

Catalunya

elEconomista

Revista mensual

1 de julio de 2019 | Nº 52

RobinGood, en busca de inversores para aumentar su negocio en España | P24

El número de jóvenes que no estudian ni trabajan creció un 0,4% en 2018 | P32

LAS HUELGAS AMENAZAN CON OTRO VERANO CALIENTE EN EL PRAT

Fomento, Aena y Vueling buscan mantener la paz, pero pilotos y seguridad amenazan con paros | P6



Gerard Duelo
Presidente de AIC

“La nueva ley inmobiliaria protege al consumidor” | P12

5. Pulso del mercado El verano entra con verde en el Ibex

Siete cotizadas catalanas vieron en junio como subía su valor nominal y solo tres caían

10. Opinión Tolo Gomila, presidente de Fevitur

Análisis de la situación actual de las viviendas de uso turístico en clave normativa

16. La crónica del MAB Ebioss vuelve a cotizar un mes después

Ebioss recupera su cotización pero cuatro empresas siguen suspendidas en el MAB

24. Ronda de Financiación RobinGood quiere dinero para ayudar a la gente

RobinGood busca 150.000 euros para abrirse a nuevas comunidades y crear un plan de 'marketing'

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Antonio Rodríguez Arce **Consejero Delegado:** Pablo Caño
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez
Director de Marca y Eventos: Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Directora de 'elEconomista Catalunya': Estela López **Diseño:** Pedro Vicente y Elena Herrera **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Redacción:** Patricia Muñoz y Alex Soler

En portada El Aeropuerto de Barcelona afrenta un verano complicado

El Prat se ha preparado bien para no sufrir un verano difícil, pero ya hay colectivos que amenazan con una huelga próximamente



06



30

Éxito empresarial Andreu Maldonado, CEO de INN Solutions

Inn Solutions desarrolla sistemas innovadores y asequibles para mejorar la seguridad de la vivienda privada

Entrevista Gerard Duelo, presidente de la Asoc. Inmobiliaria de Catalunya

Expresa su voluntad de crear una confederación de agentes inmobiliarios colegiados, asociados y empresas



12



32

Impacto social Los 'ninis' catalanes crecen por primera vez desde 2013

Tras años de descensos en el registro de jóvenes que no estudian ni trabajan, el número ha aumentado en 2018



GERARD DUELO

Nuevo presidente de la Asociación Inmobiliaria de Catalunya (AIC), además de Coapi en Barcelona y del consejo de Coapi catalán y estatal

ESTELA LÓPEZ

Gerard Duelo es actualmente la cara visible de los agentes inmobiliarios de Barcelona, Catalunya y España, cargos que compagina con sus varias empresas del sector, como GD Brokers e *Inmocanal.tv*. En marzo se convirtió en el primer presidente de un colegio de agentes inmobiliarios catalán en liderar el Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (CGCOAPI), de ámbito estatal. Además, desde mayo está al frente de la AIC.

Ha sido elegido por unanimidad en la AIC sucediendo a Joan Ollé, que ostentaba el cargo desde 2010. Se trata de un nombramiento provisional, hasta las elecciones previstas para otoño de 2020 ¿Pero prevé una presidencia a largo plazo?

Me podría volver a presentar, pero no lo voy a hacer. No me iba a presentar ni para el primer cargo -ahora tengo cuatro-, pero a veces hay circunstancias que quizá por sentimiento de vocación de responsabilidad social creí que era útil presentarme al Colegio de Barcelona, esto me ha llevado a la presidencia del *Consell Català*, y esto me ha llevado a las elecciones para ganar en el Consejo General de toda España. Y luego, fuera de este contexto, está la asociación, que es la más fuerte de España. El universo de agentes

“Quiero hacer una confederación de agentes inmobiliarios colegiados, asociados y empresas”

inmobiliarios está dividido en tres pilares: colegiados, asociados que no han entrado como colegiados, y las empresas inmobiliarias -que forman la patronal-, y yo estoy en los tres pilares.

¿Cuáles son sus objetivos?

Mi proyecto es hacer una confederación de los tres y conformar una plataforma nacional para unir a todos. Mi idea es hacerlo a través del Consejo General como entidad de derecho público, apoyada por el Ministerio de Fomento, el de Hacienda y el de Justicia, para liderar la unificación del sector inmobiliario. Todo lo demás en los planes de mi mandato es instrumental, administrativo, son mejoras de administración y de organización, y de erradicar los sentimientos políticos de los gremios.

