, el Sr. Ivan Vaqué.

2022-Actualitat: Tercera generació

Tercer relleu generacional. Innovació per adaptar-se a un futur dinàmic

L'any 2022 n'Ivan Vaqué Mas i na Mireia Vila Forcadell assumeixen el repte de liderar una nova etapa a FORCADELL, iniciant un relleu generacional ple de reptes i oportunitats amb l'objectiu d'aportar una visió renovada sense perdre mai l'essència que sempre ha caracteritzat la marca. El Sr. Vaqué, com a Conseller Delegat, i la Sra. Vila, aportant una nova perspectiva com a Gerent, es proposen guiar l'Empresa cap al futur. La innovació i adaptació als nous temps són la clau per seguir marcant la pauta dins el mercat immobiliari actual.

FORCADELL s'ha orientat cap a la diversificació de serveis, ampliant la seva oferta amb una clara aposta per la innovació i la sostenibilitat. També la integració d'eines digitals

a la gestió immobiliària i la millora de l'experiència de client, s'han convertit en trets diferencials i prioritaris. La creació de plataformes en línia per facilitar les transaccions i consultes i la inclusió de valoradors i simuladors *online* de les transaccions, en són una prova.

El gran repte de la tercera generació, a part de la incorporació de les innovacions tecnològiques, és portar a terme el Pla de Creixement 2025-2030 que el Consell d'Administració ha aprovat recentment. Si els volums de gestió de l'Empresa ja són importants, l'execució d'aquest pla en permetrà un augment considerable amb presència física a les principals ciutats catalanes on fins ara no la tenia.



Participació a la Magic Line 2025 organitzada per l'Obra Social de Sant Joan de Déu.

El compromís social de FORCADELL es manté ferm, participant en una gran quantitat d'iniciatives de responsabilitat social corporativa (RSC) que busquen contribuir al benestar social. La participació en esdeveniments solidaris, com la col·laboració amb les diferents campanyes que organitza l'Obra Social de Sant Joan de Déu, així ho demostren any rere any.

Amb aquest relleu generacional, FORCADELL està més preparat que mai per afrontar un futur cada cop més canviant i exigent sense

renunciar als valors que durant aquestes tres generacions sempre l'han definit: confiança, tradició i innovació.

“

La innovació i adaptació als nous temps són la clau per seguir marcant la pauta dins el mercat immobiliari actual.

”





FORCADELL

al sector immobiliari

Sra. Mireia Vila Forcadell

Gerent i Directora Administració General

**“FORCADELL entén
que el creixement
empresarial ha
d’anar de la mà
del respecte i
assumeix aquest
compromís.”**

FORCADELL, valor de confiança des de 1958

L'any 1958, un moment en què el sector immobiliari començava a prendre forma com a peça clau del desenvolupament econòmic i urbà de la ciutat de Barcelona, l'Empresa es va iniciar en les activitats d'administració i comercialització d'habitatges i locals; primer de les finques que ella mateixa construïa, però, molt aviat, també de les de tercers. Des d'aleshores, ha evolucionat sota el lideratge de tres generacions, que l'han conduïda mantenint sempre l'essència de la Companyia que naixia ara fa més de 68 anys.

És en el moment de la seva fundació que es van posar les bases i valors que avui dia encara diferencien FORCADELL. És a dir, la tradició, que ha estat demostrada al llarg de tots aquests anys de trajectòria i preservada per tres generacions familiars i una filosofia sòlida. També la innovació, posicionant-se a l'avantguarda de les noves

tecnologies per satisfer i superar expectatives; la confiança, on FORCADELL recolza cada assessorament immobiliari i l'orientació al client.

Finalment, no es pot deixar de fer esment del compromís, envers les persones, posant èmfasi en l'equip que forma part d'aquest projecte, i del compromís social i responsable que empenta l'Empresa a treballar per una societat més sostenible i respectuosa amb el seu entorn.

Guiada per aquests valors i sota la bona governança, l'Empresa no ha deixat d'evolucionar i avui dia és un dels referents nacionals en serveis immobiliaris, dirigint-se tant a propietaris com a usuaris d'immobles, incloent-hi grans empreses, institucions, *family offices*, patrimonialistes, propietaris individuals i comunitats de veïns.



La Sra. Mireia Vila Forcadell,
Gerent i Directora d'Administració General de FORCADELL.

Servei immobiliari 360°

A dia d'avui, per mitjà de deu línies de negoci, FORCADELL ofereix solucions completes i efectives adaptades a cada perfil i, sobretot, construint relacions de confiança amb cada client que assessora.



Residencial i obra nova

El servei residencial de FORCADELL ha estat, des dels seus inicis, una de les àrees més arrelades dins l'Organització. Amb una aposta clara per la proximitat i el tracte personalitzat, el departament ha anat ampliant les seves capacitats per oferir una gestió integral en processos de compravenda d'habitatges, adaptant-se a les transformacions constants del mercat immobiliari.

Gràcies a un equip especialitzat, FORCADELL ofereix assessorament expert tant a propietaris com a compradors particulars i inversors. El coneixement detallat del sector residencial permet detectar oportunitats reals, interpretar

tendències i anticipar canvis en la demanda, aportant valor més enllà de la simple intermediació. Aquest enfocament es complementa amb l'ús intensiu de tecnologies digitals i eines de comercialització avançades, que faciliten una gestió més àgil i eficient.



Administració de comunitats

L'administració de comunitats és una de les àrees més consolidades de l'Organització i actualment administra gairebé 2.000 comunitats de propietaris, una xifra que avala la confiança i l'eficiència d'un servei amb una llarga trajectòria al sector i a l'Empresa.

FORCADELL vetlla pel bon funcionament de les finques, l'equilibrada gestió dels pressupostos, el manteniment dels espais comuns i la resolució àgil de les incidències, sempre amb una clara vocació de servei i compromís amb la convivència.





Administració de lloguers i patrimoni

Amb una àmplia experiència i una gestió altament especialitzada, FORCADELL ofereix un servei d'administració de lloguers i patrimoni orientat a maximitzar la rendibilitat i minimitzar els riscos dels actius immobiliaris dels seus clients. Cada cartera és gestionada amb un seguiment personalitzat i criteri expert en la presa de decisions.

L'objectiu és garantir una administració eficient, segura i transparent, pel que FORCADELL combina el rigor tècnic amb una visió patrimonial de llarg termini, protegint i potenciant el valor dels actius.



Assessoria jurídica

El servei d'assessoria jurídica de FORCADELL és una peça clau en l'oferta global dels seus serveis immobiliaris. Amb una visió transversal i rigorosa, el departament jurídic acompanya els clients en la presa de decisions estratègiques i en la gestió quotidiana d'operacions immobiliàries, aportant seguretat, confiança i valor afegit.

El servei es basa en l'excel·lència, el rigor i la confiança per assegurar que totes les operacions immobiliàries es realitzin de manera eficient i conforme a la llei, avalades per un sòlid fonament legal.



Oficina tècnica

Dins el plantejament de FORCADELL d'oferir un servei integral, el grup compta amb una oficina tècnica sota la marca FORVI. El servei, amb més de 15 anys d'experiència al sector immobiliari, aporta rigor i coneixement tècnic a qualsevol actuació sobre un immoble. Amb un equip format per enginyers de l'edificació i arquitectes superiors col·legiats, garanteix un alt nivell de qualitat i professionalitat en la planificació, execució i supervisió dels projectes.

Els serveis que ofereix abasten des de reformes integrals o parcials d'habitatges fins a la rehabilitació d'edificis, la direcció d'obres, la tramitació de cèdules d'habitabilitat o la realització d'informes tècnics com ara les inspeccions tècniques dels edificis (ITE), entre d'altres.



Parella jove que es trasllada.
© Prostock-studio / Shutterstock



Corredoria d'assegurances

El 2004 es va crear la corredoria de l'Empresa, Segur For Team, reforçant el seu compromís amb la qualitat del servei i la voluntat de centralitzar en una sola plataforma les solucions de cobertura asseguradora vinculades al món immobiliari.

L'àrea d'assegurances de FORCADELL s'integra de forma natural dins del model de servei global del grup. Una trajectòria de 20 anys i més de 1.760 clients avalen la gestió de Segur For Team, una corredoria que s'adapta, personalitza i busca solucions a mida per a qualsevol tipus de pòlissa d'assegurances.

Amb aquesta marca pròpia, FORCADELL consolida una oferta integral que combina assessorament immobiliari i protecció patrimonial, oferint valor afegit i tranquil·litat a tots els seus clients.



Naus industrials i logístiques

Des de fa dècades, FORCADELL ha estat al capdavant del lloguer i la venda de naus industrials i logístiques, oferint solucions immobiliàries adaptades a les necessitats específiques de cada client, bé siguin promotors, propietaris o operadors logístics. Aquest departament està format per un equip de consultors altament qualificat i especialitzat en el sector industrial i logístic de Catalunya, de la Comunitat de Madrid i Castella.

Aquest equip posseeix una llarga experiència en l'assessorament personalitzat, garantint un servei que va més enllà de la simple transacció immobiliària a través de l'experiència, la serietat i la confidencialitat.





Oficines

El departament d'oficines de FORCADELL s'ha consolidat com una de les divisions més especialitzades i dinàmiques de la Companyia. Amb una llarga trajectòria en aquest segment i una visió orientada a l'anàlisi i la interpretació de les necessitats canviants de les empreses, el departament ofereix assessorament estratègic en processos de compravenda, comercialització i cerca d'espais corporatius.

Amb un equip altament qualificat i coneixedor de les tendències que configuren els entorns de treball —des de l'auge del *coworking* fins als models híbrids— FORCADELL proporciona solucions a mida per a tot tipus de clients, des de pimes fins a grans corporacions i inversors. Aquesta capacitat de lectura del mercat es complementa amb una àmplia base de dades pròpia, anàlisi de rendiments i informes sectorials propis, que permeten prendre decisions fonamentades i eficients.

La difusió multicanal, l'ús de visuals d'alta qualitat i el posicionament en portals especialitzats formen part d'una estratègia integral que respon a un mercat cada vegada més exigent i globalitzat.



Locals comercials

El departament de locals comercials de FORCADELL ha esdevingut un referent en la intermediació d'actius *retail* a Barcelona, gràcies a un coneixement profund del teixit urbà. Amb una llarga trajectòria assessorant propietaris,

franquícies, inversors i operadors nacionals i internacionals, l'equip combina experiència comercial amb capacitat analítica per identificar les millors ubicacions segons el perfil de negoci i els objectius de rendibilitat.

La força d'aquest servei rau en una visió estratègica del comerç de proximitat, les zones *prime* i les àrees emergents, així com en la capacitat per anticipar les tendències del comportament del consumidor i l'evolució dels hàbits de compra. Aquest coneixement detallat del mercat local permet oferir una interlocució experta tant amb petits operadors com amb marques globals.



Inversió i sòl

El servei d'inversió i sòl de FORCADELL ofereix assessorament especialitzat per optimitzar la rendibilitat de les inversions immobiliàries. Amb una anàlisi acurada del mercat, l'equip identifica les millors oportunitats i dissenya solucions d'inversió adaptades a cada client.

Aquest servei s'adreça tant a inversors privats com a corporatius i cobreix operacions relacionades amb actius rendibles, solars, edificis amb potencial i altres productes immobiliaris d'alt interès. L'objectiu és garantir operacions sòlides, ben fonamentades i amb una alta capacitat de retorn.

FORCADELL actua com a soci de confiança en tot el procés inversor, oferint criteri, seguretat i una gestió orientada a la creació de valor a llarg termini.

Capacitat d'adaptació i evolució positiva

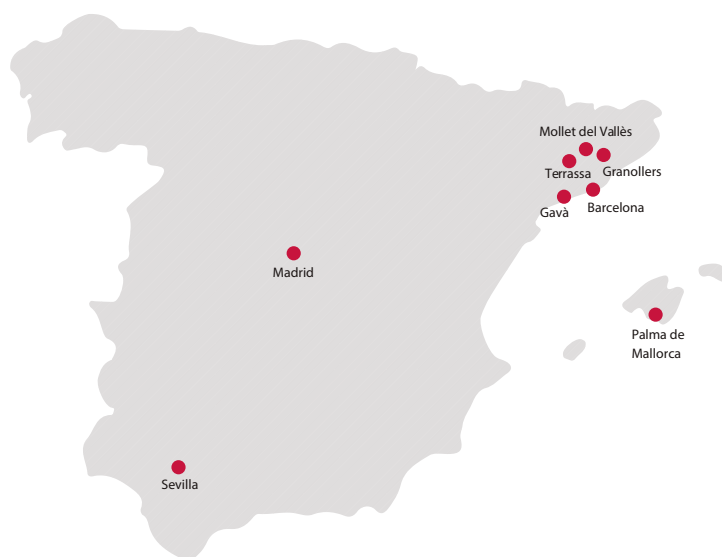
Tenint en compte la seva llarga trajectòria així com l'evolució que ha anat mostrant el portfoli de serveis, FORCADELL ha evidenciat tenir una gran capacitat d'adaptació i anticipació a escenaris que han canviat profundament el sector immobiliari des de la seva fundació fins ara. Tant en temps de creixement com en períodes de crisi, l'Empresa ha sabut mantenir el rumb estratègic, consolidant la seva posició com a referent en la consultoria i gestió immobiliària.

En termes de negoci, la gestió de FORCADELL ha fet que l'evolució positiva de l'Empresa es mantingui i, avui dia, la seva xifra de facturació la situa dins del Top Ten de consultores immobiliàries a tot l'Estat*. Aquest posicionament no només reflecteix la solidesa de la

Companyia, sinó també la seva capacitat per evolucionar i créixer en un mercat altament competitiu i canviant.

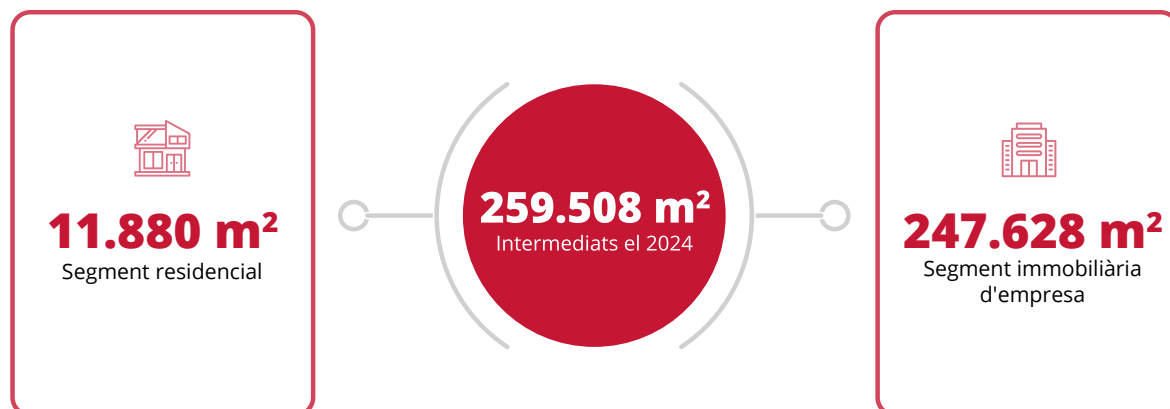
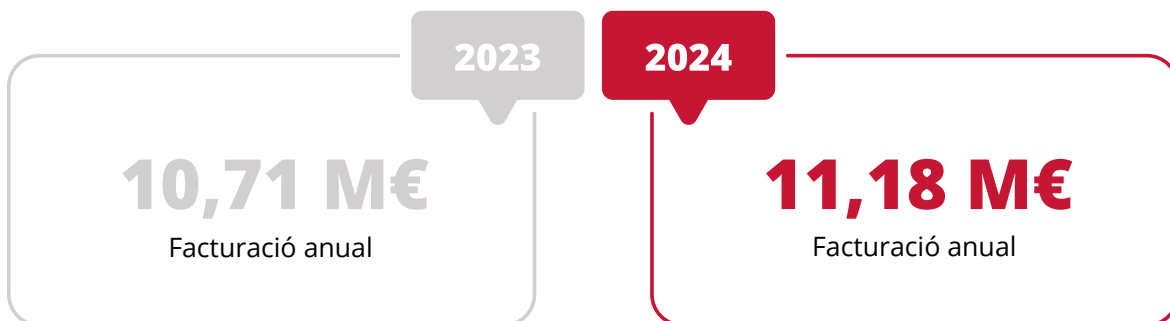
Durant aquest període, FORCADELL ha experimentat un increment sostingut tant en volum de negoci com en estructura interna. L'Empresa compta avui amb prop de 200 professionals altament qualificats, repartits en una xarxa de 9 oficines a Catalunya i a altres ubicacions estratègiques de l'Estat, que donen servei a una cartera cada cop més àmplia i diversificada de clients. Aquesta expansió territorial va tenir un fort impuls sota el lideratge de la segona generació. Gràcies a la seva visió, l'Empresa ha consolidat la seva presència en el mercat amb múltiples punts de comercialització actualment.

