



Empresas_ p6 Aquactiva

Aquactiva Ambiental, con sede en Sariñena, crea productos innovadores dirigidos al sector primario



Entrevista_ p8 Fernando Baena

Reelegido presidente de los agentes de la propiedad inmobiliaria (API) en Aragón, cree que ahora es buen momento para comprar piso

HERALDO DE ARAGÓN, Domingo, 29 de marzo de 2015

economía negocios

LA RED SOCIAL DE LA EMPRESA

Gestionar que todas las personas que trabajan en una compañía estén bien informadas y comunicadas entre sí mejora el rendimiento laboral, la satisfacción personal y el compromiso con la empresa

Págs. 4 y 5



”

FERNANDO BAENA PRESIDENTE DEL COLEGIO DE LOS API DE ARAGÓN

Ha sido reelegido recientemente para estar otros cuatro años al frente de los agentes de la propiedad inmobiliaria en Aragón. Licenciado en Derecho, dirige Fincas Pinilla, agencia zaragozana con más de 60 años en el sector. El colectivo sigue luchando por que se regule su actividad para evitar el intrusismo.

En primera persona

Fernando Baena, presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de Aragón. ARÁNZAZU NAVARRO

«La banca ha eliminado casi todo su 'stock' de vivienda vendible»

Ha comenzado hace unos meses su segundo mandato de cuatro años como presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de Aragón. ¿Han cambiado los retos del colectivo desde que llegó al cargo?

Por desgracia yo creo que no, porque sigue pendiente nuestro problema más serio, la desregulación. No estamos regulados como en otros países de Europa, donde la intermediación inmobiliaria está regulada de una forma u otra, aunque no quiere decir que en todos los países haya un colectivo API. Es un tema que se regule o bien desde un punto de vista estatal, que sería lo deseable, y si no a nivel autonómico, como ya está en Cataluña hace años y como lo están estudiando seriamente en Madrid y Andalucía. En Aragón no hay nada. Esperamos a ver si sale este año en Madrid y Andalucía y poder comentarlo al próximo Gobierno. **¿Esa falta de regulación es la que ha favorecido que cualquiera pueda vender un piso?**

Según la ley, cualquiera puede mediar en el mundo inmobiliario. En la práctica no es tanto así, porque, a pesar de todo, las siglas API tienen un prestigio de muchos años. Para ser API exigimos una formación, que podríamos llamar hoy de grado, y un curso de especialización que

« Los precios han tocado suelo. No esperamos crecimientos de dos dígitos ni sería deseable »

EL PERFIL

Nacido en Zaragoza en 1960, fue elegido presidente del colegio de API en Aragón en 2010 y reelegido en diciembre pasado. La organización pertenece al consejo general, que ha renovado este mes sus cargos con un equipo joven dirigido por Diego Galiano, presidente de Jaén.

impartimos aquí mismo en el colegio. Además, nosotros tenemos un seguro de responsabilidad civil que da unas garantías al comprador o al vendedor de que si hay una negligencia por nuestra parte, al actuar profesionalmente, tendrían un seguro de cuantías importantes para casi cualquier incidencia.

¿Cómo han sobrevivido los API estos años de crisis en los que se han paralizado las compras de pisos?

Afortunadamente las bajas y las altas prácticamente se han cubierto. Estamos alrededor de 200 colegiados en Aragón, en ejercicio, luego están los no ejercientes porque compatibilizan esta actividad con un despacho de abogados, asesoría u otra actividad. Estamos en la misma cifra que podíamos estar en el 2006 o el 2008, en plena ebullición inmobiliaria.

Hoy en día, ¿qué hay que hacer para vender un piso? ¿La clave es bajar el precio?

Bueno, lo fundamental es bajar a un precio que sea de mercado. Hay una oferta ficticia, porque hay personas que compraron en 2002 o 2004 que hoy quieren sacar un precio similar y eso es casi imposible. Lo primero que hace falta es tener una tasación y un precio de mercado. Lo segundo, mi consejo es, evidentemente, que se

pongan en manos de un profesional. Luego, preparar una buena herramienta de venta, llámese de fotografías, plano... Nuestro principal reclamo está en internet, en los portales inmobiliarios y en las páginas web de nuestros colegiados, para presentar ese producto interesante.

Después de años anunciándolo, ¿cree que por fin hay un cambio de tendencia en los precios de la vivienda?

Yo creo que ahora sí que es cierto. Es un buen momento para comprar. Casi todo el mundo pensamos que los precios han tocado suelo. Tampoco esperamos crecimientos de dos dígitos en el precio, ni sería deseable. Creemos que el precio de la vivienda puede ir subiendo un poco gradualmente. También porque hay poca promoción de viviendas. La mayoría de las ventas ahora son sobre vivienda usada. Llevamos ya seis o siete años de auténtica caída de precios que en muchos casos pudo llegar al 50% del valor que tuvo en el año 2006, que fue un poco la cresta de la ola, por decirlo así. Podemos decir que la bajada de precios ha sido de un 30% a un 50%.

La estabilización de precios y la ligera subida se está produciendo con retraso en Aragón. ¿Sigue el efecto Expo?

Sí. Mientras en otras ciudades ya 2008 fue un año muy duro, aquí quizás hasta el 2009 no tuvimos una crisis feroz. Ahora en ciudades semejantes como Valencia, Sevilla, Málaga y Bilbao llevan una velocidad más que nosotros, dejando a Madrid y Barcelona, que juegan en otra liga. Tienen más empuje que Zaragoza en el sentido de más actividad, un poco más de «alegría». Creo que debemos llegar a una estabilidad en la que haya años de crecimiento menor y otros mayor, pero que no llegue a crecer un 30% en dos años, que era una barbaridad, de la misma forma que fue otra barbaridad que bajara así. Vamos a ir a un urbanismo menos expansivo y más de rehabilitación.

¿La banca ha hecho daño al sector en estos últimos años en los que se ha convertido en inmobiliaria?

La banca ha eliminado ya casi todo su 'stock' que había de vivienda, vamos a decir, vendible o con cierta demanda. En estos años de un urbanismo expansivo feroz se hicieron promociones en ubicaciones que no tienen demanda. Allí no es un tema de precios sino de ubicación, como en el extrarradio de las grandes ciudades. Ahora creo que un porcentaje muy alto de ese 'stock' de viviendas ya se ha sacado o se ha pasado al Sareb. Hoy la banca está ya en posición de facilitar crédito.

Los bancos empiezan a ofertar hipotecas, pero ¿a qué compradores?

La barra libre que hubo del 2000 al 2007 no existe. Hoy las entidades financieras van a financiar lo que históricamente se ha hecho, un 60%, 70% o un 80% del valor de tasación, y a personas que tienen capacidad de devolución. Sí que es cierto que, por los tipos de interés y la bajada de precios, mientras que en la época del 'boom' inmobiliario el esfuerzo de una familia tenía que ser muchas veces hasta el 50% de sus ingresos para pagar una cuota hipotecaria hoy es de un 25% o un 30%.

¿La recuperación del sector de la vivienda ya está en marcha?

Va a ir muy unida al desarrollo de la economía. Si realmente la actividad empieza a crecer no cabe duda de que el tema inmobiliario puede ir a la par. Y vamos a ver qué pasa con la estabilidad política, que también tiene su importancia. El dinero es miedoso y conservador.

BEATRIZ ALQUÉZAR
balquezar@heraldo.es