

La nueva expansión de un sector clave

Las ventas y los precios de pisos en Catalunya se disparan hasta junio

|| Crece la demanda interna y ocho de cada 10 transacciones las realizan compradores locales

|| Los visados aumentan el 67% en Barcelona, según el último informe de BBVA Research

MAX JIMÉNEZ BOTÍAS
BARCELONA

El mercado inmobiliario ha evolucionado de manera positiva en Catalunya. Al menos, así ha ocurrido en los primeros seis meses del año. En el primer semestre la venta de viviendas ha crecido un 21,1%, casi cuatro puntos por encima de la media española. En total, se realizaron 44.504 transacciones, lo que supone una proyección para el conjunto del año por encima de las 80.000 viviendas que espera el sector.

La demanda interna ha tenido mucho que ver con esta cifra, ya que ocho de cada 10 transacciones han sido firmadas por residentes en la comunidad. Pero, la creciente demanda se ha dejado notar en los precios, que también crecido por encima de la media española, y en la firma de visados, cifra especialmente empujada por las operaciones registradas en Barcelona. La actividad registrada en el primer semestre no refleja la situación política de Catalunya y el efecto que puede tener en el sector inmobiliario. Los promotores aún destacan que el sector ha mostrado vigor un en octubre, aunque también espera una cierta ralentización para el conjunto del tercer trimestre.

Por lo que respecta a la primera parte del año, la venta de viviendas ha crecido entre los españoles no residentes en Catalunya. Si bien la demanda de este colectivo ha aumentado un 34,5%, lo cierto es que sigue teniendo poco peso en el sector (2,6% del total). «Aunque el mercado catalán está muy vinculado a la demanda interna, el peso del mercado extranjero difiere mucho entre provincias. En Girona, por ejemplo, el 31,2% de las viviendas vendidas en los dos primeros trimestres del 2017 estuvieron firmadas por residentes en el exterior. Un porcentaje que dobla al de las otras provincias catalanas», explica Félix Lores, economista del servicio de estudios del BBVA Real Estate.

BCN ACAPARA LOS NUEVOS VISADOS // Los permisos para iniciar nuevas viviendas también crecen por encima de la media española en Catalunya, sobre todo gracias a los datos de Barcelona, donde se han firmado más de 6.000 nuevas operaciones, con un incremento del 67,9% con respecto al primer semestre de 2016. Asimismo, los permisos para iniciar nuevas viviendas aumentaron también por enci-



Promoción inmobiliaria en Sant Carles de la Ràpita (Montsià).

JOAN REVILLAS

la sentencia

Aval del Supremo a la vivienda no construida

El Tribunal Supremo reconoce en una reciente sentencia el derecho de las personas que entregaron adelantos para el pago de viviendas sobre plano, y que no llegaron a construirse tras la crisis del sector inmobiliario, a que los bancos donde se efectuaron los depósitos les devuelvan lo abonado.

En su resolución, el Tribunal Supremo se apoya en una ley de 1968 sobre la percepción de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas que establece la responsabilidad de las entidades financieras en caso de que la obra adquirida no llegue a término según lo acordado.

La sentencia hace referencia al caso de una pareja de Granada que demandó en el 2013 a BBK Bank Cajasur para que le fueran reintegrados 73.500 euros de una promoción de viviendas que no llegó a ejecutarse al declararse insolvente la entidad promotora. Su reclamación fue estimada parcialmente en primera instancia, pero finalmente rechazada por la Audiencia de Granada, que en febrero del 2015 exoneró a la entidad al entender que la póliza suscrita entre el banco y el promotor no generaba garantías para el comprador.

El Supremo tacha de «errónea» esta interpretación y se ampara en la referida ley de 1968 para concluir

El alto tribunal obliga a los bancos a devolver el dinero entregado por los pisos comprados sobre plano

que la entidad «es responsable cuando ha aceptado los ingresos a cuenta, aunque no haya emitido el aval individual para el comprador». Los magistrados rechazan los argumentos de la entidad bancaria e insisten en su tesis, y aseguran que la documentación aportada avala la totalidad de los anticipos reclamados por los demandantes, estimados sólo parcialmente en primera instancia.

El alto tribunal condena a BBK Bank Cajasur a devolver los 73.500 pagados por los demandantes, así como los intereses generados desde la resolución del contrato de compraventa con la promotora.

<<<

VALORACIÓN DE LOS CLIENTES

Aedas Home mantiene sus planes inversores en Catalunya

► El consejero delegado de Aedas Home, David Martínez, aseguró ayer que la promotora inmobiliaria no tiene previsto modificar de momento sus planes en Catalunya a pesar de la inestabilidad política y social que atraviesa la comunidad autónoma, donde se concentra el 16% del valor bruto de sus activos.

► La compañía debutó ayer en bolsa, con una caída del 5% (30 euros) después de que la demanda de sus títulos triplicara la oferta, según Martínez, quien dijo que esa sobredemanda pone de manifiesto el interés por la compañía y el sector inmobiliario español.

► David Martínez destacó que la mayoría de los nuevos accionistas de Aedas son fondos especializados y a largo plazo extranjeros, principalmente anglosajones; y que por eso decidieron situar el precio de salida a bolsa en la parte baja del rango orientativo que se habían marcado.

► «Prácticamente todos los inversores nos han preguntado por la situación de Catalunya. Me ha sorprendido gratamente que, aun sabiendo como está el tema, han decidido apostar por que la situación se normalice a corto plazo y que la economía siga creciendo. Nuestro negocio está íntimamente relacionado a la evolución de la economía», señaló el alto ejecutivo de Aedas Home.

ma de la media española. En este periodo la firma de visados ascendió a 7.099, un 49,1% más que hace un año, frente al aumento del 24,4% de la media española. El crecimiento es relevante, después de tres años al alza, ya que en el 2016 se registraron algo más de 8.000 visados, muy lejos de los máximos de la burbuja.