Localització de les oficines comercials



*Segons el *Ranking de Consultoras Inmobiliarias* de la publicació *Metros 2*.

FORCADELL en xifres



Liderant la innovació i el *Proptech*

Amb una clara vocació d'innovació i una aposta decidida per la transformació digital del sector, FORCADELL ha estat pionera en la integració de tecnologia dins els serveis immobiliaris. Aquest fet es fa especialment palès en la seva implicació directa en el moviment *Proptech*, que busca revolucionar la manera com es conceben, gestionen i viuen els espais immobiliaris.

Un dels exemples més destacats d'aquesta aposta és la creació i impuls d'Innomads, un ecosistema d'innovació col·laborativa que neix per fomentar la connexió entre *start-ups* tecnològiques, inversors i actors clau del món immobiliari. FORCADELL, com a soci fundador, ha tingut un paper determinant en posicionar Innomads com un pol de referència

dins el sector, aportant coneixement, experiència i suport actiu a iniciatives emergents.

Gràcies a aquesta implicació, FORCADELL ha reforçat el seu rol com a agent catalitzador de la innovació, contribuint a la incorporació de nous models de negoci, solucions digitals i eines intel·ligents per millorar l'eficiència, la transparència i la sostenibilitat de tot el cicle immobiliari.

Aquesta voluntat de lideratge tecnològic no només forma part de l'estratègia empresarial, sinó que també respon a una actitud proactiva envers els canvis del mercat i les noves demandes dels clients, anticipant tendències i col·laborant activament en la construcció del futur del sector immobiliari.



Membres de l'equip de FORCADELL participant en una jornada solidària.

Compromís social i responsabilitat corporativa

La responsabilitat social corporativa forma part del compromís fundacional de FORCADELL amb el territori, les persones i el futur. Lluny de ser un exercici puntual, la RSC és un principi transversal que es reflecteix tant en la manera de fer de l'Empresa com en les accions concretes que impulsa.

A nivell intern, FORCADELL fomenta un entorn de treball ètic, inclusiu i respectuós amb les persones. S'aposta per la igualtat d'oportunitats, la conciliació laboral i la formació contínua dels equips, considerant que el benestar del personal és clau per oferir un servei de qualitat.

En l'àmbit social, l'Empresa col·labora activament amb altres entitats, sent tradicional la col·laboració en propostes solidàries com la

Magic Line que organitza l'Obra Social de Sant Joan de Déu en favor de persones en situació de vulnerabilitat o La Marató de TV3, entre d'altres.

En matèria mediambiental, FORCADELL treballa per seguir avançant en la direcció de la gestió responsable cap a l'entorn com, per exemple, amb la cessió de mobles a escoles o entitats socials per tal de donar-li un segon ús al mobiliari que ja no es necessita a FORCADELL.

En definitiva, la voluntat d'impactar positivament en la societat és coherent amb els valors fundacionals de l'Organització. FORCADELL entén que el creixement empresarial ha d'anar de la mà del respecte i assumeix aquest compromís com una responsabilitat pròpia i indelegable.



25 anys de l'Informe: Impacte i evolució

Sr. Lluís Català Rovira
Director Adjunt

**“Un Informe
innovador
i rigorós, que
al llarg dels anys
s’ha consolidat
com una de les
publicacions
fonamentals
en el sector.”**

L'origen de l'Informe immobiliari: una anàlisi de referència per al sector

El 16 d'abril de l'any 1999, FORCADELL i la Universitat de Barcelona, mitjançant la Fundació Bosch i Gimpera, van signar un conveni de col·laboració amb l'objectiu d'analitzar conjuntament la situació del sector immobiliari i les seves perspectives de futur. Aquesta iniciativa sorgia de la necessitat de disposar d'un estudi rigorós i independent que oferís una visió fonamentada sobre les dinàmiques del mercat immobiliari, proporcionant als professionals i inversors una eina d'anàlisi fiable i de referència.

En un context en què el sector immobiliari experimentava transformacions significatives, es feia evident la manca d'informes que sintetitzessin i interpretessin les dades amb criteris

acadèmics i empresarials, i amb una òptica objectiva. Així, aquest acord entre el món universitari i el sector privat va permetre el naixement d'un Informe innovador i rigorós, que al llarg dels anys s'ha consolidat com una de les publicacions fonamental en el sector.

Se signava llavors una aliança pionera, que apostava per la transferència de coneixement, en el camp immobiliari, anticipant el que avui és un model consolidat de col·laboració entre el món universitari i el sector privat.

La col·laboració amb la Universitat de Barcelona va donar fruit, alhora, a altres publicacions pioneres com la *Guia d'edificis*



El Sr. Lluís Català, Director Adjunt de FORCADELL.



Mostra d'Informes publicats al llarg d'aquests 25 anys de col·laboració.

d'oficines de Barcelona, que el 1999 analitzava un total de 289 edificis de propietat vertical destinats exclusivament a oficines. La guia incorporava una fitxa de cada edifici amb una valoració dels aspectes de més rellevància: la funcionalitat de l'espai, la qualitat de les instal·lacions i els acabats, el confort, la imatge, la localització i el compliment de la normativa. Va ser el primer estudi d'aquestes característiques a aparèixer al mercat i va merèixer les lloances més sinceres del sector per la seva profunditat, rigor i objectivitat.

El mateix any 1999, FORCADELL i la Universitat de Barcelona van organitzar, conjuntament, la primera conferència per presentar

els resultats dels estudis monogràfics realitzats sobre la situació i les perspectives de futur dels mercats immobiliaris de residencial, d'industrial i de locals. Més endavant, l'any 2001, l'Informe també afegiria l'anàlisi del mercat d'oficines, una proposta que es manté fins a dia d'avui. Era la primera presentació d'un recent nascut INFORME DEL MERCAT IMMOBILIARI, ACTUALITAT I PERSPECTIVES.

Els tres volums que llavors conformaven l'estudi, més la *Guia d'edificis d'oficines de Barcelona*, van ser distribuïts gratuïtament durant l'acte de presentació entre els assistents. De ben segur que el primer pas per assolir els objectius fixats anava en la bona direcció perquè han sigut moltes les persones i em-



preses que, al llarg dels anys de publicació, s'han dirigit a l'Empresa per sol·licitar l'últim estudi editat o algun exemplar que els mancava per completar-ne la col·lecció.

En un primer moment, l'Informe va comptar amb la direcció editorial del Catedràtic de Teoria Econòmica de la Universitat de Barcelona, Antonio Manresa, qui es va mantenir fins el 2008 al Consell Editorial. L'any 2005 el Dr. Gonzalo Bernardos, qui des de l'inici havia elaborat l'anàlisi i redacció de l'estudi, agafava el relleu en la direcció editorial, rol que avui dia manté.

El lideratge del Dr. Gonzalo Bernardos, reconegut economista i divulgador, ha continuat

aportant rigor acadèmic però també una gran capacitat comunicativa, fet que ha estat clau per acostar l'anàlisi econòmica a un públic més ampli, i no només als professionals i experts del sector. La seva visió i estil directe han estat determinants perquè l'Informe esdevingués una eina no només d'estudi, sinó també d'influència i reflexió en el debat immobiliari del país.

L'èxit de la iniciativa va quedar patent des del primer moment. Tanmateix a aquest èxit ha contribuït, sense dubte, l'expertesa inclosa en cada edició, que s'ha evidenciat en l'acompliment de les seves previsions de forma constant. Per exemple, l'any 2006 es va pronosticar la crisi econòmica que travessaria el país i que es va fer realitat un any després.

Alhora, l'Informe elaborat per FORCADELL i la Universitat de Barcelona és d'especial rellevància en cada edició per a un altre grup d'interès molt important: els mitjans de comunicació. Cada conferència s'acompanya d'una presentació als mitjans per maximitzar la seva difusió amb la vocació de servei i transparència que caracteritza l'Empresa. Aquesta convocatòria genera sempre una notable expectació, amb una cobertura mediàtica destacada i una acollida excepcional per part de periodistes i analistes que consideren l'Informe una font fonamental per entendre les dinàmiques del sector.

Al mateix temps, gràcies a la seva metodologia sòlida i a la rellevància de les seves dades, l'Informe és citat habitualment en articles, reportatges i debats especialitzats. De fet, al llarg dels 25 anys de col·laboració, ha contribuït a una major transparència del sector, oferint una visió clara i documentada que ha facilitat la presa de decisions informades.

“

Cada conferència s'acompanya d'una presentació als mitjans per maximitzar la seva difusió.

”



Presentació de l'INFORME ACTUALITAT I PERSPECTIVES DEL SECTOR IMMOBILIARI l'any 2023.
Cada presentació de l'Informe és rebuda amb molta expectació i una àmplia assistència.

Tecnologia i innovació per a l'evolució de l'Informe

L'Informe immobiliari no només ha tingut un impacte acadèmic i professional, sinó que també s'ha convertit en una eina estratègica clau per als agents del sector. Des de la seva primera edició, ha estat presentat en conferències de gran rellevància, reunint representants de l'Administració, clients i altres professionals del sector, sempre amb una acollida excepcional. Un exemple d'aquest èxit és l'edició de l'any 2007, que va comptar amb més de 300 assistents, consolidant-se així com una cita ineludible al calendari per als experts en el sector immobiliari.

En aquesta línia, marcada pel compromís de FORCADELL amb la innovació, la determinació d'incorporar la tecnologia per millorar l'Informe i la seva accessibilitat ha estat sempre present. De fet, ha estat crucial en algunes edicions, com les dels anys 2020, 2021 i 2022, en què el context de la pandèmia de la COVID-19 impedia presentar l'Informe presencialment. Tot i l'excepcionalitat del moment, els professionals van seguir treballant per elaborar-lo en cada una d'aquestes edicions, per tal que el coneixement transcendís al mercat en un moment on una anàlisi



era més que necessària davant la incertesa de l'entorn. Durant aquestes edicions, es va implantar la modalitat de *webinar* a través de Zoom per presentar les conclusions de cada anàlisi, sense interrompre la seva publicació i difusió.

Alhora, des de llavors, davant l'interès que el sector mostra per l'Informe cada any, i aprofitant els avantatges de la tecnologia, la presentació d'aquesta anàlisi i les seves principals conclusions també es retransmet en *streaming* pel canal de Youtube de FORCADELL. Això fa possible facilitar que més persones interessades puguin seguir la presentació, superant els límits que imposen els aforaments de les sales en què s'han desenvolupat aquestes conferències.

Però la tecnologia no només ha afavorit una major difusió de l'Informe, sinó que també pot contribuir a enriquir-lo. En l'actualitat s'estan fent proves amb la intel·ligència arti-

ficial per poder extreure altres anàlisis arran d'aquesta publicació, que puguin seguir nodrint el sector.

Amb 25 anys d'història, l'Informe immobiliari de FORCADELL i la Universitat de Barcelona ha evolucionat fins a convertir-se en un referent imprescindible en l'anàlisi del sector immobiliari a nivell estatal. La seva capacitat d'adaptació als canvis del mercat, la seva metodologia rigorosa i el seu impacte en el sector el consoliden com una eina essencial per als professionals que busquen anticipar tendències i prendre decisions estratègiques basades en dades fiables i contrastades.

Aquest aniversari suposa una fita que reforça el compromís de FORCADELL amb la recerca, la innovació i la transparència al sector immobiliari, mirant cap al futur amb la voluntat de seguir aportant valor i coneixement a un sector en constant evolució.

“

**Aquest aniversari reforça
el compromís de FORCADELL
amb la recerca, la innovació
i la transparència al sector
immobiliari.**

”



Recull d'informes de FORCADELL per àrees de negoci.

Compromís de FORCADELL amb el sector immobiliari

Més enllà de l'anàlisi que FORCADELL realitza amb la Universitat de Barcelona, des de les àrees de negoci d'Inversió i Obra Nova, *Retail*, Industrial i Logística, i Oficines i també es realitzen informes de mercat sectorial per proporcionar informació de valor.

Aquests informes de mercat gaudeixen, des d'un primer moment i gràcies al prestigi de la Companyia, d'una gran difusió i un gran reconeixement en el sector i entre els mitjans de comunicació. Els informes ofereixen una valuosa informació a nivell de preu, demanda, disponibilitat, inversió i tendències.

Davant la necessitat d'informació més constant, alguns d'aquests informes han variat la

seva periodicitat, passant de ser semestral a trimestral, com el cas dels informes referents al mercat d'oficines. En el cas d'industrial i logística, ha mantingut els seus informes semestral, però facilitant al sector accés a informació trimestral del comportament de l'immològic.

La mateixa vocació de servei de FORCADELL ha portat a la Companyia a estendre aquestes anàlisis a altres zones on opera fora de Catalunya. D'aquesta manera, des de l'any 2024, es publica trimestralment també una anàlisi del mercat d'oficines a Madrid. Tots aquests estudis són accessibles a través de la pàgina web de l'Empresa.



Conferència de l'any 2024. Els directors de FORCADELL aporten la seva experiència en cada conferència.



Invitació a la conferència l'any 2018.



Conferència telemàtica l'any 2020.



Presentació de l'Informe l'any 2019 a l'Auditori AXA.



Presentació de l'Informe als mitjans el 2024, amb una àmplia cobertura.

**5 articles destacats
durant aquests
25 anys**



Anàlisi de l'article de l'any 2005

Noves tendències del mercat: "l'expulsió" de la demanda cap a la perifèria de les grans ciutats

La publicació d'aquest article va tenir lloc l'any 2005, en un moment crític del cicle immobiliari espanyol. L'economia encara mostrava símptomes d'expansió sostinguda, però el mercat residencial començava a donar senyals clars d'esgotament estructural: la demanda natural es debilitava, els preus s'enfilaven més enllà de la capacitat adquisitiva de la població, i els indicadors de sobreoferta —encara ignorats per molts— començaven a aparèixer amb força.

En aquest context, dominat per una narrativa de creixement sense fi, l'article aportava una lectura lúcida i incòmoda sobre la deriva que

prenia l'estructura urbana de les grans ciutats espanyoles. La metàfora de l'"expulsió" de la demanda cap a la perifèria no només describia un desplaçament físic del consumidor, sinó que evidenciava un trencament en el pacte social implícit entre ciutat i ciutadania: viure prop del centre deixava de ser una possibilitat real per a una part creixent de la població activa. Aquesta constatació qüestionava de manera frontal el suposat "èxit" del boom immobiliari.

El valor d'aquesta aportació rau, en primer lloc, en la seva capacitat per anticipar una nova geografia de l'habitatge que ni les polítiques públiques ni els agents privats estaven

preparats per gestionar. En un moment en què l'oferta es multiplicava sense criteri i el preu es convertia en l'únic motor de decisió, l'article proposava una anàlisi que integrava aspectes econòmics, socials i territorials, introduint una mirada de llarg termini que escassejava en el debat públic i professional.

A més, el text posava en relleu un mecanisme de fragmentació socioespacial que s'estava consolidant silenciosament: el desplaçament forçat cap a la perifèria no era resultat d'una preferència, sinó d'una exclusió. Aquesta distinció era fonamental per entendre les tensions que després esclatarien amb més força, quan els límits de mobilitat, accés a

serveis i desigualtat d'oportunitats passessin de latents a estructurals.

Finalment, l'article contribuïa a posar les bases per a una crítica informada del model de desenvolupament residencial imperant. Allà on molts veien senyals d'eficiència econòmica, el text revelava desequilibris de fons i advertia que el creixement no era sinònim d'estabilitat. En aquest sentit, va representar una aportació rellevant no només per la seva capacitat d'analitzar el present, sinó per la seva utilitat a l'hora d'entendre les conseqüències d'un model que, poc després, demostraria les seves fragilitats amb contundència.

