



VALERIO MERINO

ciento en una provincia donde se está incrementando el negocio pero el mercado está más contenido. En Sevilla, por ejemplo, está previsto que la vivienda se encarezca más de un 9 por ciento. Esta circunstancia puede responder, según José Antonio Pérez Ramírez, a un carácter del cliente que es común al de otras ciudades de interior. El director de la Cátedra Inmobiliaria expuso que, si ya es arriesgado aventurarse a adivinar cómo cerrará el año un mercado que está atravesando «baches» desde el verano, pronosticar cómo habrá evolucionado el sector en 2020 sería temerario, aunque estima que se mantendrá al alza. «Las tendencias pasadas no aseguran tendencias futuras», advirtió.

Las claves

Compraventa

Según los datos del Pulsómetro Inmobiliario, en 2017 se cerraron 5.722 operaciones de compraventa de inmuebles en Córdoba, un dato que confirma la recuperación del sector.

Valor medio

El valor medio de la vivienda durante el anterior ejercicio rondó los 96.300 euros. La Cátedra Inmobiliaria prevé que el precio del suelo crezca un 3 por ciento en 2018.

Viviendas nuevas

La previsión de los expertos es que la provincia de Córdoba cuente con mil nuevas viviendas en el mercado al término de 2018, un 21 por ciento más que en 2017.

Visados

El alza en el número de visados refleja que existe interés por parte de los promotores inmobiliarios. En 2017 se visaron 1.194 proyectos y este año se espera que sean un 22 por ciento más, unos 1.400.

«Stock»

El director de la Cátedra Inmobiliaria cifra en 250 las viviendas que están a la espera de licencia para iniciar las obras, lo que supone entre un 20 y un 25 por ciento de los proyectos que se visan

Andalucía

Durante el año 2017 la actividad inmobiliaria en Córdoba supuso en torno al 6 por ciento del total de Andalucía. En toda la región se visaron 19.273 proyectos (1.194 en Córdoba), se iniciaron 13.227 (868 en la provincia) y salieron al mercado 10955 (777).

Los expertos llaman a «interpretar los sueños» del cliente

► La Cátedra propone anteponer la demanda a la promoción y mirar hacia nuevos perfiles

I. C.
CÓRDOBA

Sin cliente no hay negocio, por eso los mercados —también el inmobiliario— deben ser capaces de anticiparse a las necesidades del futuro comprador y suplirlas fabricando el producto de sus sueños. Esa es una de las claves para el futuro del sector que apuntó ayer el director de la Cátedra Inmobiliaria, José Antonio Pérez, que insistió en que el promotor de vivienda tiene que ser capaz de «interpretar los sueños» del cliente potencial.

Según los estudios realizados por esta escuela de negocios, la construcción tradicional no cubre ya las necesidades de una población que ha cambiado sus hábitos de vida y sus preferencias de vivienda. «De urbanismo y finanzas ya sabemos todos», expuso Pérez al público de su ponencia, conformado mayoritariamente por empresarios del sector. A su juicio, el verdadero reto «está en saber qué quiere la gente», y para ello aportó los resultados de un trabajo de campo dirigido a sacar conclusiones sobre las preferencias de los compradores de vivienda. La gran mayoría busca un hogar para habitarlo con su pareja o con su pareja e hijos, lo que puede dar pistas sobre el tamaño y las características de las viviendas que forman par-

te de nuevas promociones. También destacó el papel que juegan los animales de compañía en las familias actuales, por lo que las casas deben estar adaptadas también a ellos. Entre los aspectos que más valoran los clientes potenciales están que la vivienda cuente con buenas vistas, terrazas amplias, paredes lisas y armarios empotrados. En cuanto a la ubicación de los inmuebles, la cercanía a zonas comerciales juega también un papel fundamental.

Pirámide poblacional

La mejora de las condiciones de vida y los avances médicos hacen que los ciudadanos cada vez vivan más años, lo que lleva inexorablemente a un envejecimiento de la población. Pérez expuso que este «senior boom» tiene que hallar también una respuesta en la oferta inmobiliaria con viviendas que se adapten a las necesidades de un segmento de la población que alcanza en 40 por ciento del total. Es uno de los sectores sociológicos a los que hay que prestar más atención porque marcarán el futuro inmediato.

