

SOCIETAT BARCELONA -
27 agost 2020 2.00 h

Fugint de la metròpoli

3

- La pandèmia fa créixer l'interès per un tipus d'habitatge lluny de les grans urbs
- Les viles amb més demanda reclamen més equipaments i serveis
- Les telecomunicacions són l'element clau



Casa en venda a Collbató, al peu de Montserrat JUANMA R.

M.MORENO - BARCELONA

La pandèmia de la Covid-19 i les seves conseqüències en la vida quotidiana també es deixen sentir en les tendències a l'hora de decidir on es viu i com. Concretament, per als qui s'ho poden permetre, és clar, està canviant l'escala de valors pel que fa al tipus d'habitatge. Així, si fins ara la

vida a les grans ciutats, amb contaminació, ritme accelerat i soroll, es compensava per la proximitat a una gran quantitat de serveis, comerços, establiments recreatius i equipaments culturals, molts dels qui han tastat el confinament en pisos petits s'estan començant a interessar per altres opcions, en bona part perquè l'experiència passada els ha servit per revisar avantatges i inconvenients dels diferents tipus d'habitatges i entorns possibles.

Així ho posa en relleu el president de l'Associació de Micropobles de Catalunya (AMC), Mario Urrea, que també és alcalde de Torrebesses, un petit poble d'uns 300 habitants a la comarca del Segrià. Urrea comenta que a l'AMC estan notant un increment de l'interès per part d'habitants de zones urbanes per canviar de domicili habitual, amb una preferència molt especial per les zones de muntanya, on s'observa un creixement del nombre d'empadronats. A tall d'exemple, Camprodon ha vist com han sol·licitat empadronar-s'hi una quarantena de persones en els últims mesos. A alguns barcelonins, fins i tot, no els espanten les distàncies i han optat per una opció *transestatal*: han triat el Principat d'Andorra. El grup consultor i assessor fiscal Andorra Solutions assegura que s'ha disparat el nombre de sol·licituds de residències al petit país dels Pirineus, especialment per part d'autònoms i petits empresaris amb activitats que es poden efectuar o gestionar digitalment.

Tornant a Catalunya, els responsables municipals dels pobles amb més requesta aquests dies són conscients que una petita part d'aquesta demanda prové probablement de la picardia d'avançar-se a un eventual nou confinament, per

poder justificar el trasllat a la segona residència sense patir les restriccions legals o les penalitzacions que alguns van rebre al març.

En general, però, les viles triades consideren que és un fet positiu que més gent vulgui anar a fer-hi vida i que l'increment de la població és objectivament bo. No obstant això, s'exclamen perquè ara mateix no disposen dels serveis proporcionals als nous censos, per la qual cosa fan una crida a les administracions perquè aquests serveis es redimensionin d'acord amb els nous censos. Escoles, centres sanitaris, depuradores, carreteres i, molt especialment, telecomunicacions i banda ampla, perquè cal esperar que cada cop més gent hi acabi teletreballant. En aquest sentit, un estudi elaborat per la companyia de telecomunicacions Viasat assenyala que una majoria molt àmplia (més del 70%) d'usuaris troben que en general les zones no urbanes no tenen uns serveis de banda ampla adients per al teletreball.

Diversitat per zones

De moment es fa difícil quantificar el moviment global des de les grans ciutats a zones menys urbanitzades, perquè les xifres totals encara no estan recollides ni tabulades, i també perquè hi ha un èxit desigual en funció de les zones. La Laura, membre de l'equip que treballa a la immobiliària Milhouse de Sitges, que centra molt la seva activitat al Garraf i més concretament a la zona de Sant Pere de Ribes, confirma que, efectivament, la gent que viu en zones d'interior, en habitatges petits o amb poca llum, s'estan interessant molt per cases amb terreny o bé pels apartaments i els pisos amb terrassa o eixida, "probablement com

a reacció al tràngol del confinament”. Això ha fet que, almenys en el cas de Milhouse, el negoci s’hagi activat una mica. “Ens pensàvem que en aquesta època, amb la crisi, el negoci afluixaria, però la veritat és que hi ha força moviment”, assegura.