Article original publicat l'any 2005

a) La preferència per la ciutat

En el mercat residencial, la característica d'un habitatge més valorada per la demanda sol ser la localització. En el cas de la demanda per motiu d'ús, aquesta preferència té principalment com a base la proximitat a la família, un entorn agradable i la disponibilitat d'un elevat nombre de serveis a l'entorn de la residència. En canvi, per a la demanda per motiu d'inversió, l'adequada localització de l'actiu té l'avantatge que pràcticament assegura la seva ocupació permanent, proporciona un major flux d'ingressos futurs via lloguer i genera una superior expectativa de revalorització. Aquest conjunt de raons comporta que la demanda tingui preferència per residir a

la ciutat (excepte en algunes ocasions, quan existeix l'atractiu addicional d'una localitat costanera) i, especialment, als indrets més emblemàtics o amb millor qualitat de vida de la mateixa.

En el context d'un boom immobiliari, aquesta preferència normalment comporta que, en la seva etapa inicial, el preu dels habitatges tendeixi a pujar en major mesura a la capital que a la perifèria. No obstant això, en la fase final, la situació sol invertir-se. En aquesta darre- ra, l'habitatge a la ciutat esdevé inassequible per a molts potencials compradors i provoca l'"expulsió" de la demanda cap a la perifèria.

A causa d'això, els preus en aquesta continuen pujant, mentre que a la capital comencen a tendir lleugerament a la baixa.

Tanmateix, aquest darrer escenari no té lloc si, en la part baixa del cicle immobiliari, la demanda per motiu d'inversió continua essent considerable. Sigui quina sigui la fase en què es trobi el cicle, aquesta demanda busca actius de qualitat i està disposada a pagar una prima per ells. Per tant, se centra prioritàriament a la ciutat i, específicament, a les seves localitzacions més emblemàtiques. Aquesta actuació impedeix que, en la darrera fase del cicle, la demanda de residències d'*alt standing* es desplomi i, en conseqüència, permet que el preu de l'habitatge a la ciutat tingui un comportament relativament estable.

b) L'"expulsió" de la demanda cap a la perifèria, les diferents fases

L'"expulsió" cap a la perifèria de la demanda per motiu d'ús està estretament relacionada amb les diferents fases del cicle immobiliari. A l'inici de l'etapa d'auge, la demanda es concentra principalment a la ciutat. El preu de l'habitatge encara es troba en un nivell assequible i la localització és la variable clau per explicar el comportament de la demanda. En aquesta fase, el ritme de vendes de les promocions comença a augmentar, però el preu no puja significativament, ja que el promotor encara no ha identificat l'inici d'un boom immobiliari. A la perifèria, l'increment de la demanda és notablement més suau. En aquest cas, els demandants d'habitatge continuen essent bàsicament les parelles nascudes a

la localitat, així com les famílies que volen residir en una casa unifamiliar i gaudir d'un entorn tranquil i envoltat de natura. Tanmateix, si a la població perifèrica hi ha una zona industrial en expansió, aquesta demanda sol ser complementada per la de les famílies traslladades per motiu laboral. No obstant això, si el preu de l'habitatge a la ciutat és assequible i la distància respecte a aquesta és escassa, aquest motiu no sol convertir-se en una font important de demanda.

Progressivament, el ritme de vendes a la capital s'intensifica. Els promotors comencen a ser conscients que arriba un nou boom immobiliari i decideixen augmentar significativament els preus dels habitatges. La facilitat d'absorció de producte per part de la demanda genera en els promotors la necessitat urgent d'adquirir sòl (principalment urbà). Per experiència, coneixen el caràcter cíclic del mercat i volen aprofitar al màxim l'etapa d'elevada demanda. Per aconseguir aquest objectiu, tenen la necessitat d'aprovisionar-se de forma ràpida i abundant de matèria primera. Aquest canvi en el comportament dels promotors fa que els propietaris de sòl rebin, a preus impensables en exercicis anteriors, un elevat nombre d'ofertes de compra. L'auge de la demanda final dispara a l'alça els preus del sòl i dels habitatges.

El mercat residencial es posa de moda, la demanda per motiu d'inversió augmenta substancialment i apareix una demanda purament especulativa. El boom immobiliari és en ple auge: el preu, les transaccions i la

construcció d'habitatges experimenten un substancial increment. Els elevats preus de la ciutat comencen a provocar problemes d'accessibilitat a una part de la demanda. Així, una fracció significativa de la demanda per motiu d'ús ja no pot finançar l'adquisició a la capital d'un habitatge nou amb les característiques desitjades. Aquesta situació comporta l'aparició d'una disjuntiva. En el cas de les parelles joves, té principalment a veure amb la compra d'un pis petit de segona mà a la ciutat (al voltant de 50 m²) o d'un habitatge nou de dimensions mitjanes a la perifèria propera (uns 80 m²). En el cas de les famílies consolidades, es tracta d'escollir entre una residència usada relativament àmplia a la capital o bé una casa adossada en alguns dels municipis propers.

Una part significativa d'ambdós col·lectius decideix deixar la ciutat i traslladar-se cap a la perifèria més propera i millor comunicada. Comença el procés d'expulsió de la demanda. Aquest procés fa augmentar significativament la demanda d'habitatge a la perifèria, genera una pujada dels preus i provoca el contagi, encara que de manera més moderada, del boom immobiliari observat a la ciutat.

Les elevades pujades dels preus a la capital durant els darrers exercicis constitueixen l'ham perfecte per atreure nous inversors i especuladors al mercat de l'habitatge. En el nou escenari, l'oferta existent a la ciutat és marcadament insuficient per absorbir la demanda. L'escassetat relativa de producte,

unida a l'augment de les operacions especulatives, fa que el mercat es torni "irracional". Així, es produeix la conversió de nombrosos edificis d'oficines en habitatges, es construeixen *lofts* en antigues fàbriques industrials, s'edifiquen habitatges d'*alt standing* en localitzacions habituals de la classe mitjana i es converteixen plantes baixes, originalment destinades a locals comercials, en "habitatges clandestins".

La irracionalitat del mercat provoca la continuïtat de l'espiral de preus i impedeix que una gran part de la demanda per motiu d'ús es plantegi l'anterior disjuntiva. En la nova situació, la majoria de famílies, que tenen un actiu per vendre, únicament posseeixen la capacitat financera necessària per adquirir un habitatge, adequat a les seves necessitats, fora de la ciutat. Per tant, el dilema consisteix ara a decidir si la compra es fa a la perifèria propera o llunyana. En aquest cas, l'elecció és entre un pis nou, de dimensions superiors a la mitjana, en una població propera a la ciutat, o una casa unifamiliar en una localitat relativament allunyada de la mateixa (més de 50 km).

En canvi, per a un elevat nombre de parelles joves, el nou dilema no existeix. La inexistència d'un estalvi previ elevat i d'un actiu per vendre els limita en gran mesura la seva capacitat d'elecció. Una gran part ja no pot accedir a la compra d'un habitatge. En el cas dels que encara tenen possibilitats financeres, aquestes queden majoritàriament restringides a

l'adquisició d'un habitatge de superfície lleugerament inferior a la mitjana, a la perifèria llunyana. Si no accepten aquesta possibilitat, les restants opcions són viure de lloguer o posposar l'emancipació de la família.

En l'etapa final, la demanda per motiu d'inversió disminueix de manera significativa. A més, l'especulació, davant l'augment del risc i les menors expectatives de plusvàlues, es dirigeix principalment cap a actius alternatius. Aquesta situació comporta que a la ciutat existeixi un excés d'oferta d'habitatges, especialment del segment d'"alt standing". Al principi, els promotors no es donen per assabentats del canvi en la conjuntura del mercat. Tenen una elevada capacitat financera i estan disposats a afrontar una comercialització més llarga de les seves promocions, però no a reduir el preu dels habitatges.

No obstant això, després d'un període de temps, la incapacitat de la demanda per motiu d'ús per adquirir els habitatges en oferta i la feblesa de les altres tipologies de demanda acaben convencent el promotor de la necessitat d'un ajust de preus. La intensitat de la seva caiguda té una forta dependència de la situació de l'economia nacional. Fins i tot és possible que aquesta entri en un nou cicle expansiu i eviti una reducció del preu de l'habitatge. En aquest cas, es produiria la substitució d'una fase caracteritzada per una forta alça del preu per una altra marcada per la seva estabilització.

En aquesta etapa, el comportament del mercat a la perifèria és diferent. La diferència té principalment a veure amb la forta preeminència en aquesta localització de la demanda de primer accés a la propietat. A causa d'això, si la creació d'ocupació és relativament elevada i els tipus d'interès reals reduïts, aquesta demanda continuaria sent considerable i capaç d'absorbir la major part de l'oferta existent. Tot i així, els terminis de comercialització de les promocions s'allargarien, encara que serien força inferiors als dels edificis nous de la ciutat. Aquesta situació conduiria a una pujada moderada dels preus, situant el seu increment en nivells pròxims als de la taxa d'inflació del període.

c) El resultat, un mercat residencial en forma de "taca d'oli"

L'expulsió de la demanda cap a la perifèria canvia la configuració del mercat residencial. Abans de l'aparició del boom immobiliari, el parc d'habitatges tendia a estar molt concentrat a l'espai format per la ciutat i la perifèria més propera. En canvi, al final del mateix, la seva distribució al territori té una forma similar a la de la tipologia coneguda com a "taca d'oli".

La nova estructura del mercat residencial ha de comportar un important canvi en l'estratègia d'inversió territorial de l'Administració. La distribució de la població al territori ha canviat i, per tant, també ha de variar el criteri d'assignació de les inversions. En aquest context, l'estratègia inversora ha de tenir dues noves

prioritats: d'una banda, la dotació d'un major nombre de serveis a les poblacions de la perifèria propera i llunyana (els seus municipis han tingut un elevat augment de residents) i, d'altra banda, la creació d'unes infraestructures de transport adequades que permetin una comunicació fluida, especialment amb la capital.

Indiscutiblement, aquesta nova estratègia suposa reduir, en termes percentuals, la part d'inversió pública destinada a la ciutat i augmentar la que s'efectua a la perifèria. Si l'Ad-

ministració segueix aquesta nova política, els preus de l'habitatge a la perifèria i a la ciutat tendiran paulatinament a homogeneïtzar-se. En canvi, si la qualitat de vida és molt inferior en la primera que en la segona i el desplaçament des de la perifèria fins al lloc de treball comporta la incursió de costos importants en termes de temps i comoditat, la disparitat de preus en ambdues localitzacions continuarà essent molt elevada. En aquest darrer cas, residir a la capital es convertirà en un luxe, únicament a l'abast de les famílies més benestants.



Habitatge acollidor.
© Dariusz Jarzabek / Shutterstock



Anàlisi de l'article de l'any 2006

Pot baixar el preu de l'habitatge a Espanya?

Aquest capítol es va publicar just quan el mercat residencial començava a donar senyals clars de fatiga després d'una dècada de creixement intens. L'article qüestionava una de les creences més arrelades del discurs immobiliari de l'època: que el preu de l'habitatge mai no baixa.

L'any 2006, Espanya es trobava en situació de bombolla immobiliària. Els preus de l'habitatge creixien a ritmes molt superiors a la inflació, l'activitat promotora marcava rècords històrics i el crèdit hipotecari s'expandia ràpidament gràcies a unes condicions financeres encara favorables. En aquest context d'eufòria aparent, l'anàlisi advertia dels primers

signes d'un canvi de cicle, anticipant les dificultats econòmiques i socials que esclatarien pocs anys després.

L'escenari que descrivia estava definit per diversos desequilibris estructurals. L'oferta residencial havia arribat a nivells sense precedents, superant àmpliament la demanda real i alimentada, en gran part, per motivacions especulatives o inversores. A més, Europa iniciava una nova etapa de restricció monetària. El Banc Central Europeu havia començat a apujar els tipus d'interès, cosa que començava a posar pressió sobre la capacitat d'endeutament de les llars i que feia més costosa la contractació d'hipoteques.

Al mateix temps, la societat operava sota la idea que l'habitatge era un actiu sempre segur, que mai no perdia valor. Aquesta confiança excessiva es fonamentava en la manca d'un relat accessible sobre episodis anteriors de correcció de preus, com el que es va viure entre 1992 i 1997, quan els valors reals dels habitatges van experimentar caigudes significatives. L'absència d'aquesta memòria de cicle, sumada a una exposició creixent de les famílies i les entitats financeres al sector immobiliari, afegia una dimensió de risc sistèmic que sovint es menystenia en el debat públic.

En aquest escenari, el capítol assumia un paper clarament anticipador i argumentava que el preu de l'habitatge podia baixar i, de fet, ja ho havia fet en el passat. El text detallava quines condicions podien propiciar una nova correcció i diferenciava clarament en-

tre el comportament de l'habitatge nou i el de segona mà. Anticipava que la caiguda s'iniciaria en aquest segon segment, més sensible a les necessitats de liquiditat dels venedors particulars, mentre que la promoció nova podria resistir inicialment l'ajust.

Alhora, era una crida a la prudència racional enmig d'un entorn d'eufòria generalitzada. El seu diagnòstic va resultar premonitori: en poc temps, el mercat immobiliari espanyol va entrar en crisi, amb una caiguda de preus de fins al 40% en algunes zones i un impacte profund a escala social, laboral i financera.

Aquest capítol és avui una peça clau per entendre com l'Informe immobiliari exerceix, des de fa dècades, una funció de radar avançat per detectar els grans canvis de tendència en el sector.

Article original publicat l'any 2006

a) Introducció

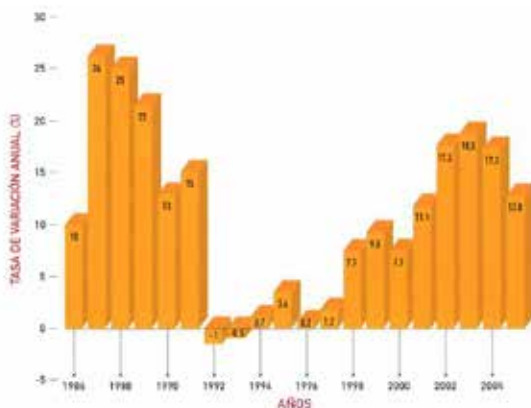
Un dels principals mites econòmics de caràcter popular existent al nostre país tracta sobre l'evolució del preu de l'habitatge. Es pot resumir en la frase següent: "el preu dels pisos a Espanya mai no ha baixat i mai no ho farà". Un elevat nombre d'espanyols creu que aquest preu pot haver-se reduït en alguns períodes al Japó, al Regne Unit, als Estats Units o a qualsevol altre país del món, però no a Espanya. Per a ells, la nostra nació és diferent. Si més no, en matèria d'habitat-

ge. En aquest article pretenem desmuntar l'esmentat mite i provar que el preu de l'habitatge va baixar en el passat i pot tornar a fer-ho en el futur.

b) Ha disminuït alguna vegada el preu de l'habitatge a Espanya?

La defensa del mite està essencialment basada en l'evolució del preu de l'habitatge en termes nominals durant l'etapa 1986-2005 (vegeu la figura 1). Hi observem tres fases diferents: dues d'expansió (1986-1991 i 1998-2005) i una d'estabilització (1992-1997). En aquesta última, el preu de l'habitatge només disminueix el 1992 i el 1993, i ho fa en una quantia escassament significativa. Basant-se en aquestes dades, els defensors del mite afirmen que el preu de l'habitatge a Espanya augmenta considerablement en les etapes d'auge del mercat residencial i s'estabilitza en els altres períodes. A més, aplicant una suposició molt popular en el sector immobiliari —“el futur no és més que una repetició del passat”— arriben a la conclusió que el preu de l'habitatge mai no pot disminuir en valor absolut a Espanya.

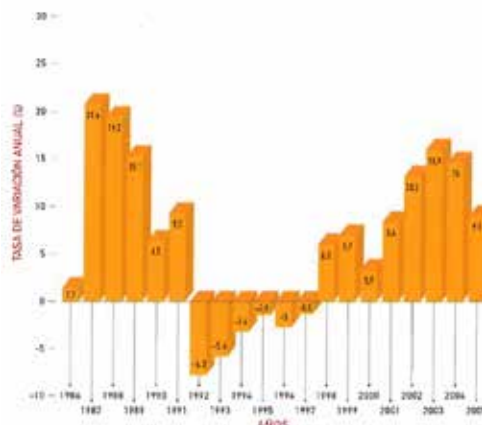
Figura 1. Variació del preu de l'habitatge lliure en termes nominals a Espanya (1986-2005)



Font: Ministeri de Foment i Societat de Taxació

No obstant això, la interpretació realitzada de les dades pot variar de manera considerable si, en lloc de fixar-nos en la variació dels preus en termes nominals, ho fem en la variació observada en termes reals; és a dir, si descomptem de la variació del preu de l'habitatge la taxa d'inflació del període (vegeu la figura 2). En aquest cas, seguim advertint tres fases diferents; tanmateix, entre els dos períodes expansius (1986-1991 i 1998-2005) apareix una etapa recessiva (1992-1997). En aquesta última, el preu de l'habitatge en termes reals arriba a disminuir fins a un 6,3% anual (el 1992) i aproximadament un 22% en el conjunt del període. En termes reals, el diagnòstic és clar: el preu de l'habitatge ha baixat de manera substancial en el passat.