«Senior boom»
El mercado debe prestar atención a un sector de la población que alcanza el 40 por ciento del total

El director de la Cátedra Inmobiliaria advirtió sobre la importancia de revertir la cadencia que ha regido tradicionalmente el sector, que colocaba al cliente en la última posición. A su juicio, el comprador tiene que ser el primer eslabón y sus necesidades deben marcar el diseño del inmueble, que a su vez debe regir sobre la selección del suelo, la comercialización de la promoción para desembocar en la última fase, la construcción.



RANGE ROVER EVOQUE DEVORA LA CIUDAD

Gysa (Córdoba)
P. Ind. Las Quemadas, parcela 11B – 14014 Córdoba
957 32 24 72
gysa-cordoba.landrover.es



ABOVE & BEYOND



ABC

Jueves, 29 de noviembre de 2018

PRIMER ATROPELLO MORTAL DE UN PEATÓN POR UN PATINETE EN ESPAÑA **SOCIEDAD**

ESPAÑA

Los funcionarios catalanes se hartan del «procés»

COLECTIVOS PROFESIONALES QUE SE VOLCARON CON EL 1-0 SE REBELAN CONTRA EL GOVERN DE LOS RECORTES

MÉDICOS Y BOMBEROS SE REVUELVEN CONTRA LA COARTADA SOBERANISTA E INTENTAN ASALTAR EL PARLAMENT

Los funcionarios de la Generalitat se han echado a la calle para reclamar la reversión de los recortes. Tras unos años de proceso soberanista en los que el conflicto político puso sordina a las protestas sociales, los trabajadores públicos han dicho basta. Ante las puertas del Parlamento catalán, médicos y bomberos forcejearon con los Mossos que custodiaban la entrada.



Los bomberos llevaron la protesta a las puertas del Parlamento de Cataluña, protegido por los Mossos EFE

CÓRDOBA

Uno de cada cuatro nuevos proyectos inmobiliarios está esperando licencia

La Cátedra Inmobiliaria del Instituto de Empresa presentó ayer un estudio sobre el mercado en Córdoba en el que destacó que para finales de año estarán en carga un millar de nuevos inmuebles, de ellos un 25 por ciento aguarda todavía las licencias municipales pertinentes.

ANDALUCÍA

Casado dice que el PP se compromete a adelgazar la «red clientelar» de la Junta de Andalucía

El líder del PP participó ayer en un desayuno de «La Voz de Cádiz», donde se comprometió a adelgazar la «red clientelar» de la Junta. Casado apeló al «voto útil», y afirmó que estaría «encantado» de recibir los votos de aquellos que quieran cambiar las cosas en Andalucía», en alusión a VOX y Cs.

ECONOMÍA

Sánchez recuperará la jubilación con la edad legal

CHAMPIONS

El Atlético certifica su pase a octavos, y el Barcelona, la primera plaza

	2-0	
Atl. de Madrid		Mónaco
	1-2	
PSV Eindhoven		Barcelona

El astrolabio

POR BIEITO RUBIDO

TIENEN UN PROBLEMA

El análisis de lo que ocurre en Cataluña parte, como en tantas ocasiones, de una premisa falsa: que es el ciudadano, el catalán de a pie, el que empuja a sus autoridades al caos que ahora mismo se vive allí. Es mentira, lógicamente. Todo el desorden que acontece en esa parte de España viene propiciado por un reducido grupo de políticos y burgueses, que se quieren erigir en elite. Desde allí se convocan y subvencionan, casi siempre con dinero público, las algaradas independentistas de quienes día tras día trabajan contra el interés general. Los efectos de la hui-

da de más de tres mil empresas comenzarán a notarse en uno o dos años, pero la precariedad de la gestión de la Generalitat, ocupada en sus ensueños, ya se puede comprobar. Médicos, enfermeros, bomberos y demás servicios se resienten de la falta de gestión. No se olviden de que Cataluña acumula deuda propia, generada por su gobierno autonómico, de más de 70.000 millones de euros. Les recuerdo quiénes propiciaron ese agujero: Pujol, Maragall, Montilla, Mas, Puigdemont y Torra. Desde luego, Cataluña tiene un problema, pero vive dentro de ella: en su corazón.

ros, bomberos y demás servicios se resienten de la falta de gestión. No se olviden de que Cataluña acumula deuda propia, generada por su gobierno autonómico, de más de 70.000 millones de euros. Les recuerdo quiénes propiciaron ese agujero: Pujol, Maragall, Montilla, Mas, Puigdemont y Torra. Desde luego, Cataluña tiene un problema, pero vive dentro de ella: en su corazón.



