

1a JORNADA IMMOSCÒPIA. REINVENTANT EL SECTOR IMMOBILIARI

CaixaForum, 20 de juny de 2012



CONCLUSIONS

Patrocinat per:



Sabadell
Professional





1a JORNADA IMMOSCÒPIA. REINVENTANT EL SECTOR IMMOBILIARI

Introducció

El Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya i els Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona, Girona, Tarragona i Lleida són corporacions de dret públic i, per tant, són una extensió de l'Administració Pública. Per aquest motiu, tenen com a responsabilitat, entre d'altres, organitzar activitats i serveis comuns de caràcter professional, formatiu, cultural o assistencial de previsió i anàlegs que siguin d'interès per a la professió i la societat.

En l'exercici d'aquesta responsabilitat, ampliada per la seva tutela de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, amb la qual cosa representen a la majoria d'agents immobiliaris de Catalunya que desenvolupen l'activitat d'assessorament, mediació i gestió de transaccions d'immobles i dels drets sobre ells mateixos, s'ha desenvolupat la *1a Jornada Immoscòpia. Reinventant el sector immobiliari*.

...

La jornada neix de l'esperit iniciat amb la publicació de la nova revista de l'organització professional dels Col·legis i Associació d'Agents Immobiliaris API, **Immoscòpia**, i pretén ser un espai de reflexió del sector immobiliari, un àmbit obert a tots els actors, amb la voluntat d'observar el mercat immobiliari, amb ànim crític, escrutador i prospectiu, intentant arribar al fons i a l'essència dels problemes.

Impulsada pel col·lectiu API, la jornada es fonamenta en la convicció que cal canviar moltes coses en el sector per adequar-lo a les exigències actuals i futures.

La situació econòmica actual de recessió, dura, llarga i brutal, està afectant de manera singular el sector immobiliari, comprometent greument un dret fonamental dels ciutadans com és el dret a l'habitatge digne, provocant la inactivitat de l'edificació i conseqüentment incrementant el nombre d'aturats. La situació financera no permet esperar millores immediates. Tanmateix, envolta al sector un tel de culpabilitat i pessimisme. Culpabilitat que fan recaure sobre el sector immobiliari com a causa de l'actual conjuntura, carregant-li tots els mals d'anys de males pràctiques i excessos de tota mena, i pessimisme per no saber veure una sortida convincent i per anys de pèssims resultats i destrucció progressiva del teixit empresarial.

Davant d'aquest panorama, és necessari, més que mai, reflexionar sobre la forma i manera de propiciar un sector nou, millor i més eficient. El sector de l'edificació és bàsic en el funcionament social i econòmic. No és possible una sortida de la recessió econòmica sense una reactivació immobiliària i, segurament, tampoc es possible una reactivació de l'edificació sense una millora de la situació econòmica.



L'esforç per a la reactivació és col·lectiu, ens afecta a tots, als operadors i professionals principalment, però també a l'Administració Pública i als ciutadans.

Immoscòpia vol impulsar l'esforç intel·lectual, tècnic i professional perquè la reactivació sigui possible i perquè el nou sector immobiliari tingui un funcionament eficient i estable.

Immoscòpia vol reafirmar la dignitat i utilitat del sector immobiliari, el qual no és la causa de tots els mals, cal afirmar-ho enèrgicament. Tampoc és la solució als problemes, però pot coadjuvar a resoldre alguns. No com era abans, no com és ara, sinó fent les coses millor, molt millor. Som conscients que s'han fet moltes coses malament, som conscients que ho hem de fer millor, que cal professionalitzar-lo, però afirmem amb convicció que és un sector necessari, imprescindible i útil.

Caldrà canviar moltes coses, ben segur. **Immoscòpia** vol ser l'espai i la veu d'aquest canvi. Vol ser un instrument d'observació del sector immobiliari, que permeti diagnosticar els problemes i avançar solucions imaginatives.

...