Figura 2. Variació del preu de l'habitatge lliure en termes reals a Espanya (1986-2005)



Font: Ministeri de Foment, Societat de Taxació i elaboració pròpia

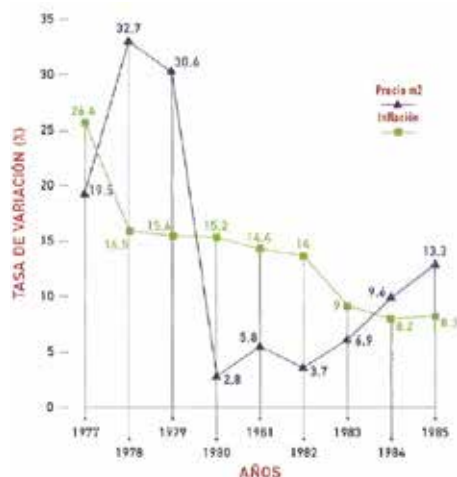
Malgrat això, un percentatge relativament significatiu de la població espanyola té dubtes sobre quin dels dos indicadors anteriors reflecteix més fidelment la situació del mercat de l'habitatge. Des de la nostra perspectiva, el dubte no existeix: és el segon. Així, la "veritable" variació del preu de l'habitatge és la que té en compte la taxa d'inflació. Un exemple: el 1981 el preu de l'habitatge a Madrid va pujar un 5,8%. En aparença, aquesta dada indicaria una bona evolució del mercat residencial en aquell exercici.

No obstant això, la sensació que tenien els professionals de l'època era que aquest, des de 1980, es trobava en recessió. La demanda reduïda existent i l'escàs nombre de transaccions realitzades motivaven tal impressió. Si introduïm en l'anàlisi la taxa d'inflació del 1981 (14,4%), observarem que les seves sensacions eren correctes: el preu de l'habitatge va disminuir en termes reals aquell exercici un 8,6% (vegeu les figures 3 i 4).

Així doncs, sembla evident que la variació del preu en termes nominals ofereix una informació incompleta de la situació del mercat residencial i, per tant, en nombroses ocasions, equivocada, especialment quan la taxa d'inflació és relativament elevada. Els principals motius de l'elecció del segon indicador tenen a veure amb la carestia o abaratiment relatiu d'un habitatge i amb la rendibilitat "veritable" obtinguda per la realització d'una inversió. Un habitatge és relativament més barat si, en idèntiques condicions de finançament, el seu

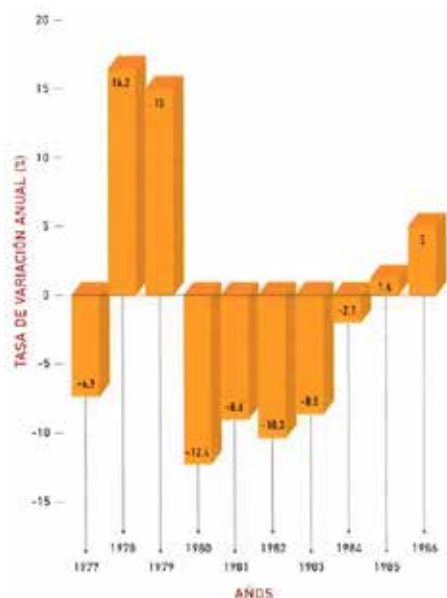
preu puja en menor mesura que la renda familiar. Atès l'estret vincle existent entre aquesta i la taxa d'inflació del període, és possible indicar que l'accessibilitat a l'habitatge millora quan el seu preu disminueix en termes reals. La situació seria exactament la contrària si el valor de mercat dels pisos disminuís però ho fes en menor mesura que la taxa d'inflació (un escenari de "deflació corrosiva"). En aquest cas, la capacitat d'adquisició d'un habitatge per part de les famílies es reduiria i, per tant, seria percebut com un actiu relativament més car. No obstant això, aquest darrer és un escenari més hipotètic que real, atès que en un marc de "deflació corrosiva" (la situació del Japó en els darrers anys) la caiguda del preu de l'habitatge sol ser superior a la disminució de la taxa d'inflació.

Figura 3. Variació anual del preu de l'habitatge lliure a Madrid versus la taxa d'inflació (1977-1986)



Font: Tecnigràma i INE

Figura 4. Variació anual en termes reals del preu de l'habitatge lliure a Madrid (1977-1986)



Font: Tecnigrama i INE

Des d'una perspectiva econòmica, una inversió és rendible quan el seu rendiment supera la taxa d'inflació del període; és a dir, quan l'inversor obté una rendibilitat real positiva i veu incrementat el seu poder adquisitiu. Si la rendibilitat nominal és positiva però inferior a la taxa d'inflació, la inversió realitzada ha constituït una equivocació, ja que es redueix la capacitat de compra de l'inversor. Per tant, només si permet incrementar la riquesa del comprador l'habitatge pot ser considerat, en termes econòmics, com una inversió adequada. Aquest aspecte només succeeix quan la pujada del seu preu supera la taxa d'inflació del període, és a dir, si incrementa el seu valor de mercat en termes reals.

c) Pot baixar en un futur pròxim el preu de l'habitatge a Espanya?

Un increment significatiu del tipus d'interès pot ser el desencadenant inicial d'una pròxima fase recessiva en el mercat residencial espanyol. Així va succeir el 1991. Aquell any, el Bundesbank (banc central alemany) va iniciar una sèrie de pujades del seu tipus d'interès de referència amb l'objectiu de reduir l'increment de la taxa d'inflació observada a Alemanya, conseqüència de l'aplicació, posterior al procés de reunificació, d'una combinació de política fiscal i monetària expansiva. Per evitar una sobtada devaluació de la pesseta (esdevinguda posteriorment entre setembre de 1992 i maig de 1993), el Banc d'Espanya va decidir seguir la tendència impulsada pel Bundesbank i va incrementar també el tipus d'interès al nostre país. Les repercussions negatives de l'augment del cost de l'endeutament sobre el consum i la inversió privada, juntament amb la desacceleració de la despesa pública en béns i serveis, van contribuir decisivament a l'entrada de l'economia espanyola en recessió en el primer trimestre de 1993.

En l'etapa 1986-1991, el preu de l'habitatge va augmentar un 174,6% i un 97,5% en termes nominals i reals, respectivament (vegeu la figura 5). A finals de 1991, aquesta elevada pujada va convertir l'habitatge en un actiu inassequible per a una elevada proporció de la població. No obstant això, canvis substancials en la conjuntura econòmica i en la normativa fiscal van reduir encara més la demanda sol-

vent. El 1992, la forta reducció del creixement econòmic, el continuat augment dels tipus d'interès i els efectes de l'eliminació de la desgravació fiscal a la segona residència (establerta el 1991) van provocar una considerable disminució de la demanda d'habitatges.

Aquesta disminució va comportar un gran descens del volum de transaccions, l'aparició d'un estoc considerable d'habitatges pendents de venda i, finalment, un ajust de preus. Aquest no va ser gens suau: així, el preu de l'habitatge va passar, en termes reals, d'incrementar-se a un ritme del 9,5% el 1991 a reduir-se un 6,3% el 1992. En termes nominals, la intensitat de l'ajust va ser similar: a un augment del 15% el 1991 li va seguir una reducció de l'1% el 1992 (vegeu les figures 1 i 2).

En l'actualitat descrita al text, les pujades del tipus d'interès del BCE poden exercir una funció relativament similar a la que van tenir les efectuades pel Bundesbank quinze anys abans. Especialment si, tal com sembla, una vigorosa recuperació econòmica d'Alemanya i un elevat preu del petroli contribueixen a generar una taxa d'inflació a la zona euro superior al 2% i obliguen, en l'exercici de 2007, el BCE a situar el seu tipus d'interès de referència per sobre del 4%. Aquesta conjuntura previsiblement comportarà una reducció substancial del ritme de creixement de l'economia espanyola i l'entrada del mercat residencial en recessió. No obstant això, a diferència de 1993, es descarta pràcticament una caiguda del PIB a Espanya.

Figura 5. Variació acumulada en termes nominals i reals del preu de l'habitatge lliure a Espanya (1986-1991)



Font: Elaboració pròpia

L'inici de la fase recessiva tindrà lloc en l'exercici actual al qual es refereix el text. En aquest, l'elevada carestia de l'habitatge, el continuat increment del tipus d'interès i la previsible reducció del ritme de creació d'ocupació comportaran una disminució considerable de la demanda d'habitatge i una forta reducció del volum de transaccions. Atesa l'elevada oferta existent, el resultat serà un increment de l'estoc d'habitatges pendents de venda. Aquest augment conduirà a una reducció del preu dels pisos de segona mà en aquelles localitats on aquest tingui un import més elevat i existeixi un excés considerable d'oferta, però difícilment a una disminució del preu de l'habitatge nou. Aquesta diferència de comportament entre particulars i promotors estarà essencialment determinada per la superior

necessitat de liquiditat dels primers. Per això, en un marc immobiliari caracteritzat per un elevat estoc d'habitatges pendents de venda, l'ajust de preus sol produir-se abans en l'habitatge usat que en el nou. Previsiblement, l'inici de la fase recessiva no comportarà el 2006 una reducció en termes nominals del preu de l'habitatge lliure (nou i usat). En canvi, és força més probable que sí que ho faci en termes reals.

L'any 2007, l'elevat estoc d'habitatges pendents de venda presumiblement generarà una considerable reducció de la inversió en construcció. Aquesta disminució complementarà l'observada en el consum privat, conseqüència de les anteriors pujades dels tipus d'interès. Les repercussions negatives sobre el PIB de la desacceleració en el creixement de les variables anteriors probablement no seran compensades pel previsible augment de la despesa pública i de les exportacions. A causa d'això, l'economia espanyola continuarà disminuint el seu ritme de creixement i de creació d'ocupació. Aquesta conjuntura originarà un nou descens de la demanda d'habitatges i l'arribada de la recessió al mercat residencial. En aquest cas, és possible que tant el preu de l'habitatge nou com l'usat baixin en termes absoluts. En el període 2007-2009, la interacció mútua entre el creixement econòmic i la inversió en construcció residencial possiblement generarà l'entrada en un "cercle viciós" caracteritzat per un baix creixement econòmic i una disminució dels preus de l'habitatge.

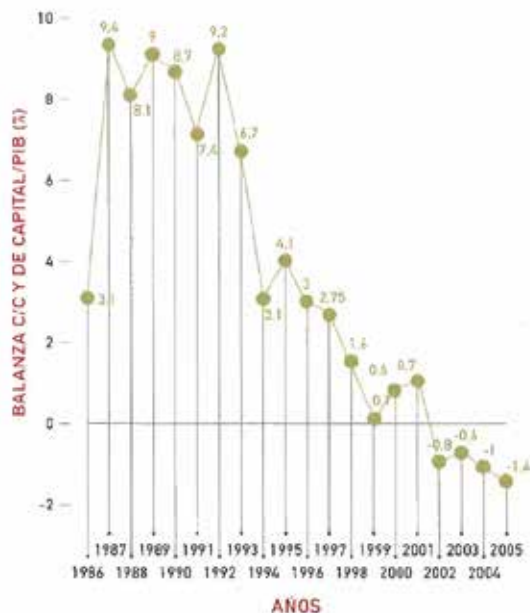
El pròxim ajust de preus de l'habitatge és summament probable que sigui d'una intensitat superior a l'observat en el període 1992-1997. Aquesta diferent intensitat té essencialment a veure amb l'evolució de la demanda per motiu d'inversió, el tipus d'interès i l'oferta d'habitatges. En l'etapa 1998-2005, la demanda per motiu d'inversió ha tingut una importància notablement superior a l'observada en el període 1986-1991. Les claus principals han estat la disponibilitat de millors condicions de finançament per a la inversió i la consideració, especialment entre març de 2000 i 2003, de l'habitatge com a actiu refugi. Així, mentre que en l'etapa 1986-1991 els tipus d'interès van arribar en alguns dels anys considerats al 9% en termes reals (vegeu la figura 6), en els darrers exercicis el seu nivell s'ha situat per sota de la inflació. També ha estat important, en la millora de les condicions de finançament, l'allargament del termini de devolució dels crèdits hipotecaris. A principis dels 90, aquest era com a màxim de 15 anys; en canvi, actualment és absolutament normal la concessió d'hipoteques la durada inicial prevista de les quals és de 30 i 40 anys.

El paper de les inversions alternatives també ha estat diferent. En la primera etapa, la Borsa va ser sempre observada com una alternativa d'inversió adequada a l'habitatge. En canvi, en l'última, l'esclat de la bombolla especulativa de la "nova economia", l'atemptat de les Torres Bessones, els escàndols empresarials (Enron, WorldCom, Tyco, etc.) i la guerra contra l'Iraq van incrementar notable-

ment el risc d'invertir en Borsa i van convertir l'habitatge en un actiu refugi. Aquesta característica no la tenia aquest actiu en l'etapa anterior. A causa d'això, la tradicional desaparició de la demanda per motiu d'inversió en les fases recessives afectarà en més gran mesura el mercat en els propers anys del que ho va fer en l'etapa 1992-1997.

Les tres devaluacions de la pesseta esdevingudes entre setembre de 1992 i maig de 1993 van comportar una disminució del risc país i una reducció del tipus d'interès a Espanya. Aquesta disminució va continuar en els anys següents com a conseqüència de la reducció de la taxa d'inflació estructural assolida per les importants reformes econòmiques realitzades el 1994. En canvi, en un futur pròxim, el tipus d'interès previsiblement continuarà pujant i, per tant, prendrà una direcció contrària a l'observada en l'etapa anterior. La recuperació d'Alemanya i, progressivament, la de la resta de la zona euro eliminarà el tipus d'interès real negatiu existent actualment a Espanya. En conseqüència, la funció del tipus d'interès en els anys vinents serà molt diferent de la que va tenir en l'etapa 1992-1997: mentre que en aquella etapa va contribuir a incrementar la demanda d'habitatges, en un futur pròxim en provocarà una reducció. Per tant, en lloc d'adoptar un paper estabilitzador del mercat residencial (funció exercida en el període anterior), en els propers exercicis actuarà com un factor desequilibrant del mateix.

Figura 6. Evolució del tipus d'interès real a Espanya (1986-2005)



Font: Banc d'Espanya i elaboració pròpia

En l'etapa 1998-2005, l'oferta d'habitatges va ser molt superior, en qualsevol dels exercicis analitzats, a l'observada en el període 1986-1991 (vegeu la figura 7). Aquesta diferència va ser principalment conseqüència de les millors condicions de finançament ofertes als promotors pel sistema financer i de la participació d'alguns bancs i caixes en el capital de determinades empreses promotores. L'existència d'una oferta superior molt probablement farà que, en els propers anys, l'estoc d'habitatges pendents de venda sigui superior a l'observat en l'anterior fase recessiva.

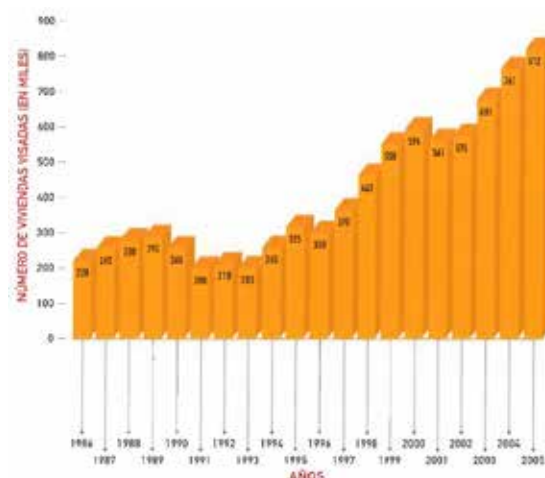
Per tant, en el període venidor, els incentius per reduir preus amb la finalitat de disminuir l'estoc d'habitatges seran notablement superiors als observats en l'etapa anterior.