En canvi, una mica més avall, ja en plena Costa Daurada, sembla que no hi ha pas tanta demanda. Un portaveu de la immobiliària Cambrils Paradís indica que el negoci no remunta. “Hi ha poca activitat, especialment en la compravenda d’habitatges, i només percebem una mica d’interès pel lloguer, però poca cosa”, lamenta.

Joan Company és president del Consell Català dels API i el seu negoci està molt centrat a la demarcació de Girona i ja ha detectat aquest increment de l’interès “puntual” d’alguns compradors o llogaters, tot i que les incerteses al voltant de la pandèmia fan que encara no es concreti en fets. “Les connexions tecnològiques seran clau en aquest cas”, assenyala, i el cert és que, diu, “a la demarcació de Girona aquestes telecomunicacions són deficientes perquè la fibra no arriba a molts llocs i això limita els clients”.

Company detalla, però, un fenomen molt més estès a les comarques gironines: “Hi ha molta més demanda en el cas de la gent de Girona que se’n va a viure a cases del voltant de la ciutat.” Aquests ho fan, però, “sense la idea de teletreballar, sinó de viure en un entorn més rural o natural i desplaçar-se a la feina al centre urbà cada dia.

Un mercat complex

El que comenta Company es confirma amb el

que explica Òscar Gorgues, gerent de la Cambra de la Propietat Urbana de Barcelona, que creu que, a falta de dades exactes, “és més una percepció que una realitat quantificable” perquè “de gent que fa recerques per internet, sempre n’hi ha”.

A més de les telecomunicacions i els serveis, un dels obstacles, en opinió del gerent de la Cambra de la Propietat Urbana de Barcelona, és que “ara no és un bon moment per comprar, perquè els preus no inciten els venedors”. Un altre inconvenient és el fet que un trasllat a molts quilòmetres d’on s’ha viscut no és fàcil, perquè no és un simple canvi d’habitatge, sinó d’àrea d’habitatge. “Hi ha condicionants –recorda Gorgues– com les escoles i el cercle d’amistats o la proximitat amb altres membres de la família, especialment si hi ha gent gran.”

Temporal o estable

Tampoc és banal la tria entre compra o lloguer. “Comprar una casa vol dir un 10% de l’impost de transmissions patrimonials, més els costos associats, l’agència, etc. En canvi, el lloguer no té un cost tan rellevant i la mobilitat és molt superior”, hi afegeix Gorgues.

Sigui com sigui, els qui es dediquen a activitats que no exigeixen presencialitat i que no tenen lligams amb una zona determinada poden ampliar més el perímetre de recerca, la seva zona de cerca. En canvi, els qui valoren viure a prop de la feina o no tenen clar si podran continuar fent teletreball ho tenen complicat. Gorgues està d’acord amb la sensació de desplaçament de l’interès, però “una cosa és la intenció i una altra

l'execució d'aquesta voluntat fins al punt de canviar el mercat", conclou.

A Girona, hi ha molts clients que es muden a pobles del voltant i s'hi desplacen cada dia després de la feina

Joan Company

PRESIDENT DEL CONSELL CATALÀ DELS API

Una cosa és la intenció i una altra l'execució d'aquesta voluntat fins al punt de canviar el mercat

Òscar Gorgues

GERENT DE LA CAMBRA DE LA PROPIETAT URBANA DE BARCELONA

Ens pensàvem que amb la crisi de la pandèmia hi hauria poc negoci, i en canvi hi ha força demanda

Laura

MEMBRE DE L'EQUIP DE LA IMMOBILIÀRIA MILHOUSE DE SITGES

NOTÍCIES RELACIONADES

**Fort augment de
casos amb 1.288
positius per PCR i 13
morts**