Aquest document recull les conclusions de la *1a Jornada Immoscòpia. Reinventant el sector immobiliari*, celebrada el dia 20 de juny al Caixa Forum de Barcelona, amb la participació més de 300 assistents i de 18 ponents:

Carles Sala Roca. Secretari d'Habitatge i Millora Urbana de la Generalitat de Catalunya
Josep Maria Valeri Ferret. President de la Cambra d'Empreses de Serveis Professionals a la Construcció
Francisco Pérez Medina. Director General de Vèrtix
Jesús Méndez Mateu. Consultor de Roca Junyent
Ramon Riera. President de FIABCI Espanya.
Carlos Fanjul. CEO de Rentalo
Fernando García Erviti. Director de CRS España
Francesc Domínguez. Consultor de màrqueting de serveis professionals, soci de Domínguez & Guiu, SL
Pere González Nebreda. CEO A52 Serveis Immobiliaris
Jordi Bachs. Director Gral. Fundació Privada Hospital de Sant Pau
Ricard Fernández Ontiveros. Director de Promociones Habitat a Catalunya i Aragó
Xavier Tió. API. Fincas Turó
Rosa Hierro Prunera. Directora Comercial Barcelona del grup Restaura
Joan Tugores. Catedràtic d'Economia de la UB
Valentí Pich. President del Consejo General de Colegios de Economistas
Joaquim Coll Daví. Director de Productes i Negoci Hipotecari del Banc de Sabadell
Joan Bermúdez. Advocat. Consultor i Assessor d'Empreses a BERCOMA
Joan Ollé. President d'API. Col·legis i Associació d'Agents Immobiliaris



Conclusions generals

Partint de la següent base:

- La pèrdua de valors, la cobdícia, la desregularització basada en el neoliberalisme, el continu assetjament polític a les organitzacions del sector civil (per exemple, als col·legis professionals), la rigidesa de la tecnocràcia interna de les Administracions públiques, els canvis normatius continus i interpretacions subjectives - i perquè no dir-ho, la corrupció - han provocat que al nord dels Pirineus i a l'altra banda de l'Atlàntic ens defineixin com un país sense seguretat jurídica.
- El sector immobiliari és un sector en ruïnes, esgotat, i és necessari construir un nou mercat. Cal adequar la producció a la demanda real, passar de les polítiques de demanda a les d'oferta i treballar en la reducció dels costos de producció sense disminuir la qualitat i implementant la sostenibilitat.
- La disminució dels preus, que és factor determinant, té un límit, i en molts indrets hi estem arribant. És clarament el moment de comprar... si ens deixen i ens ajuden.
- No es faran promocions per a destinar-les al lloguer per manca de rendibilitat i finançament, llevat dels estocs dels bancs i les promogudes per les Administracions públiques.
- La recuperació definitiva vindrà de la mà del creixement de l'ocupació i, en definitiva, de la recuperació de la confiança. Cal establir l'efecte riquesa.
- Cal exportar a la resta de les comunitats autònomes la regulació de l'activitat d'agent immobiliari, protectora dels consumidors, que ja està operativa a Catalunya.
- Els agents immobiliaris presten un servei amb valor afegit: saben coses que el particular desconeix; tenen eines que ell no té; i fan coses que ell no fa. Traslladen emocions: donen seguretat, tranquil·litat i confiança. Es comprometen amb la formació continuada i la deontologia professional. No són venedors, ni intermediaris: són assessors. No cobren corretatges: cobren honoraris. Estan preparats i compromesos amb l'ús de totes les eines tecnològiques i de les xarxes socials.



Es conclou la necessitat de:

Nou model de sector

- Adequar l'oferta i la producció a la demanda real. És important l'opinió dels agents immobiliaris.
- Implementar enèrgicament el concepte de prestacions de l'habitatge i la seva divulgació.
- Implementar en els usuaris, des dels professionals, una cultura d'ús, de prestacions de l'habitatge i de consum energètic, ara inexistent.

Costos de producció

- Disminuir el cost de producció amb noves tecnologies i procediments.
- Simplificació de tràmits, llicències i gestions per a l'edificació.
- Simplificació de prestacions mínimes.

Sòl i urbanisme

- Simplificació de la legislació i dels organismes competents en urbanisme.
- Racionalització de les normes urbanístiques.
- Pla de xoc per a modificar el planejament urbanístic, fent-lo viable.
- Simplificació de la gestió de llicències i dels tràmits posteriors fins a l'ocupació. (p. ex.: documentació de l'habitatge acabat, automàtica, sense tràmit administratiu).