Precisamente los colegios de agentes inmobiliarios catalanes fueron de los primeros en evidenciar conflictos políticos con el colegio estatal por parte de dirigentes soberanistas...

Sufrieron más abiertamente este conflicto político porque mi antecesor quiso dejar claro que se cometían ciertas injusticias, como que Barcelona pagaba por 1.200 colegiados y Melilla por uno, pero se quería que mandaran igual. El voto ponderado debe ser justo. A mi juicio, lo que fue incorrecto fue la suspensión de las relaciones con el colegio estatal y dejar de abonar las cuotas. Dejar de pagar es dejar de poder reclamar, dejar tus derechos de réplica. Yo voy a seguir la misma estrategia de fondo de hacer ver que los colegios grandes podemos ser muy útiles para los pequeños, que se nos deje de estigmatizar por ser grandes o por ser catalanes, y que se comprenda que los que pueden ser generosos son los grandes, porque el pequeño que no puede pagar las cuotas poco le puede ayudar a otro pequeño que tampoco las puede pagar.

¿Qué políticas continuará y qué quiere cambiar?

Hay políticas, estrategias y tácticas. En el nivel político, quiero llevar los cuatro colegios catalanes unidos en el *Consell Català*. Los colegios de Barcelona, Lleida y Girona estaban un poco enemistados con el de Tarragona, las relaciones no eran fluidas. Yo he hecho las paces con Tarragona y mi primer objetivo es que seamos cuatro barcos con cuatro capitanes pero una sola flota. Lo he conseguido, entre otras cosas, porque he dejado las cuestiones políticas al margen. En la AIC, Tarragona nunca ha estado porque no le gustaba la preponderancia de los temas políticos y



“Fue incorrecto romper las relaciones con el consejo general”

“He cambiado el estilo. Los objetivos pueden ser los mismos”

“De los 46 colegios de España, solo 10 han crecido en 20 años”

temas estatutarios que entendía que le privaban de cierta libertad de actuación en su territorio. Eso yo lo he entendido, quizás por ser nuevo, ser pactista y no hacer los problemas personales. Mi estrategia, en vez del enfrentamiento con el Consejo General, ha sido abordarlo, ir a las elecciones y ganarlo. He desafiado con argumentos y he convencido y conseguido una mayoría ajustada pero suficiente. Ha cambiado el estilo. Los objetivos pueden ser los mismos pero llevados por otros caminos.

A usted le reprocharon en campaña electoral ser independentista...

Mi rival electoral, quizá ante la falta de argumentos, utilizó dos armas que a mi parecer hicieron daño a la propia entidad. Una, alertar de que era un catalán independentista. Eso para mí era alimentar el fuego del separatismo. Hay que acabar con esta forma de hablar. En segundo lugar, advertía que yo quería acabar con la reforma del voto ponderado. Pues claro. De los 46 colegios de España, solo 10 han aumentado colegiados en los últimos 20 años, y 36 han disminuido, de forma que la suma total ha quedado plana. Hablamos de 1.000 colegiados, de los que el 80 por ciento los han recuperado los cuatro colegios catalanes. No estaría motivado para ayudar al resto de colegios si el voto vale igual para todos. Debe haber una proporcionalidad entre pago y poder, porque los 10 colegios que ganamos miembros mantenemos a los otros 36.

¿Las discrepancias se dan solo en Cataluña?

En absoluto. En España también hay colegios, como por ejemplo andaluces y de Castilla y León, que entre provincias no tienen buena relación, porque hay discrepancias. Quiero negociar estas discrepancias y profesionalizar estas discusiones, huyendo de los resentimientos personales. Ese politiquero partidista lo quiero erradicar. Somos entidades designadas: en mi puesto, no me debo a lo que pienso, sino a lo que pienso que es lo mejor para el colectivo que me ha designado.

¿Y qué es lo mejor?

Persigo la regulación de la profesión y el reconocimiento. No puede ser que a un señor que vende lechugas se le se le exijan unos estudios y un certificado de manipulación de alimentos, y que no se requiera nada al que vende una casa a una familia que estará 20 años para pagarla, a veces con dificultades, y que queda en manos de una persona que puede venir de cualquier sector y no estar preparada. Se debe legislar y que nuestra profesión sea reconocida,



con regulación y certificación. En el consejo nacional también propongo una imagen corporativa más fresca y moderna, un plan de rescate para la deuda histórica de algunos colegios y un plan de formación tutelado por nosotros. Los colegios ya no tenemos reserva de actividad, pero debemos tener tanta o más fuerza que antes, porque antes nos acomodábamos, y ahora nos lo hemos de ganar. Propongo unírnos con las asociaciones profesionales que están naciendo como setas. Podemos firmar un mismo código deontológico.