Una promoción de viviendas en proceso de construcción en la zona de Poniente

Uno de cada cuatro nuevos proyectos inmobiliarios está esperando licencia

► El último Pulsímetro de la Cátedra Inmobiliaria cifra en hasta un 25 por ciento las iniciativas visadas que no inician las obras por falta de permisos

IRENE CONTRERAS
CÓRDOBA

Los números del sector inmobiliario en la provincia de Córdoba dibujan una tendencia positiva, pero con matices. Hablan de una recuperación innegable tras los años oscuros de la crisis pero también de un mercado contenido y de una bolsa de proyectos que es muy superior al número de iniciativas que se llevan a la práctica. Los promotores planifican actuaciones, no sólo en materia de vivienda sino también con fines comerciales, que se pierden en la maraña tramital de una Gerencia de Urbanismo sin los medios suficientes para garantizar gestiones rápidas.

Es una de las lecturas que se extraen del diagnóstico que hace de Córdoba el Pulsímetro de 2018 de la escuela de

negocios Cátedra Inmobiliaria del Instituto de Práctica Empresarial (IPE), un documento que se ha convertido en un oráculo para el sector de la construcción y la compraventa de vivienda en España. El director de la Cátedra, José Antonio Pérez Ramírez, realizó ayer un retrato robot de la provincia en el marco de la presentación de «Pentágono Inmobiliario», un nuevo programa de la televisión local Onda Mezquita que estará dedicado al análisis de un sector fundamental para la economía de la provincia.

Durante su ponencia, expuso cómo desde el desbloqueo del sector allá por 2014 los proyectos iniciados —obras que se ponen en marcha— no están siguiendo la misma tendencia al alza que los visados —iniciativas presentadas a sellar en los Colegios de Arquitectos, que serán los que inicien sus obras, terminen y compitan en el mercado de ventas una vez desbloqueen

la obtención de licencia—, lo que pone de manifiesto una vez más que la demora en la tramitación de permisos urbanísticos está lastrando un sector que podría dar más de sí, no sólo en Córdoba sino en el conjunto de Andalucía. Según explicó el director de la Cátedra, Córdoba tiene un «stock» que oscila entre el 20 y el 25 por ciento del total de los proyectos inmobiliarios que existen en la provincia. En otras palabras, uno de cada cuatro está parado y a la espera de obtener la licencia correspondiente, por lo que se produce un desequilibrio entre los ritmos de visado y concesión de permisos.

Se trata de una cuestión sobre la que ya han puesto el acento empresarios, constructores y arquitectos que piden un plan de choque ante lo que consideran un problema «endémico». En Córdoba, en concreto, se habla de la Gerencia de Urbanismo como un «agujero negro» para la progresión económica de la ciudad por la lentitud

de los trámites necesarios para iniciar una obra o abrir un negocio. El Ayuntamiento de Córdoba está tramitando una ordenanza con el objetivo de agilizar los procesos.

Mil nuevas viviendas

Pérez alertó de que los datos que el Pulsímetro Inmobiliario aporta para 2018 son sólo un pronóstico. Las estadísticas oficiales sólo llegan por ahora hasta la mitad del año, pero estiman que el ejercicio cierre con un 22 por ciento más de proyectos visados que en 2017 y un 14,12 por ciento más de proyectos iniciados, es decir, que están en proceso de construcción. Serán casi un 22 por ciento más los proyectos terminados —ya con licencia de ocupación o actividad— y, por tanto, listos para su salida al mercado de compraventa, que cerró 2017 con 777 nuevos inmuebles. Este año se espera que ronden los mil.

Otro indicador que palidece si se le compara con el resto es el del precio de la vivienda. Según los datos del Pulsímetro Inmobiliario, que bebe de fuentes oficiales como el Instituto Nacional de Estadística o el Ministerio de Fomento pero también de su propio trabajo de campo, se espera que al término de 2018 su valor crezca un 3 por

Ritmos

El IPE estima que 2018 cerrará con un 22 por ciento más de visados, pero sólo un 14% más de obras

Sección: Comunidades autónomas y provincias

28/11/2018

Una de cada cuatro iniciativas inmobiliarias en Córdoba está a la espera de obtener licencia de obras

Autor: Irene Contreras

Sección: Comunidades autónomas y provincias

29/11/2018

Buenas vistas, terraza amplia o espacio para mascotas: las preferencias de los compradores de vivienda

Autor: Irene Contreras