El creixement econòmic i la creació d'ocupació en l'etapa 2007-2009 seran probablement superiors als observats en els exercicis 1992-1994. Ambdues variables contribuiran a generar una demanda d'habitatge comparativament més gran. No obstant això, la seva influència sobre la conjuntura del mercat residencial serà notablement inferior a la que van tenir altres variables. A diferència d'altres analistes del mercat immobiliari, no considerem la immigració futura (de poder adquisitiu inicial escàs) un factor fonamental en la demanda d'habitatge dels propers exercicis ni una diferència significativa respecte del període recessiu anterior (l'arribada d'immigrants va ser molt reduïda). Una elevada immigració és una gran font de demanda d'habitatge en un marc econòmic d'elevada creació d'ocupació; per contra, és una via secundària en un període —com previsiblement serà el 2007-2009— en què existirà una escassa (o fins i tot negativa) generació d'ocupació.

Evidentment, si l'escenari econòmic descrit no té lloc, no hi haurà “cercle viciós” i la desacceleració econòmica serà de magnitud notablement menor. Previsiblement, això succeirà si els tipus d'interès pugen en una quantia notablement inferior a la prevista (a finals de 2007 se situen per sota del 3%) i es duen a terme reformes estructurals que millorin notòriament la capacitat competitiva de

les empreses espanyoles. Si es donen les anteriors condicions, és possible que l'esmentada fase recessiva del mercat residencial sigui substituïda per una etapa caracteritzada per l'estabilitat de preus en termes reals. No obstant això, sigui quin sigui el marc econòmic del futur immediat al qual es refereix el text, la fase de boom immobiliari ja és història.

Figura 7. Variació del nombre d'habitatges visats a Espanya (1986-2005)



Font: Consell Superior d'Arquitectes i elaboració pròpia



Anàlisi de l'article de l'any 2015

És millor comprar o llogar?

L'edició del 2015 de l'Informe elaborat per FORCADELL i la UB es va publicar en un moment clau del mercat immobiliari espanyol: l'economia començava a sortir de la profunda crisi iniciada el 2008, i amb ella emergia una nova etapa de reflexió crítica sobre els patrons d'accés a l'habitatge.

El debat entre comprar o llogar va tornar al primer pla en un context marcat per la recuperació lenta però sostinguda del preu de l'habitatge, una major prudència creditícia per part de les entitats financeres i una ciutadania marcada pel record recent de l'esclat de la bombolla immobiliària.

En termes socials i econòmics, el 2015 va ser un any en què moltes famílies començaven a refer els seus projectes residencials després d'anys de paràlisi i ajust. L'ocupació millorava tímidament, però els salaris encara no recuperaven el poder adquisitiu, fet que condicionava les decisions de compra. A més, l'enduriment de les condicions hipotecàries (com el requisit d'aportar el 30% del preu de l'immoble) elevava el llindar d'entrada a la propietat.

Aquest capítol oferiria, en aquest context, una guia pràctica i argumentada per valorar econòmicament les dues opcions des d'una lògica realista. Lluny de centrar-se només en xifres absolutes, plantejava una comparació

basada en el cost real dels interessos front al cost del lloguer, introduint un criteri financer poc comú en l'anàlisi pública de l'època. També alertava dels riscos de sobreendeutament si les quotes hipotecàries superaven llindars raonables segons el nivell d'ingressos, una advertència encara vàlida.

La rellevància d'aquest capítol rau en què representa el punt d'inflexió entre dues cultures de l'habitatge: l'aspiracional, centrada en la propietat com a meta, i l'emergent, en la qual el lloguer deixava de veure's com una opció provisional per ser avaluat amb criteris de racionalitat econòmica. Va ser una aportació important al debat públic sobre l'habitatge en un moment de redefinició del model residencial a Espanya.

Article original publicat l'any 2015

a) Introducció

Al llarg de la vida, nombroses persones s'han preguntat alguna vegada si els convé o no comprar un habitatge on residir. No obstant això, unes poques mai no han tingut aquest dilema. En aquest darrer grup, existeixen dues posicions clarament diferenciades: les que consideren que sempre és millor viure en un pis de propietat que en un de lloguer i les que creuen que no té cap sentit plantejar-se tal dilema.

Les primeres generalment disposen de la capacitat necessària per adquirir-lo, ja sigui a través de l'endeutament o utilitzant la seva riquesa personal o familiar, i valoren altres aspectes molt per damunt del purament econòmic. Així, a més d'associar a un pis en propietat característiques de seguretat i estabilitat, li atorguen un valor sentimental que no solen concedir a un de lloguer. Fins i tot, algunes procedeixen a comprar-lo, tot i estar convençudes que la seva adquisició no és un bon negoci. El motiu és que creuen que els

diners invertits generarien una major rendibilitat si es destinessin a la compra d'altres actius (per exemple, accions).

Entre aquestes últimes hi trobem Warren Buffett, el tercer home més ric del món el 2015, segons la revista Forbes. Buffett considera la casa que va adquirir el 1958 com la tercera millor inversió de la seva vida, només superada pels dos anells de boda que ha comprat (s'ha casat dues vegades). Aquest lloc de privilegi no l'hi atorga per la gran revalorització de la casa, sinó pels bons moments viscuts i els magnífics records acumulats durant "més de 50 anys d'experiències fabuloses". Per això, per a Buffett, la inversió en habitatges, en la majoria d'ocasions, no és especialment interessant, ja que més d'una vegada ha comentat que a llarg termini la rendibilitat oferta per aquests és aproximadament equivalent a la taxa d'inflació del període considerat. Un aspecte molt discutible, especialment en el cas d'Espanya.

Una gran part de les segones argüeix quatre raons principals per ni tan sols plantejar-se seriosament l'adquisició d'un habitatge: no disposen del capital necessari per pagar aproximadament el 30% del seu cost (el banc actualment sol prestar al voltant del 80% del valor de mercat i el 70% del seu import total), tenen seriosos dubtes sobre si mantindran la seva feina en un futur pròxim, no tenen clar si romandran gaire temps vivint a la seva localitat actual, i no volen immobilitzar una part substancial de la seva riquesa i capacitat d'endeutament en la compra d'un habitatge. Aquests últims solen ser empresaris que prefereixen destinar els seus recursos al negoci familiar que no pas a l'adquisició d'un pis.

b) La perspectiva econòmica

Les persones que valoren especialment el tema econòmic i dubten si adquirir o no un habitatge en el moment actual han de tenir en compte principalment la variació esperada del seu preu durant els pròxims anys. Si l'expectativa és que augmenti significativament, comprar ara és una bona decisió. Tal com he indicat en l'apartat anterior, aquest és un gran motiu pel qual nombroses persones que han viscut de lloguer durant els últims anys van adquirir el 2015 un habitatge a les principals ciutats del país, especialment als barris de classe mitjana-alta i alta.

En canvi, si l'expectativa és que el preu segueixi baixant, la millor opció és esperar una mica més, ja que demà costarà menys que avui. Aquesta podria ser la millor decisió actualment per a una família que vulgui adqui-

rir un habitatge en un municipi on hi hagi un gran excés d'oferta, ja sigui a la perifèria de les grans ciutats o al "centre del no-res".

Encara que així exposat sembli molt fàcil prendre una decisió adequada, en realitat no ho és, ja que moltes persones interpreten de manera incorrecta les expectatives sobre el preu de l'habitatge. Un gran nombre comet l'error de creure que, en matèria econòmica, el que ha passat en el passat recent es repetirà en el futur pròxim. Amb aquest argument, pensaven que adquirir un habitatge a les principals ciutats el 2006 i 2007 era una decisió magnífica, quan en realitat era pessimista, i tampoc encertaran ara.

Per aquest gran problema, aconsello adoptar un altre criteri, que només és vàlid per a aquells que necessiten endeutar-se amb una entitat financera per poder adquirir un habitatge. Indiscutiblement, aquests són la majoria de compradors en una conjuntura immobiliària i financera normal, encara que no en una etapa de crisi com la que hem passat recentment. Aquest criteri consisteix a comparar l'import mensual pagat pel lloguer d'un pis amb el pagat en concepte d'interessos al banc pel préstec hipotecari rebut.

Abans d'utilitzar aquest criteri, però, cal adoptar una precaució: assegurar-nos que, sense angoixa i amb relativa comoditat, podem afrontar la quota hipotecària mensual. És aconsellable fixar un límit a la proporció dels ingressos familiars destinats al pagament d'aquesta quota i no sobrepassar-lo,

encara que fer-ho ens permetés adquirir la casa dels nostres somnis.

Alguns pensaran que no és necessari perquè el banc ja fa aquesta anàlisi abans de concedir el préstec. Això és el que diuen els manuals de bona gestió bancària, però no sempre es compleix. Si l'entitat financera vol créixer molt en clients en una localitat o confia massa en el manteniment del valor de la garantia (el pis adquirit), pot concedir un préstec amb quotes que aviat siguin impagables. Així va succeir en la recent crisi i no és descartable que torni a passar.

Aquest percentatge no hauria de ser fix, sinó variable, i dependre de la suma dels salaris percebuts pels membres de la família. No convé comptabilitzar-hi les remuneracions ocasionals, sinó només les estables. Segons la meua opinió, si la suma dels ingressos fixos nets se situa entre 3.000 i 4.000 €, seria recomanable que el percentatge màxim destinat a la quota hipotecària no superés el 35%; podria arribar fins al 40% si els ingressos estan entre 4.000 i 5.000 €. No seria descabellat destinar-ne el 50% si superen els 6.000 €, però sí si només arriben a 2.000 €, situació en què es van trobar moltes famílies durant els últims anys de la bombolla immobiliària. Per a aquest nivell de renda, és recomanable no sobrepassar el 25%.

c) La comparació: la bona i la dolenta

La comparació entre el cost mensual d'un habitatge de lloguer i un de propietat és un criteri utilitzat per moltes persones; no obstant

això, la majoria el fa de manera incorrecta. L'error principal no és l'oblit dels impostos que anualment paga el propietari d'un habitatge, ni del rebut trimestral de la comunitat, ni tan sols de l'assegurança de vida exigida pel banc, sinó confondre l'import del lloguer amb el de la quota hipotecària mensual.

Aquest error prové d'una interpretació deficient d'aquest concepte per part de moltes persones. La quota hipotecària es compon de dues parts: la devolució del capital prestat i el pagament d'interessos. El primer no s'hauria de considerar un cost, ja que, en la immensa majoria de casos, si venguéssim l'habitatge després d'uns anys, recuperariem com a mínim els diners invertits. En canvi, el segon sí, ja que els interessos pagats són el principal cost del préstec. Altres despeses (comissió d'obertura, inscripció de la hipoteca, etc.) són relativament poc rellevants.

Per tant, per simplificar els càlculs i veure fàcilment si actualment és millor comprar o llogar, només hem de comparar els principals costos que té una persona en ambdues opcions: l'import del lloguer mensual amb la quantitat d'interessos de la quota hipotecària.

Per efectuar una comparació adequada, suposarem dos casos. En el primer, el tipus d'interès del préstec és fix; en el segon, variable. En tots dos, suposem que l'entitat financera només presta el 80% del preu d'adquisició i que el comprador disposa aproximadament del 30% del cost total de l'habitatge que el banc no finança. El dubte que es planteja a

la família és pagar un lloguer de 750 € mensuals per un pis de tres habitacions i 85 m² al barri de Sants de Barcelona o adquirir-lo per 250.000 € al mateix edifici amb la mateixa distribució.

1) Tipus d'interès fix

El préstec hipotecari es contracta a un tipus d'interès del 2,5% (vegeu la figura 1) durant 30 anys, sent l'import del capital prestat de 200.000 € (el 80% de 250.000 €). Amb aquests supòsits, la quota mensual seria de 790,24 €, corresponent en el primer pagament a 373,58 € de devolució de capital i 416,67 € d'interessos.

Des de la perspectiva de moltes persones, la conclusió sembla clara: és millor llogar que comprar, ja que la quota (790,24 €) és superior al lloguer (750 €). Indubtablement, qui faci aquest raonament estarà cometent un error, ja que, com hem indicat, la comparació correcta és entre els 750 € del lloguer i els 416,67 € d'interessos. La conclusió és l'oposada: avui, comprar un habitatge amb aquestes característiques és millor que llogar. Encara que la compra comporta despeses extra que no hem considerat, aquestes mai no superen els 333,33 € mensuals, que és la diferència entre ambdues opcions.

2) Tipus d'interès variable

El préstec es contracta a tipus variable a 30 anys, amb referència euríbor a un any + 1%, essent el diferencial el més reduït ofert actualment. Amb la mitjana de l'euríbor del març (0,212%), el tipus inicial aplicat seria de l'1,212% (vegeu la figura 2). En aquest cas, la quota mensual seria de 662,94 €, corresponent en el primer pagament a 460,94 € de capital i 202 € d'interessos. Amb aquestes condicions, comprar és clarament preferible a llogar, ja que el lloguer (750 €) triplica l'import dels interessos (202 €).

Aquesta tipologia, però, presenta un inconvenient: l'euríbor pot variar molt en 30 anys. Ara està en mínims històrics, però és probable que augmenti significativament en els pròxims exercicis. Quan finalitzi el programa de compra de deute públic del BCE (setembre de 2016), no seria estrany que a mitjans de 2017 se situés o superés el 2%.

Si l'euríbor a un any arribés a aquest nivell, el tipus d'interès seria del 3% a finals de 2017 i la quota mensual de 843,21 €. En principi, aquest import no seria extremadament perjudicial per a una família amb 3.000 € d'ingressos, ja que suposaria el 28,1%. Ara bé, si l'euríbor tornés al màxim històric del juliol de 2008 (5,393%), el tipus aplicat seria del 6,393% i la quota de 1.251,01 €. Això implicaria destinar el 41,07% dels ingressos, obligant a reduir significativament despeses i dificultant l'estalvi, però l'impagament seguiria sent poc probable.

Figura 1. Quadre d'amortització d'un préstec (tipus d'interès 2,5%)

Mes	Pendiente al principio	Cuota	Parte de principal	Parte de interés	Pendiente al final
1	200000	790.24	373.57	416.67	199626.43
2	199626.43	790.24	374.35	415.89	199252.08
3	199252.08	790.24	375.13	415.11	198876.94
4	198876.94	790.24	375.91	414.33	198501.03
5	198501.03	790.24	376.7	413.54	198124.33
6	198124.33	790.24	377.48	412.76	197746.85
7	197746.85	790.24	378.27	411.97	197368.59
8	197368.59	790.24	379.06	411.18	196989.53
9	196989.53	790.24	379.85	410.39	196609.69
10	196609.69	790.24	380.64	409.6	196229.05
11	196229.05	790.24	381.43	408.81	195847.62
12	195847.62	790.24	382.22	408.02	195465.4

Figura 2. Quadre d'amortització d'un préstec (tipus d'interès 1,212%)

Mes	Pendiente al principio	Cuota	Parte de principal	Parte de interés	Pendiente al final
1	200000	662.94	460.94	202	199539.06
2	199539.06	662.94	461.41	201.53	199077.65
3	199077.65	662.94	461.87	201.07	198615.78
4	198615.78	662.94	462.34	200.6	198153.44
5	198153.44	662.94	462.81	200.13	197690.64
6	197690.64	662.94	463.27	199.67	197227.37
7	197227.37	662.94	463.74	199.2	196763.63
8	196763.63	662.94	464.21	198.73	196299.42
9	196299.42	662.94	464.68	198.26	195834.74
10	195834.74	662.94	465.15	197.79	195369.59
11	195369.59	662.94	465.62	197.32	194903.98
12	194903.98	662.94	466.09	196.85	194437.89



Simulació d'una hipoteca.
© Garun Studios / Shutterstock



Anàlisi de l'article de l'any 2017

Hi ha una bombolla al mercat de lloguer a Barcelona?

L'any 2017, el debat sobre l'encariment del lloguer a les grans ciutats espanyoles —i especialment a Barcelona— ja ocupava un lloc central en l'agenda política, mediàtica i ciutadana. Aquest capítol de l'Informe es va avançar amb un enfocament rigorosament analític, desmitificant el terme “bombolla” i aportant llum sobre les causes reals de la pujada de preus.