Accés a l'habitatge

- Incrementar la capacitat de compra estimulants mesures d'estalvi energètic que siguin perceptibles pels usuaris.
- Implementar noves formes d'accés a l'habitatge, a més de la compra i el lloguer.
- Estudiar l'establiment d'ajudes a l'adquisició de l'habitatge per a residents extracomunitaris de llarga durada.
- Implementar nous tipus de finançament.



Lloguer

- Malgrat la reducció del cost, un segment de demanda no pot accedir a l'habitatge més que a través del lloguer, per tant cal millorar-ne les condicions perquè aquest mercat sigui eficient.
- Més seguretat jurídica per a l'arrendador: desnonaments ràpids en cas d'impagament i cobertura d'aquest risc.
- Seguretat del termini contractual per a l'arrendatari i per a l'arrendador.
 - Mesures concretes per evitar el vandalisme.
 - Estímul fiscal al lloguer.
 - Implementació de nous sistemes d'accés a l'habitatge: dret de superfície, propietat diferida o parcial i d'altres.
- És necessària la seguretat que el propietari cobrarà la renda i el seu habitatge no es destrossarà. Els Tribunals no la donen, atès la seva lentitud, per tant, l'Estat ha de cobrir aquesta necessitat.
- En les circumstàncies actuals, el mercat es normalitzarà entre 3 i 10 anys, en funció de zones geogràfiques i tipologies. Durant aquest termini, els lloguers econòmics i ajudes fiscals han d'actuar com a pal·liatius.
- Els segments de demanda més insolvent han de ser atesos per l'oferta pública i les ajudes personals, que cal concentrar exclusivament en lloguer .
- El contingut de l'avantprojecte de Llei de mesures de flexibilització i foment del mercat de lloguer dels habitatges, si s'aprova en la seva actual redacció, és perjudicial, crearà inseguretat, problemes i despeses absurdes. No s'aborda el fons del problema i sembla pensat només a mida de la major comoditat dels bancs.
- Empènyer l'obra nova de lloguer per part d'inversors privats que busquin rendibilitats estables i taxes de retorn adients, la qual cosa ha d'anar en paral·lel i alhora d'una reforma fiscal i d'una reforma legal que respectin el llogater amb vocació de ser-ho i el propietari també amb vocació de ser-ho, és a dir, el que assumeix la cultura del manteniment continuat i de la rehabilitació integral per conservar l'edifici i allarga-ne la vida útil.

Entitats financeres

- Els bancs han de dedicar-se a ser bancs i no immobiliàries. Cal que externalitzin la gestió dels seus actius immobiliaris en bons professionals del sector.
- Establir mesures regulatòries o legislatives que obliguin els bancs a concedir hipoteques aprofitant el sobrant del fons de rescat.



Rehabilitació

- Simplificar la fiscalitat, la tramitació i la gestió de la rehabilitació, atès que serà el motor de la construcció d'ara en endavant.
- La rehabilitació no és maquillatge, ni una reforma puntual, sinó que ha de contemplar la globalitat de l'edifici, i l'adequació del parc edificat a les condicions d'habitabilitat, accessibilitat i eficiència energètica.
- El valor dels edificis es manté paral·lel a la seva funcionalitat, pel que es imprescindible potenciar el manteniment preventiu i periòdic.
- La gestió del patrimoni immobiliari i el manteniment integral són activitats especialitzades i professionals que cal potenciar.

Fiscalitat

- Simplificar la paperassa i la fiscalitat, modificar amb major prestesa les cotilles legislatives que impedeixen implementar ràpidament les solucions i disminuir l'administració pantagruèlica que ho devora gairebé tot. Necessitem una Administració més àgil, simple i receptiva.
- Incrementar les bonificacions fiscals com a mesura de xoc, mantenir l'IVA reduït i disminuir al mateix nivell l'ITP i l'AJD.

Rol de l'agent immobiliari

- Els agents immobiliaris, que són els professionals de confiança dels ciutadans (els API de capçalera), han d'establir xarxes segures de cooperació i col·laboració, així com internacionalitzar els seus contactes. La recuperació de compradors estrangers és imprescindible.
- El coneixement de les prestacions del producte immobiliari és una eina imprescindible per a l'exercici de la seva activitat.
- Els agents immobiliaris hem de participar en el desenvolupament de les SOCIMIS i altres societats d'arrendament, aportant professionalitat en la seva gestió i prescripció.
- Les taxacions d'immobles han de ser redactades per agents immobiliaris amb formació específica demostrable.