

EMILIÀ LÁZARO PRESIDENT DE VALLÈS HABITATGE

# “ELS PREUS NO PODEN BAIXAR MÉS”

Emilià Lázaro estrena enguany la presidència del Vallès Habitatge i des d'aquest mirador privilegiat ens convida a visitar un saló que ha sabut reinventar-se per sobreviure.

TEXT: CRISTINA MORAGAS  
FOTO: NEBRIDI ARÓZTEGUE

## >> Què trobarem aquest cap de setmana al Vallès Habitatge?

Una oferta immobiliària variada, amb uns preus molt competitiu i unes condicions financeres molt interessants (per la baixada del tipus d'interès).

## Diu la publicitat que ha arribat el moment de comprar. Per què?

Perquè els pisos a Terrassa han arribat al seu valor real. Som en els preus dels anys 2003 i 2004. Amb la diferència que ara s'estan zonificant. La crisi ha provocat que cada pis, en funció de la seva ubicació, tingui un valor determinat. Centre, Eixample (Sant Pere, Ca N'Aurell i Segle XX) i Can Roca es paguen més cars.

## Terrassa encara és atractiva per a la gent de fora?

Sí. Estem notant una nova arribada de gent de fora. Fa uns anys van venir clients d'altres ciutats perquè allà no hi havia producte, però quan se'ls en va oferir i van créixer els preus a Terrassa, aquests clients van desaparèixer. Ara es detecta una altra vegada la presència de compradors de fora de la ciutat.

## Quines novetats trobarem en aquesta nova edició de la fira?

Hem diferenciat dos conceptes: l'oferta immobiliària tradicional i el sector de les reformes i decoració de la llar. Tindrem una quarantena d'expositors. I no només parlem de venda de pisos, també de locals i naus industrials.

## I el lloguer?

També. No és una fira només per comprar sinó també per llogar.

## Hi haurà condicions especials per als qui tanquin tractes els dies de la fira?

Això dependrà de cada promotor i de les entitats financeres amb les que treballi. Però es comença a veure que les entitats financeres tornen a donar suport a les vendes.

## Sí el client està decidit a comprar-se el pis... El promotor s'ocupa de tot? També d'aconseguir-li el finançament?

No és com abans quan tothom tenia accés al finançament, ara ha d'haver-hi una sèrie de requisits (que són els que hi hauria d'haver hagut sempre). A partir d'aquí si una persona treballa i la tipologia i el preu del pis que es vol comprar és correcte, no té perquè tenir cap problema. Potser la teva entitat et diu que no, però segur que



Emilià Lázaro és president del grup immobiliari Vidal Gomà i president també del saló Vallès Habitatge.

et trobarem finançament. Fa sis mesos hagués dit que no. Ara és diferent. **Estem millor?**

Sembla que comença a veure's l'horitzó.

## Han canviat molt les coses però sempre hi haurà gent que necessiti un pis...

La crisi havia fet desaparèixer els inversors; tot i que estan tornant a venir perquè els pisos han arribat a un va-

lor que ja comença a ser atractiu. No per a una inversió especulativa sinó per a una inversió des del punt de vista patrimonial. Són gent que no compra una unitat sinó diverses; per posar-les de lloguer, per exemple.

Som en un sector que sempre tindrà necessitats: creix la població, la gent s'independitza, es casa, se separa... Sempre necessitarem una quantitat

d'habitatges al mercat. Evidentment, el que s'ha fet fins ara era massa. Però s'està generant una demanda latent. Molta gent que està llogant ara perquè ha posposat la decisió de compra, potser voldrà comprar després; molts que van llogar fa un temps ja volen comprar ara... Es comença a detectar una revifalla. La necessitat existeix.

**Com a president de la fira Vallès Habi**

“L'important és que la gent vegi que el producte que es fa a Terrassa és competitiu per preu i per qualitat”

“Terrassa va ser la primera que va a començar a patir perquè també era la que més construïa. L'any 2009 serà de transició i les empreses que arribin a 2010 són les que sobreviuran en el temps”

## tatge, quina opinió li mereix el sector immobiliari de la ciutat?

En els darrers anys va aparèixer molta gent i el mercat, com tot a la vida, ara s'està ressituant. El boom va portar la proliferació de promotors, API, gestors, entitats financeres... Han desaparegut moltes empreses i encara en desaparèixerà alguna més. Es mantindran no només les empreses que tinguin una capacitat de gestió i de serveis sinó també una certa capacitat econòmica.

## Terrassa ha perdut més perquè tenia més?

Sí. Va ser la primera que va començar a patir perquè també era la que més construïa. Aquest any 2009 serà un any de transició definitiva i les empreses que arribin a 2010 són les que sobreviuran en el temps. Es preveu que al 2010 les coses ja no baixin més (no només al sector sinó al global de l'economia) i que el 2011 es comenci a sortir de la crisi.

## Optimista?

Sí. L'important és que la gent vegi que el producte que es fa a Terrassa és competitiu respecte a altres localitats de l'entorn. Per preu i per qualitat. L'any 2008 la gent va desaparèixer però enguany va venir. Està sent un any interessant, coherent donades les circumstàncies, però positiu. La gent té il·lusions.

## I el qui no compra perquè espera que baixin els preus?

Que esperi.

## Baixaran?

Aquí no. No vol dir que puntualment no puguis trobar un promotor o una entitat financera que faci una oferta concreta, però dubto molt que baixin més perquè ja han baixat molt: entre un 25, un 35 i un 40 per cent en tres anys. En els costos d'un pis influeixen moltes coses i els solars sí que han baixat, però la resta de costos són els que són. Ja no poden baixar més.

**Un servei total i professional**



**GRAU**

PROMOCIONS IMMOBILIÀRIES  
DES DE 1982

Immobiliària

**Nord, S.A.**

Promotors · Oficina Tècnica pròpia d'Enginyeria i Arquitectura · Venda de Naus Industrials i Residencial



Gutenberg, 3-13, 1r 1a · Terrassa · Tel. 93 788 48 31 · 93 788 20 15 · [www.inmobiliariagrau.com](http://www.inmobiliariagrau.com)