El moment econòmic era singular: Espanya travessava una fase expansiva després d'anys de crisi, amb un creixement sostingut del PIB, tipus d'interès històricament baixos i una millora progressiva de l'ocupació. En el mercat immobiliari, aquesta recuperació es

manifestava en una reactivació de la demanda residencial, no només per a la compra, sinó també per al lloguer, especialment en les zones urbanes més dinàmiques.

Barcelona, en aquest context, presentava una situació excepcional dins el panorama espanyol. Des del 2013, el preu del lloguer a la ciutat creixia de manera ininterrompuda, amb increments anuals de dos dígits. L'any 2016, aquests preus ja superaven el màxim històric anterior a la crisi (2007), tant en valors nominals com ajustats per inflació. Alhora, la ciutat es consolidava com a destinació global, intensificant el seu atractiu per a residents temporals i població flotant com

estudiants, emprenedors i professionals desplaçats.

Aquest capítol analitza els factors que expliquen aquesta evolució, i desmunta la tesi d'una nova bombolla. Rebutja la idea que l'increment de preus respongui a l'acció d'especuladors o propietaris de pisos turístics, i assenjala en canvi la combinació d'èxit urbà, pressió demogràfica i insuficiència d'oferta

com a causes principals del desequilibri. Alhora, anticipa les limitacions d'una possible regulació de preus.

El seu valor rau no només en el diagnòstic, sinó també en l'enfocament: qüestiona l'ús superficial del terme "bombolla" com a categoria política i aporta un marc tècnic per distingir entre dinàmiques especulatives i transformacions estructurals del mercat.

Article original publicat l'any 2017

a) Una bombolla no és el mateix que la pujada del preu d'un actiu

La recent crisi econòmica i immobiliària va ser terriblement dura i llarga. Aquests trets han fet que el seu record continuï molt viu i influeixi en gran mesura en les opinions actuals de nombrosos ciutadans, periodistes i polítics. Una de les seves repercussions més evidents és la visió de miratges per part d'una part substancial de la població. No són els propis del desert ni tampoc gaire originals, sinó sumament repetitius, perquè gairebé sempre abasten un mateix tema: la formació de noves bombolles, especialment de caràcter immobiliari. Per indicar l'aparició d'una de nova, sembla que ja no importa que no hi hagi cap dada ni indicatiu significatiu que sustenti l'auguri: n'hi ha prou que es produeixi una pujada del preu d'un actiu, o dels seus rendiments, durant un període reduït de temps. De manera incorrecta, cada cop és més habitual confondre aquesta pujada amb la generació d'una nova bombolla. En-

cara que és indubtable que la segona implica l'existència de la primera —generalment durant diversos anys—, no passa el mateix a la inversa.

Un augment del preu de les accions, dels bons, dels immobles o de qualsevol altre actiu en diversos exercicis correlatius no ha de comportar necessàriament una baixada considerable, o equivalent a l'increment previ, en els següents. Si és així, és correcte dir que s'ha format una bombolla i que aquesta ha esclatat. En canvi, si la disminució és relativament petita o inexistente, la pujada inicial vindria explicada per un o diversos motius econòmics i financers, però cap d'ells seria una elevada activitat especulativa; per tant, seria un error indicar que existeix una bombolla. En el mercat residencial, a un increment considerable del preu de venda dels habitatges li succeeix normalment una caiguda notable quan el país

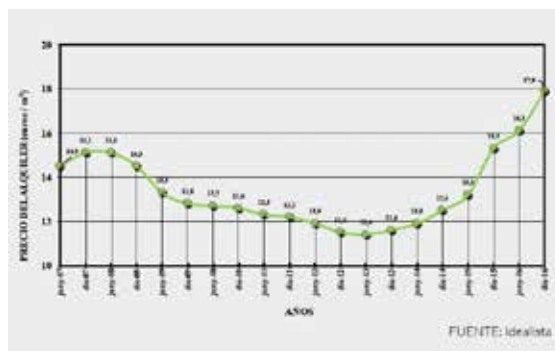
passa d'una situació d'expansió econòmica a una altra caracteritzada per una recessió llarga i profunda. En la nova etapa, els salaris de nombroses famílies disminueixen, la taxa d'atur es dispara —mantenint-se després en un nivell elevat durant un període extens— i les entitats financeres tallen en sec la concessió de préstecs. En el cas dels seus rendiments, entenent per tals l'import dels lloguers, passa el mateix quan es donen els dos primers dels tres factors anteriorment assenyalats.

En els propers anys és molt improbable que Espanya torni a patir una situació similar a l'observada entre 2008 i 2013. A diferència del passat recent, ara la conjuntura econòmica internacional és molt més favorable, les empreses nacionals tenen una elevada competitivitat i el cicle expansiu actual del qual gaudeix el país és a la seva part inicial; res a veure amb l'escenari existent el 2006 i 2007, propi d'una nació que vivia molt per sobre de les seves possibilitats i en què la fase alcista es trobava en el tram final. L'afirmació anterior no és incompatible amb l'estabilització en un futur pròxim del preu de l'habitatge, o amb una pujada pràcticament equivalent al nivell de la taxa d'inflació del període, en un o diversos mercats locals. Això és el que es preveu que comenci a succeir a Barcelona entre 2019 i 2020 si es compleixen dues condicions: que l'import de venda augmenti el 2017 i 2018 a un ritme superior a l'observat durant l'últim any (un 14,4% per a l'habitatge usat, segons Idealista) i que als barris més bons, així com als més centrals, se situï significativament per damunt del màxim històric assolit fa prop d'una dècada.

b) Barcelona: una ciutat especial i diferent

Malgrat això, i per les raons indicades inicialment, està de moda catalogar com a bombolla immobiliària la situació actual del mercat de lloguer de Barcelona. Un fenomen que uns pocs també consideren que es dona a Madrid, però que pràcticament ningú adverteix a la resta d'Espanya. Indubtablement, la conjuntura immobiliària de la capital catalana és especial i diferent de la de la majoria de municipis del país, i són aquests dos aspectes essencials els que porten molts a pensar que estem davant d'una nova bombolla.

Figura 1. Evolució del preu del lloguer a Barcelona (€ / m²) (2007 – 2016)



Font: Idealista

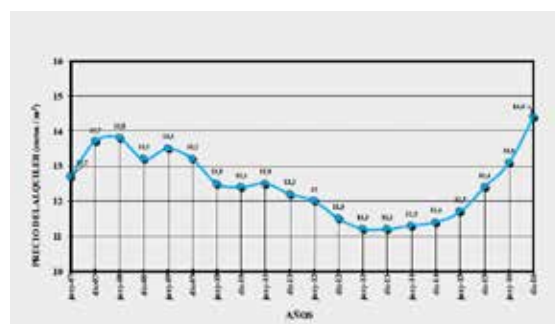
El caràcter especial ve donat per la seva gran reputació internacional com a ciutat amb una extraordinària qualitat de vida. La diferent conjuntura immobiliària s'explica per quatre motius principals: l'import del lloguer ja és superior al màxim de l'anterior dècada (vegeu la figura 1), porta tres anys pujant, en els dos últims l'increment observat en els contractes nous va superar el 10% i és la ciutat d'Espanya amb el nivell de preus per m²

més elevat. A finals de 2016, segons Idealista, aquest preu es va situar en 17,9 €, exactament un 18,5% més car que el de desembre de 2007 (15,1 €), el màxim de l'anterior dècada. Tanmateix, si descomptem la inflació del període, la pujada no és tan elevada, ja que es limita al 5,9%. A Barcelona, el preu del lloguer està en ascens des de juny de 2013, sent la pujada acumulada fins avui del 57% i l'observada el 2015 i 2016 del 22,4% i del 17%, respectivament.

Aquestes xifres tenen poc a veure amb les observades als mercats d'arrendaments de gairebé totes les altres ciutats d'Espanya, fins i tot amb Madrid, on la renda per càpita és superior a la dels barcelonins. Així, a la primera, al desembre de 2016, l'import mitjà del lloguer per m² en els contractes nous va ascendir a 14,4 €, un 19,6% inferior al de la capital catalana i només un 4,3% superior al màxim històric de juny de 2008 (13,8 €). Tal com va passar a la capital catalana, a la de l'Estat el preu també puja des de 2013 (desembre). No obstant això, l'augment acumulat fins avui és del 28,6% (vegeu la figura 2), una xifra que suposa una mica més de la meitat del que s'ha observat en un període similar a Barcelona. La pujada en ambdós mercats va ser molt semblant el 2016 (17% versus 16,1%) i molt diferent el 2015: en aquest darrer any, l'increment a Barcelona (22,4%) va superar en més de dues vegades i mitja el de Madrid (8,8%).

Atès que un pis típic del mercat de lloguer de Barcelona consta de dues habitacions i aproximadament 65 m² (és més petit que la mitjana espanyola), valorar el m² en 17,9 € suposa que una família representativa paga mensualment 1.163 €. Una quantia que supera la mítica barrera dels 1.000 € i que ha portat una part substancial de la població, i fins i tot alguns analistes, a indicar que la majoria dels preus actuals són inassumibles. Per tant, aviat la tendència canviarà i l'import de l'arrendament disminuirà. Segons ells, en els propers anys el mercat de lloguer a la capital catalana seguirà una pauta semblant a la que va iniciar el 2018: entrarà en crisi. No obstant això, la seva durada i magnitud serien inferiors a les de la dècada passada. En conseqüència, el seu diagnòstic no ofereix cap mena de dubte: actualment aquest mercat està afectat per una bombolla, gairebé equivalent a la de 2007.

Figura 2. Evolució del preu del lloguer a Madrid (€/ m²) (2007 - 2016)



Font: Idealista

c) Existeix una bombolla al mercat de lloguer de Barcelona?

Els analistes anteriors han identificat dos principals culpables de la suposada bombolla: els propietaris d'apartaments turístics i els inversors. Segons ells, en reduir tots dos notòriament l'oferta, han provocat artificialment una gran escassetat de producte i un augment elevat del preu. La previsió és que s'equivoquen, i molt. Ni existeix bombolla ni els indicats propietaris i inversors han contribuït decisivament a generar una alça elevada de l'import del lloguer.

La major part de la transformació de pisos en apartaments turístics va tenir lloc durant la crisi. Era —i és— una inversió segura i de gran rendibilitat a causa del boom de visitants que gaudeix, o pateix segons alguns, la ciutat. En aquells anys, l'import del lloguer no va pujar, sinó que va baixar: en concret, entre gener de 2008 i desembre de 2013 ho va fer en un 23,2%. Un autèntic contrasentit si ells fossin els principals responsables de l'elevada pujada de preus dels últims anys.

És evident, això sí, que si els 15.881 apartaments turístics identificats per l'Ajuntament —que suposen el 7,7% del parc de lloguer— es dediquessin a l'arrendament convencional, l'oferta augmentaria i el preu disminuiria. Aquest raonament, però, sembla massa simple i equivocat. En el cas hipotètic que es prohibís l'ús turístic dels pisos, derogant totes les llicències actuals, la majoria dels propietaris els destinarien al lloguer de tempo-

rada. En altres paraules, els dedicarien a un ús diferent del d'habitatge.

Aquesta opció és més rendible que el lloguer convencional i també té a la ciutat una gran demanda. El motiu principal és l'elevada població flotant de Barcelona —estudiants, investigadors, artistes, directius, emprenedors, etc.— que no resideix habitualment a la ciutat ni als municipis propers. Per tant, la supressió de l'ús turístic dels habitatges tindria una repercussió sobre el preu menor de la prevista inicialment, amb una caiguda de poca quantia i per un temps molt limitat, atès el gran excés de demanda existent actualment.

Entre els inversors cal destacar dos tipus principals: patrimonialistes i especuladors. Els primers compren i posen el pis en lloguer; avui dia, la majoria són persones que han traslladat els seus estalvis dels dipòsits i la renda fixa al mercat immobiliari. En augmentar l'oferta, la seva actuació contribueix a generar un increment menor del preu i no pas un de superior, com indiquen alguns analistes. Els segons compren, reformen i venen, i el comprador pot dedicar-lo a ús propi o al lloguer; si no aconsegueixen vendre al preu desitjat, el lloguen i esperen. Per tant, tots dos són falsos culpables.

El veritable culpable de la pujada de preus és la recuperació de l'economia i la conver-

sió de Barcelona en una de les ciutats més desitjades del món, ja sigui per viure-hi de manera permanent o per residir-hi un temps (mesos, anys). Ja ho era el 2013, però actualment ho és més. Sens dubte, dos aspectes favorables dels quals caldria presumir i no pas menystenir. Tal com s'ha indicat, nombroses famílies no han notat una millora significativa del seu poder adquisitiu a causa del poc augment dels salaris en els dos últims anys; no obstant això, una petita proporció de treballadors, i una de molt més elevada d'autònoms i empresaris, sí que l'han observada. Aquesta última ha estat suficientment important per explicar una part substancial del creixement de la demanda de lloguer i de la seva major capacitat de pagament i, per tant, també del seu preu.

En els últims 25 anys, la publicitat i el màrqueting dels atractius de la ciutat han estat esplèndids. Aquestes campanyes, unides a la celebració dels Jocs Olímpics de 1992, han permès que la capital catalana sigui coneguda per una part substancial de la població mundial i tingui un gran prestigi en nombrosos països. En alguns, la marca Barcelona és fins i tot més reconeguda i valorada que la d'Espanya. Aquest gran èxit ha fet que, en aquest període de temps, passés de ser simplement una ciutat de províncies a convertir-se en una capital cosmopolita. La conseqüència és un gran increment dels estrangers que la visiten per fer turisme, però també dels que hi arriben per estar-s'hi més temps. En termes de mercat de lloguer, el resultat de tot plegat és un increment de la demanda i de la seva capacitat de pagament i, en conseqüència, també del preu.





Informe de l'any 2024.

Anàlisi de l'article de l'any 2024

Per què és tan difícil llogar un habitatge?

Aquest capítol es va publicar en un moment en què el mercat del lloguer s'havia convertit en l'epicentre de les tensions entre oferta i demanda residencial, sent el centre del debat social i econòmic.

L'any 2024, els preus del lloguer assolien màxims històrics a les grans ciutats, situant-se sovint molt per sobre de la capacitat econòmica de les llars mitjanes. L'encariment del lloguer no només afectava els joves o els col·lectius tradicionalment vulnerables, sinó també àmplies capes de la població amb feina estable, cosa que reflectia una crisi d'accessibilitat estructural.

El context estava marcat per diversos factors clau. D'una banda, hi havia un fort desequilibri entre oferta i demanda, accentuat per anys d'escassa promoció d'habitatge assequible i una recuperació accelerada de la demanda urbana després de la pandèmia, especialment per part de treballadors desplaçats, estudiants i nous residents internacionals. D'altra banda, la política d'habitatge continuava sent reactiva i fragmentada, sense un pla coordinat entre administracions que prioritzés el parc públic de lloguer o incentivés de manera efectiva al petit propietari.

A aquest escenari calia afegir-hi un marc econòmic tensionat, amb inflació persistent, ti-

pus d'interès elevats i un encariment general del cost de vida, que agreujava la fragilitat financera dels llogaters. Paral·lelament, es consolidava una transformació social profunda, en què la prolongació de l'etapa de lloguer abans d'accedir a la compra s'havia convertit en norma. Aquesta dinàmica retardava l'emancipació i generava una pressió inèdita sobre el parc d'habitatges destinats al lloguer.

En aquest context, el capítol abordava amb claredat les arrels estructurals del problema: des de l'estancament en la promoció d'habitatge protegit fins a la feblesa dels incentius

a la inversió en lloguer, passant per l'impacte de la mobilitat global en els mercats urbans. En fer-ho, oferia una lectura crítica i fonamentada dels desequilibris acumulats durant anys i dels límits de la intervenció pública.

Més enllà de les xifres, el valor d'aquesta anàlisi residia a mostrar com la qüestió del lloguer s'havia transformat en un eix central d'exclusió residencial, territorial i generacional. Aquest diagnòstic no només ajudava a comprendre el moment present, sinó també a anticipar les tensions futures en un sistema incapaç de respondre a les noves realitats socials.