La demanda de vivienda se trasladó a los precios que, como es habitual, siguieron por encima de la media española. En los seis primeros meses del año los precios han crecido, de media, un 9%, un ascenso tan solo superado por la Comunidad de Madrid, según el índice de precios de la vivienda del INE.

De hecho, la vivienda en Catalunya se ha revalorizado por encima del 23% desde que tocó suelo, en el primer trimestre del 2014. «Por municipios, destacan las subidas de precios del área metropolitana de Barcelona. Sant Cugat crece a ritmos de prácticamente el 12% y también se deben señalar los datos de la zona del Llobregat, donde municipios como L'Hospitalet, Cornellà o Esplugues crecen en el entorno del 10%», explica Félix Lores. ≡

El servicio eléctrico es el que produce más descontento

► Los consumidores reprueban los elevados precios y la falta de claridad de las facturas

► El estudio confirma que el papel continúa siendo el método habitual en los recibos

AGUSTÍ SALA
BARCELONA

Insatisfacción. El servicio de suministro eléctrico se mantiene como el que más descontento ocasiona a los consumidores, según los resultados del panel de hogares de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). El análisis refleja que el 18% de los hogares manifiestan estar «poco o nada satisfechos» con este tipo de servicio. En segundo lugar, se sitúan

la televisión de pago y la banda ancha fija, con el 17,6% de hogares insatisfechos.

EL PRECIO // Los datos del panel indican que el motivo principal de insatisfacción de los hogares con los servicios es su elevado precio. Esta es la razón que argumentan casi el 94% de los hogares insatisfechos con el servicio eléctrico y el 86% de los hogares descontentos con el servicio de gas.

El segundo motivo de queja sobre los servicios energéticos es la falta de claridad en las facturas y en los precios. Para la mayoría de servicios, la percepción sobre la atención de las empresas suministradoras de servicios con sus clientes es similar a la de hace un año: los niveles de insatisfacción en este aspecto se encuentran alrededor del 15%. El panel también recoge información sobre el número de reclamaciones y evidencia cierta disminución de estas en el caso de la telefonía fija, donde el porcentaje de hogares que reclama pasa del 13% en 2016 al 10% en 2017.

El porcentaje de hogares que reclaman en el resto de servicios es similar al de 2016. En cuanto a los motivos de las reclamaciones, la que-

ja principal son los problemas en la facturación, lo que confirma la tendencia registrada en las últimas oleadas del panel. Sin embargo, en el caso de la banda ancha fija el principal motivo para reclamar es la falta de calidad del servicio: roza el 60%.

Según el estudio, el papel continúa siendo el formato más utilizado en las facturas y las comunicaciones de las eléctricas (74%), los operadores de gas natural (69%) y los bancos (55%). A pesar de ello, la importante brecha que existe en estos tres sectores entre el formato tradicional y el electrónico va disminuyendo gradualmente. En cambio, la facturación *on line* de las telecomunicaciones sigue teniendo más peso (57%) que la postal (37%). ≡

REUTERS / ALBERT GEA



► Contadores eléctricos en una finca de viviendas de Barcelona.

Las empresas podrían ahorrar uno de cada 4 euros en la luz

► Endesa estima que las firmas pueden ahorrarse hasta 4.660 euros al año

A. S.
BARCELONA

Eficiencia y ahorro. Las empresas españolas podrían ahorrar hasta uno de cada cuatro euros en su factura energética con medidas de eficiencia. Con un conjunto de inversiones que se amortizan en dos años y medio el recibo podría bajar en 4.660 euros al año al menos para la mitad de las empresas, según el informe Endesa sobre *Comportamiento Energético de las Empresas Españolas 2017*, realizado entre un total de 3.684 compañías.

Según el estudio, las principales medidas para mejorar el comportamiento energético pasan por el ajuste y optimización de la potencia

contratada, el control y la reducción de los consumos *fantasmas* o *stand-by* (no apagar del todo los dispositivos y maquinaria), el control de la energía reactiva con la instalación de baterías condensadoras y la instalación de iluminación eficiente con tecnología led.

Con la implantación de estas medidas, se podrían ahorrar 4.660 euros al año por las empresas. En dos años y medio, más de la mitad de las pymes podrían amortizar totalmente estas inversiones, según el informe.

TRESCATEGORÍAS // El potencial de ahorro de las empresas analizadas en función de su consumo energético se clasifica en tres categorías. La primera está formada por el 29% de las compañías, con un potencial de ahorro inferior al 10%; el 21%, con un potencial de ahorro de entre el 10%

y el 20%; y en tercer lugar, el 35% con un potencial de ahorro superior al 20% de su consumo energético.

Los autores del estudio concluyen que la mitad de las empresas podrían mejorar su contratación energética. Según el informe, una de ca-

da cinco presenta un potencial de ahorro superior a 2.000 euros al año; un 40%, entre 500 y 2.000 euros al año; y un 40%, de menos de 500 euros anuales.

El informe afirma que la inversión en tecnología de iluminación eficiente se amortiza en menos de cuatro años en el 52% de los casos. El sector de servicios es el que más potencial de ahorro tiene, ya que más de la mitad de las compañías del ramo presentan unas posibilidades de pagar menos superior al 20%. ≡

"FINANCIACIÓN ALTERNATIVA RÁPIDA Y PROFESIONAL PARA PARTICULARES Y EMPRESAS, HASTA 700.000 €, SÓLO CON GARANTÍA HIPOTECARIA."

TQ EURO CREDIT
La primera financiera familiar que suma

Teléfono: 972 48 72 22
www.tqueurocredit.com