Article original publicat l'any 2024

a) El mercat de lloguer: la situació actual

En els últims anys, l'accés a un habitatge de lloguer ha estat més difícil que en cap altre període previ, especialment a les grans ciutats del país. El motiu principal ha estat un augment de la demanda molt superior al de l'oferta d'immobles, amb el resultat d'un fort increment del preu i d'una escassa capacitat d'elecció per part dels llogaters. Al setembre de 2024, segons Idealista, l'import mitjà del lloguer en els contractes nous a Barcelona i Madrid d'un habitatge de 60 m² ascendia a 1.344 i 1.224 €, respectivament. Per a una parella sense fills, ambdós membres de la qual perceben el salari mitjà espanyol, el pagament de l'arrendament suposava desti-

nar a aquesta finalitat un 41,8% i un 38,3% dels seus ingressos nets. És un import que redueix notablement la seva capacitat d'estalvi, els obliga a llogar un pis petit a la metròpoli o a traslladar-se a una ciutat de la seva perifèria.

Tanmateix, als municipis propers a les urbs més poblades del país tampoc no és fàcil llogar un habitatge. El preu és més reduït, però l'oferta dista molt de ser abundant. Així, per exemple, a Idealista, a l'octubre de 2024 la disponibilitat de pisos de lloguer a Mollet del Vallès, Viladecans, Parla i Getafe era de 5, 7, 27 i 50 unitats, respectivament. Una quan-

tia insignificant per a les anteriors localitats, ja que la seva població se situa en 51.824, 66.677, 133.004 i 185.899 habitants.

b) Per què és car el lloguer i escassa l'oferta d'arrendaments?

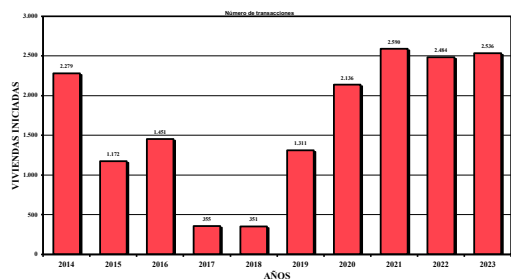
Al nostre país, les causes essencials de l'elevat import del lloguer i de l'escassa oferta són les següents:

1) La globalització de la població. En les dues darreres dècades, a les principals ciutats del planeta, la població itinerant ha augmentat substancialment. Els motius principals són un increment dels treballadors desplaçats per les seves empreses, un augment dels estudiants universitaris procedents d'altres ciutats i dels joves que volen tenir una experiència laboral o de vida en un municipi diferent del que resideixen habitualment. La capacitat de pagament de la nova demanda és molt superior a la de la població que hi viu. Primer, perquè l'empresa del treballador desplaçat pretén que ell i la seva família se sentin a gust a la nova ciutat i, per tal que així sigui, li abona un esplèndid plus que li permet llogar un magnífic habitatge en una ubicació preferent. Segon, en nombroses ocasions, el pagament del lloguer dels joves amb residència temporal a la ciutat no el fan ells, sinó els seus pares, uns progenitors amb ingressos sovint substancialment superiors a la mitjana dels habitants de l'urbs, que no tenen inconvenient a destinar una part del seu salari a l'arrendament dels descendents perquè resideixin en un habitatge confortable i en una localització amb nombrosos serveis.

2) Un nombre escàs de nous habitatges de protecció oficial (HPO) destinats al lloguer.

En l'última dècada, els dirigents dels principals partits han coincidit en la necessitat d'ampliar el parc d'habitatge assequible en règim d'arrendament. No obstant això, ni l'Administració central ni les comunitats autònomes ni els ajuntaments han complert la promesa, ni hi ha perspectives que ho facin en els propers anys. Entre 2014 i 2023, els promotors van construir 16.665 unitats d'HPO de lloguer, una quantia equivalent a l'1,95% dels immobles edificats (vegeu la figura 1). En cadascun dels exercicis del període anterior, els HPO dirigits al mercat de compravenda (vegeu la figura 2) van superar els destinats a l'arrendament, malgrat que la prioritat era la construcció d'aquests últims.

Figura 1. Nombre d'habitatges protegits de lloguer iniciats (2014 -2023)*



Font: Ministeri de Foment

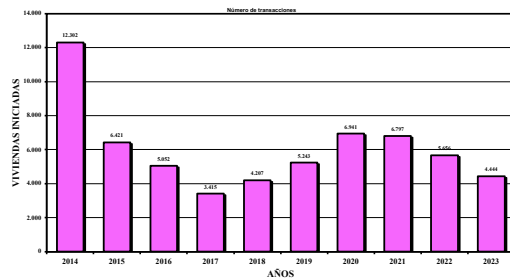
*qualificació definitiva dels plans estatals i autonòmics

3) Un nombre reduït de nous habitatges.

La desaparició de nombrosos promotors per l'explosió el 2008 d'una bombolla immobiliària, el nul finançament proporcionat pels bancs a la majoria de constructors per a l'adquisició de sòl i l'escassa generació de ter-

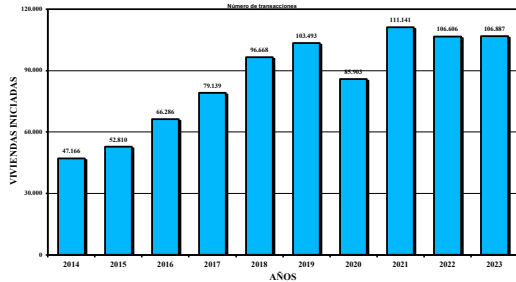
renys edificables han reduït notablement la construcció d'habitatges. Entre 2014 i 2023, els pisos iniciats van ser 856.099 (vegeu la figura 3) i només van suposar un 14,7% dels projectats entre 1998 i 2007 (vegeu la figura 4). En els últims vint-i-cinc anys, la construcció d'habitatges ha fet un gir de 180° i hem passat d'edificar un gran nombre d'immobles a lliurar-ne pocs. En l'última dècada, l'oferta reduïda d'obra nova ha desplaçat una part substancial de la demanda cap al mercat de pisos usats. Així, per exemple, el 2022 aquest darrer segment va assolir un rècord de vendes (649.971 unitats —vegeu la figura 5—), tot i que aquell any les transaccions totals van ser inferiors a les observades en qualsevol any del període 2004-2007 (vegeu la figura 6). El resultat ha estat un encariment excessiu dels habitatges usats i un augment de les dificultats dels joves per passar d'un immoble de lloguer a un de propietat. Segons la consultora Colliers, el primer habitatge és comprat pels espanyols als 41 anys, set anys més tard que la mitjana europea.

Figura 2. Nombre d'habitatges protegits de propietat iniciats (2014 -2023)*



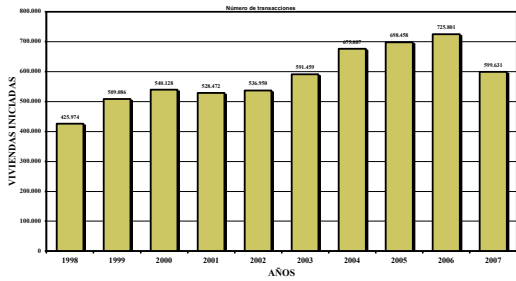
Font: Ministeri de Foment
*qualificació definitiva plans estatals i autonòmics

Figura 3. Nombre d'habitatges iniciats (2014 -2023)



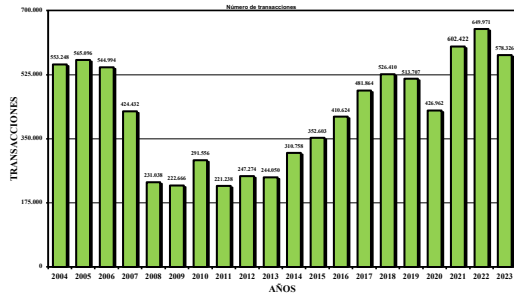
Font: Ministeri de Foment

Figura 4. Nombre d'habitatges iniciats (1998 - 2007)



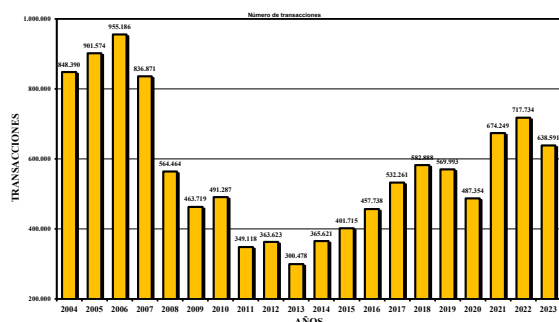
Font: Ministeri de Foment

Figura 5. Transaccions d'habitatges de segona mà (2004 -2023)



Font: Ministeri de Foment

Figura 6. Transaccions d'habitatges (2004-2023)



Font: Ministeri de Foment

4) La preferència per viure a les grans ciutats. Una part substancial dels espanyols prefereix viure a les principals urbs del país i no pas als voltants i, si el salari ho permet, als districtes més cèntrics. El motiu essencial és gaudir d'una major qualitat de vida: menys temps de desplaçament a la feina, millors serveis públics i una varietat superior d'oferta d'oci. És una preferència idèntica a la dels joves desplaçats per motius laborals o d'estudis. Ambdues generen un elevat excés de demanda de lloguer a les millors ubicacions i condueixen molts inquilins a viure a la gran ciutat en condicions inferiors a les desitjades o en una urbs de la perifèria. En el primer cas, en una habitació, en un habitatge de poca superfície o amb una habitabilitat deficient.

5) Escassos incentius a la compra d'habitatges destinats al lloguer. L'incentiu tradicional era una desgravació a l'IRPF del 60% dels ingressos nets obtinguts pel lloguer d'un pis, reduïda al 50% per la Llei pel Dret a l'Habitatge. És una mesura insuficient per augmentar el

parc privat d'immobles de lloguer, ja que la majoria dels arrendats, un cop descomptats impostos i despeses, ofereixen una rendibilitat inferior al 4%. Al conjunt del país, no hi ha cap mesura addicional que beneficiï els propietaris i els incentivi a ampliar el parc de lloguer: hi destaca per la seva inexistència la supressió de l'IBI per als pisos arrendats, un subsidi que redueixi l'import de les assegurances contractades o l'exempció de l'Impost de Patrimoni de tots els pisos llogats. En canvi, en els darrers anys han existit nombrosos factors desincentivadors: més risc d'ocupació, augment del temps dels desnonaments i instauració de límits als preus del lloguer. A les estadístiques, el nombre de desnonaments és relativament baix perquè molts propietaris prefereixen pagar als okupes perquè abandonin l'habitatge abans que recórrer a la justícia; la lentitud d'aquesta fa que la primera opció sigui més rendible que la segona.

c) L'accés a un habitatge de lloguer: un gran problema

En definitiva, actualment és molt difícil accedir a un habitatge en règim d'arrendament. La demanda supera clarament l'oferta i, en nombroses ubicacions, la disponibilitat d'un pis no supera la setmana; per això, molts immobles ja no necessiten anunciar-se als portals. La conjuntura actual no només és visible a les grans ciutats espanyoles, sinó també a nombroses capitals europees. La globalització de la població ha augmentat considerablement la demanda itinerant, ha encarat l'habitatge a les millors ubicacions i ha des-

plaçat cap als districtes obrers, o cap a ciutats perifèriques de menor renda per càpita, una part de la població que vivia de lloguer en un dels millors barris de la gran ciutat..

Tanmateix, al nostre país, aquest fenomen té un abast superior a l'observat a la major part de nacions avançades, ja que la carestia de l'arrendament també la pateixen els ciutadans de nombroses ciutats petites i mitjanes. La dificultat d'accés a un habitatge de propietat els porta a romandre molt més temps al lloguer, cosa que incrementa substancialment la demanda d'arrendament i eleva el seu preu. Davant aquesta realitat, l'Administració no ha fet res rellevant per augmentar substancialment el nombre d'HPO de lloguer; en canvi, sí que ha desin-

centivat la compra d'habitatges destinats a l'arrendament per part de particulars. Les últimes mesures adoptades generen als propietaris d'immobles arrendats una major inseguretat, exactament el contrari del que la majoria busca quan inverteix en immobles.

En un futur pròxim, ambdues decisions convertiran l'accés a un habitatge de lloguer en el principal problema dels espanyols que no tenen pis en propietat, generaran un gran auge del mercat d'habitacions a les principals ciutats del país i l'aparició d'un mercat negre a les comunitats on s'apliqui un control de preus. Per tant, si ara estem malament, aviat ens trobarem pitjor. És el que passa, de vegades, quan les mesures ideològiques s'imposen a les pragmàtiques.



Interior d'un apartament.
© Pixel-Shot / Shutterstock

El futur de l'Informe i del mercat immobiliari

Sr. Ivan Vaqué Mas

CEO

**“Només aquelles
empreses que
abracin el canvi,
adoptin la
tecnologia i posin
el client al centre,
podran liderar la
nova etapa.”**

Reptes i oportunitats del sector en els pròxims anys

El sector immobiliari es troba en un moment de profunda transformació. Els canvis econòmics, socials, tecnològics i ambientals estan redefinint les regles del joc i els agents del sector hauran de mostrar una gran capacitat d'adaptació per seguir essent rellevants.

Entre els principals reptes, en destaquen:

- L'accessibilitat a l'habitatge, especialment per a les generacions més joves i les rendes mitjanes i baixes, en un context d'oferta limitada i preus a l'alça.
- La sostenibilitat i l'eficiència energètica dels edificis, que ja no són opcions, sinó requeriments normatius i socials.

- Els canvis demogràfics i d'hàbits de vida, com l'envelliment de la població, la mobilitat laboral o l'augment de llars unipersonals.

- La regulació i la fiscalitat, que poden afavorir o frenar inversions segons el marc normatiu que s'estableixi.

- La digitalització del sector, que tot just està començant a mostrar tot el seu potencial.

Però, alhora, el futur ofereix grans oportunitats:

- El desenvolupament de noves tipologies d'habitatge, com el *coliving*, *coworking*, habitatges modulars o projectes *build-to-rent*.



El CEO de FORCADELL, el Sr. Ivan Vaqué.

- La transformació dels espais urbans, amb una aposta per ciutats més verdes, compactes i resilients.
- L'adopció de tecnologies emergents com la intel·ligència artificial, el *big data*, el *blockchain* o la realitat virtual, que milloraran l'eficiència i la transparència del mercat.
- L'atracció d'inversió internacional, especialment en ciutats amb alta qualitat de vida i estabilitat jurídica, com Barcelona.

Per assimilar correctament aquests canvis i l'evolució del sector és clau fer una mirada enrere per entendre què ens ha portat fins aquí. El segle XXI ens ha abocat a una nova era digital, impulsada pels avenços informàtics que ja s'entreveïen al final del segle XX. Tanmateix, el que ha marcat una diferència real en aquests primers 25 anys no ha estat només la millora tecnològica en si mateixa, sinó la seva democratització.

Per primera vegada a la història, la societat en conjunt ha accedit massivament a una tecnologia potent, assequible i globalitzada. Aquesta revolució no ha estat liderada per la indústria, sinó per les persones. Avui, tothom —empreses i ciutadania per igual— té a l'abast eines digitals potents, serveis gairebé gratuïts (o pseudogratuïts, finançats mitjançant les dades personals) i capacitat d'accés a la informació com mai abans.

Aquesta nova realitat ha capgirat l'escenari empresarial: les empreses ja no poden competir simplement per avantatge tecnològic. Els seus clients també en tenen. En un món on tothom disposa de tecnologia avançada, el va-

“

El valor diferencial rau en l'experiència, la confiança, la rapidesa i la capacitat de resolució i, sobretot, en l'estalvi de temps.

”

lor diferencial ja no rau en el producte o servei en si, sinó en l'experiència, la confiança, la rapidesa i la capacitat de resolució. I sobretot, en l'estalvi de temps, que s'ha convertit en una de les necessitats centrals del consumidor actual.

En el sector immobiliari, aquest canvi s'ha traduït en una autèntica transformació estructural que podríem definir com una triple revolució:

- Una és la revolució de la dimensió empresarial. Les empreses de serveis immobiliaris estan vivint una onada de concentració. El mercat premia cada cop més la mida, l'eficiència

i la capacitat d'arribar a més clients. Això ha provocat una dinàmica d'agregació, fusió i adquisició de petits operadors per part de grups més grans, amb l'objectiu de construir plataformes amb capacitat de competir amb garanties en un escenari global. Aquesta consolidació permet obtenir economies d'escala, però també suposa un repte: adaptar-se a les noves necessitats dels clients sense perdre l'atenció personalitzada i el coneixement del territori.

- En segon lloc, la revolució de l'eficiència i la rendibilitat en un món on molts serveis digitals són percebuts com gratuïts. Les empre-



Vista aèria de Barcelona.
© FranciscoMarques / Shutterstock



El *proptech* és la resposta del sector immobiliari a la revolució tecnològica.
© Miha Creative / Shutterstock

ses han de repensar la seva manera de generar valor i, sobretot, com reduir costos de forma radical. Ja no n'hi ha prou amb millores incrementals del 3% o el 5%. Ara cal parlar de reduccions de despeses del 50%, del 70% o, fins i tot, del 90% en determinats processos. Per aconseguir-ho, la clau és la digitalització profunda i l'automatització total dels processos, aplicant tecnologies com la intel·ligència artificial, els sistemes de gestió documental en el núvol o les plataformes SaaS de baix cost. Aquesta disrupció en els costos és essencial per poder mantenir serveis d'alta qualitat en un entorn on els marges són cada vegada més ajustats.

- I, per últim, la revolució en les expectatives dels clients. El nou consumidor immobiliari és digital, impacient, informat i exigent. Vol resultats ràpids, transparència, accés en temps real a la informació i, sobretot, solucions que li estalviïn temps. La relació amb el client, per tant, ha d'evolucionar cap a una experiència més intuïtiva, omnicanal i proactiva. No es tracta només de vendre o administrar un immoble: es tracta de crear una experiència de servei fluida, resolutiva i personalitzada, capaç d'anticipar-se a les necessitats.

Aquesta triple revolució és, alhora, un repte i una oportunitat. Un repte, perquè requereix

canviar estructures, mentalitats i sistemes heretats de dècades. Però també una gran oportunitat per a aquelles empreses que sàpiguen adaptar-se ràpidament i posar el client al centre del seu model de negoci.

L'era digital del segle XXI no s'entendria sense la Tercera Revolució Industrial (1969-2000) centrada en el desenvolupament de la informàtica i l'electrònica. Des d'aleshores, han augmentat tres capacitats clau de manera exponencial: la capacitat de processar (pensar), la capacitat d'emmagatzemar dades i la velocitat de comunicació. Aquests avenços han propiciat la revolució digital que avui transforma tots els sectors, incloent-hi el financer (*FinTech*), la salut (*HealthTech*) i, cada vegada més, el sector immobiliari (*PropTech*).

La capacitat de processament, marcada per la coneguda Llei de Moore, ha duplicat la potència dels microxips cada 18 mesos, mentre que el cost s'ha reduït proporcionalment. La capacitat d'emmagatzematge ha seguit un camí similar, amb el desplegament del *cloud* i les infraestructures de dades que permeten operar globalment a baix cost. La connectivitat ha esdevingut universal gràcies a la proliferació de dispositius intel·ligents i, més recentment, al desplegament del 5G, que revolucionarà el teletreball, la domòtica i l'Internet de les Coses (IoT).

Aquesta transformació tecnològica no és incremental, sinó exponencial. L'exemple més clar és el canvi de paradigma que comporta

la Intel·ligència Artificial (IA), que és capaç de simular processos cognitius humans i aplicar-se en tasques com la gestió de dades, la predicció de mercat, la personalització de serveis i l'automatització d'operacions. Aquestes tecnologies, combinades amb el *big data*, el *blockchain*, la realitat augmentada o la impressió 3D, i moltes altres tecnologies que han assolit aquest comportament exponencial, estan provocant una disrupció profunda de tots els models de negoci en gairebé tots els sectors professionals.

El creixement tecnològic es produeix a un ritme cada vegada més ràpid, amb innovacions que s'incorporen a gran escala en menys temps del que mai havíem vist. Aquesta revolució, com moltes altres abans, implica la destrucció de models antics i la creació de nous paradigmes: és el que coneixem com a disrupció tecnològica.

“

La pregunta que totes les empreses han de fer-se és: els nostres plans estratègics contemplen el *cloud*, el *big data*, la mobilitat, les XXSS i la IA?

”



Les empreses que abans tenien una esperança de vida mitjana de 65 anys, avui difícilment superen els 15. En canvi, els humans viuen més. La vida de les empreses es redueix perquè no totes saben adaptar-se. El sector immobiliari, tradicionalment resistent al canvi, ha començat a viure aquesta transformació amb retard respecte a altres sectors, però amb la mateixa intensitat.

Les noves variables que marquen el camí d'aquesta nova era digital són "el núvol" (*cloud*), la mobilitat, les xarxes socials, el *big data* i la intel·ligència artificial (IA).

Aquestes cinc variables defineixen l'Era Digital i afecten totes les empreses. Aquests vectors permeten:

- Accedir a la informació des de qualsevol lloc i dispositiu.
- Connectar amb el client en temps real, 24 hores i 7 dies i de forma personalitzada.
- Automatitzar processos i prendre decisions informades amb dades.
- Estalviar temps, costos i recursos.
- Crear experiències digitals immersives i interactives.

La pregunta que totes les empreses han de fer-se és: els nostres plans estratègics contemplen el *cloud*, el *big data*, la mobilitat, les xarxes socials i la IA?



El bon ús de la tecnologia requereix formació contínua.

Si les empreses no tenen una estratègia que contempli aquestes variables, el risc de quedar obsoletes enfront una disrupció tecnològica és molt alt.

La disrupció tecnològica no consisteix en millorar el que ja fem, sinó en fer-ho d'una manera completament nova basada en una tecnologia que abans no existia i que fa innecessari el sistema anterior.

Per preparar-se, tant per provocar com per defensar-se de la disrupció, cal reduir dràsticament la complexitat dels processos, reduir preus i costos en un 80% mitjançant nous models de negoci i noves tecnologies, eliminar els punts de fricció amb els clients,

fer els serveis/productes més intel·ligents i autoexecutables (*smart services*) i, el més difícil de tot, desafiar els clixés del sector.

La digitalització obliga a revisar cada procés: la forma com busquem immobles, com els mostrem, com signem contractes, com ens comuniquem amb els clients, etc. El client ha canviat, el professional també. Estem connectats 24 hores i 7 dies a la setmana, i hem de ser experts en múltiples àrees.

Davant aquesta nova societat, les empreses tradicionals tenen uns certs avantatges competitius: coneixement, experiència i una base de clients. Però això ja no és suficient. Cal transformar-se. Cal saber mantenir el que no

canviarà (el servei al client, el valor afegit, la necessitat d'habitatge, etc.), però revisar tot allò que sí ha canviat i seguirà canviant (els canals, els hàbits, les eines, etc.).

Les empreses disruptives no se centren a competir pels mateixos clients amb millores incrementals. Exploren nous models, nous mercats i nous serveis. I són aquestes les que lideren els canvis.

Les empreses estan dissenyades per resistir-se al canvi. Disposen d'un sistema immunitari format per la direcció, els empleats i la cultura de l'empresa que les protegeix i les fa impermeables als riscos externs, però, malauradament, també als canvis.

El canvi disruptiu és el nou impulsor de les empreses i aquest, normalment, es veu rebutjat a les empreses tradicionals per la cultura sobreprotectora de la pròpia organització.

Quan es tracta d'una organització establerta, desenvolupar atributs exponencials no és una tasca fàcil. La recomanació general sol ser començar per un nou model de negoci situat a la frontera del nucli (*Core*) i executat per equips totalment autònoms.

Si un nou projecte disruptiu s'aproxima massa al nucli del model actual, apareixen els anticossos naturals de l'organització que no deixaran créixer el projecte. Si el projecte està massa allunyat, no serà fàcilment integrable a l'empresa quan creixi. Si la nova organització creix i té èxit, hauria de poder absorbir l'antiga.

Els projectes innovadors que sorgeixin d'aquesta nova manera de pensar l'empresa han d'estar a la frontera del model actual, amb equips autònoms, per evitar que els anticossos de l'empresa (la cultura, els clixés, la inèrcia, la burocràcia i la por) destrueixin la innovació abans que pugui créixer.

Algunes coses importants a l'hora d'afrontar un projecte disruptiu:

- Pensar en digital és resoldre problemes digitalment.
- És fer les coses més fàcils per a les persones (usabilitat).
- És saber que la tecnologia està feta per humans, per tant és imperfecta i sempre cal estar millorant-la.
- La tecnologia està al servei de les persones, no a la inversa.
- La paraula important de Transformació Digital és TRANSFORMACIÓ.
- El bon ús de la tecnologia requereix formació contínua.
- La tecnologia és un camí, no una meta.



La visió de FORCADELL per al futur del mercat immobiliari

A FORCADELL creiem fermament que el sector immobiliari continuarà sent una necessitat essencial per a les persones i les societats. El món canviarà, però sempre caldrà un lloc on viure, on treballar i on descansar. Per tant, sempre hi haurà una demanda per crear, distribuir i mantenir aquests espais indispensables per a la vida humana. El que canviarà —i ja està canviant— és la manera com fem tot això.

El sector immobiliari del futur serà cada cop més professional, eficient, accessible i menys costós, gràcies a l'adopció de noves tecnologies i a una evolució constant del model de servei.

Però aquest no serà un procés ràpid ni senzill. La transformació del sector toparà, i de fet ja topa, amb diversos frens importants que cal entendre i gestionar amb intel·ligència.

“

La tecnologia s'imposarà, transformarà tots els sectors, i acabarà aportant més valor, més eficiència i més capacitat de servei.

”

D'una banda, hi ha la regulació i la legislació dels governs, que sovint avancen a un ritme molt més lent que el de la innovació tecnològica. Això no és casual ni arbitrari: aquestes normes tenen com a objectiu protegir la societat dels riscos inherents a allò que encara no s'ha provat, dels errors potencialment greus que poden sorgir quan ens endinsem en terrenys desconeguts. Tot i així, confiem que, amb el temps, les millors solucions acaben imposant-se perquè aporten beneficis reals a la majoria.

D'altra banda, hi ha un altre fre que sovint s'infravalora: la resistència al canvi per part de la ciutadania i els consumidors. La transformació digital no és només una qüestió de tecnologia, sinó sobretot de persones. I aquí hi ha el quid de la qüestió: quan parlem de "transformació digital", solem posar el focus

en el mot "digital", però el terme clau és "transformació".

El digital, avui dia, és ràpid, accessible i assequible. Les tecnologies estan disponibles arreu i tenen un cost molt inferior al d'altres revolucions industrials del passat. El problema no és accedir a les eines, sinó canviar la manera de pensar, d'organitzar-se, de treballar i de relacionar-se amb el client. Les persones, les organitzacions i les cultures empresarials canvien lentament. Requereixen temps, formació, lideratge i una actitud oberta al canvi. Aquesta és la part realment difícil.

A més, cal tenir en compte les contramesures del sistema establert. Les empreses innovadores sovint es troben en desigualtat de condicions davant les grans corporacions tradicionals, que disposen de més recursos



i, naturalment, intenten conservar el seu posicionament i quota de mercat. Tot i que a llarg termini només les organitzacions que s'adaptin podran sobreviure, en el curt termini poden frenar o bloquejar l'adopció de nous models.

Finalment, un dels grans reptes del futur immediat és la gestió del volum immens de dades. Actualment es generen *exabytes* d'informació cada dia i aquesta quantitat es duplica aproximadament cada 12 a 18 mesos. Cap cervell humà pot governar aquest volum de dades i la qualitat i fiabilitat d'aquesta informació són qüestions crítiques. A més, la tecnologia que s'emptra per processar-la ha

estat creada per persones —i, com qualsevol obra humana, no és infal·lible—. Sovint es desenvolupen sistemes amb presses, obligats a innovar i llançar productes a gran velocitat i això pot provocar errors.

Tot i aquests reptes, la nostra visió a FORCADELL és clara: la tecnologia s'imposarà, transformarà tots els sectors, i acabarà aportant més valor, més eficiència i més capacitat de servei. La nostra aposta és avançar-nos, liderar aquest canvi i posar-lo al servei de les persones, amb responsabilitat, amb visió a llarg termini i amb un compromís ferm amb la qualitat, la proximitat i la innovació.



El futur de l'Informe: innovacions, digitalització i noves metodologies d'anàlisi

A mesura que el sector immobiliari evoluciona, també ho ha de fer la manera com l'anàlitzem. L'Informe de mercat que FORCADELL publica anualment no pot ser aliè als canvis tecnològics i metodològics que transformen el nostre entorn. Ja no n'hi ha prou amb descriure què ha passat; cal interpretar el present, anticipar el futur i oferir eines útils per prendre decisions en temps real.

En aquest sentit, el futur de l'Informe passa necessàriament per una integració creixent amb l'ecosistema *PropTech*.

El terme *PropTech* —de *Property Technology*— fa referència a l'ús de tecnologia aplicada al

sector immobiliari i forma part d'una onada més àmplia de transformació digital que ja ha sacsejat altres àmbits com la banca (*FinTech*), la salut (*HealthTech*), l'educació (*EdTech*) o la logística (*LogTech*) entre molts d'altres. De fet, el sector financer va començar aquesta transformació 20 anys abans que el sector immobiliari. La digitalització immobiliària tot just ha començat a aprofitar el seu veritable potencial. És un procés que ja no té marxa enrere.

Igual com ha passat amb el *FinTech*, el *PropTech* busca millorar l'eficiència, reduir costos, oferir més liquiditat i aportar una millor experiència d'usuari. Però el seu impacte va molt més enllà. Estem parlant d'una transfor-

“
L'Informe de mercat que
FORCADELL publica
anualment no pot ser aliè
als canvis tecnològics.
”



mació profunda en totes les fases de la cadena de valor immobiliària.

El *PropTech* és la resposta del sector immobiliari a aquesta revolució tecnològica. *Startups* i empreses emergents estan introduint noves tecnologies en totes les àrees del sector: comercialització, inversió, gestió d'actius, finançament, experiència de client i més.

Les principals àrees d'impacte del *PropTech* en el sector les veiem en:

ConTech (Construction Technology)

Tecnologies aplicades a la construcció: construcció modular, impressió 3D, gestió digital de projectes (BIM), materials intel·ligents i processos industrialitzats. Aquestes eines permeten construir més ràpid, amb menys costos i amb més control de qualitat.

Smart Homes i Internet of Things (IoT)

Habitatges intel·ligents amb dispositius connectats, sensors i domòtica. S'estan creant espais que responen al comportament de les persones, estalvien energia i milloren la seguretat i el confort.

Big Data, Intel·ligència Artificial i sistemes d'anàlisi

El *big data* i la IA són claus per a la generació d'informes més precisos, per anticipar tendències i per prendre decisions basades en dades. Des de models predictius fins a eines de valoració automatitzada (AVMs), la intel·ligència artificial permet una anàlisi molt més rica i potent que la tradicional.

Tecnologies audiovisuals: realitat augmentada, realitat virtual, drons i metavers

La manera de visitar i experimentar un immoble està canviant radicalment. Avui ja és possible fer visites virtuals immersives, mostrar plànols en 3D o utilitzar drons per inspeccionar finques i solars. En el futur, aquestes eines s'integraran de manera natural en el procés de comercialització.

Sharing Economy i nous models d'ús

El *coliving*, *coworking*, lloguers flexibles i altres models híbrids són el resultat directe de la combinació entre tecnologia i canvis socials. Plataformes digitals permeten connectar oferta i demanda de forma eficient, instantània i global.



FinTech aplicat a l'immobiliari

L'impacte de les finances digitals també es fa notar al sector: hipoteques digitals, plataformes de *crowdfunding* immobiliari, models de pagament fraccionat i eines de gestió financera intel·ligent. Tot això fa que el capital es mogui més ràpidament i amb més flexibilitat.

Blockchain, criptomonedes i tokenització

Potser és l'àrea més disruptiva de totes. La tecnologia *blockchain* permet fer contractes intel·ligents (*smart contracts*), registrar propietats amb total transparència i seguretat i, fins i tot, fraccionar la propietat d'un immoble a través de tokens. Aquesta eina obre les portes a una major democratització de la inversió immobiliària.

Aquestes tecnologies estan canviant la manera com es compra, es ven, es gestiona i es viu un immoble. I ho fan amb més eficiència, més transparència, més velocitat i millor experiència per al client. El sector immobiliari està entrant en una nova era. El futur no serà dels més grans, sinó dels més ràpids i adaptables. Només aquelles empreses que abracin el canvi, adoptin la tecnologia i posin el client al centre, podran liderar la nova etapa.

El camí és clar: abandonar la por, entendre la disruptió, innovar amb sentit i convertir-nos en protagonistes del futur, no en víctimes del passat.