Aprovechando que tiene responsabilidades a nivel provincial, autonómico y estatal. ¿Cómo ve el sector en los diferentes mercados?
Son tres niveles muy diferenciados. En Barcelona es un sector muy agresivo, muy desarrollado, muy denso; el nivel de provincias o comarcas es más relajado, menos estresante; en Catalunya el colectivo de API ha liderado la profesión, con años de formación, y hay una gran diferencia. No olvide que el segundo colegio que es Madrid no llega a 500 miembros, y Barcelona somos

“Los API catalanes han liderado la **profesión con formación**”

“Los colegios catalanes representamos **el 60% del peso nacional**”

1.000. Los colegios catalanes representamos prácticamente el 60 por ciento de la fuerza nacional. Hay 20 colegios del total de 46 que no llegan a 20 colegiados, y se pone en duda su viabilidad económica. Quiero dedicar tiempo y dinero para ayudarles. No me han votado y les quiero demostrar que se han equivocado.

¿Qué otros puntos débiles identifica?

Uno de los puntos débiles para el conjunto de España es que las discusiones políticas paralizan la administración y, tenga razón quién la tenga, es de lamentar que haya anquilosamiento en la parte administrativa de la política. Es un punto débil que el inversor tiene en cuenta y se retrae de ciertas inversiones porque no lo ve claro. Pero parece que la sociedad catalana sabe superar todo tipo de dificultades. El empresario catalán es muy emprendedor y pasa de la política para seguir adelante. La prueba es que cuando empecé el conflicto político catalán las exportaciones estaban en el 22 por ciento y ahora están en el 27. Catalunya se ha abierto aún más al exterior. En el sector inmobiliario, Catalunya está en la cabeza del ranking no solo de colegiados, sino de asociados y también de operaciones. Pero la política nace para que los que elegimos administren el bien común. A partir de que este objetivo se diluye en otras cuestiones, creo que la función política se corrompe. Tenga la legitimidad que tenga. Vamos de elecciones a elecciones pensando en las competencias del poder y nos despreocupamos. En Catalunya estamos viendo casos concretos de decretos que salen de los alquileres y normas del 30 por ciento para vivienda protegida que no están siendo bien conversados ni bien gestionados, que producen más daño que beneficio y que no gustan ni a los supuestos beneficiarios.

Le quería preguntar precisamente por estas dos medidas: el Decreto Ley catalán para limitar los precios del alquiler, que el Parlament rechazó el 26 de junio, y la reserva del 30 por ciento para vivienda protegida en nuevas promociones y grandes rehabilitaciones en Barcelona, aprobada por Ada Colau en diciembre.

El Colegio ya se manifestó sobre que no apoyaba el decreto ley catalán para limitar los precios del alquiler, y sobre el 30 por ciento para vivienda protegida en Barcelona, nos sumamos a una demanda judicial con la Asociación de constructores y promotores y otras entidades diciendo que no sea justa a ley. Fue una medida preelectoral, más política que administrativa. Y una vez más, las inversiones paralizadas.



LUIS MORENO

“Las discusiones políticas paralizan la **gestión y las inversiones**”

“Estamos contra unos cambios que producen **más daño que beneficio**”

“La nueva ley hipotecaria molesta, pero **protege al consumidor**”

¿Hay opción de volver a hablar con el Ayuntamiento en el nuevo mandato de Colau?

Antes no hablé, y la Generalitat tampoco lo ha hecho. Para mí, falta nivel de calidad política en este país en todos los niveles de administración. Nos merecemos gente que, una vez entre en el gobierno, sepa dejar la mochila del partido fuera y se ponga a administrar y gestionar con criterios profesionales los problemas sobre la mesa. Y no hablo de izquierdas ni derechas, unionistas o independentistas, atañe a todos.

¿Tienen datos de inversiones que se hayan paralizado en Barcelona?

Los datos son las declaraciones de todos los que estamos en el sector. Yo tengo una empresa que tiene tres divisiones, y una de ellas desde hace 20 años se dedica a tratar con los fondos de inversión y grandes inversiones. Soy conocido porque he intermediado la casa Burés y edificios en la Plaza Catalunya y Passeig de Gràcia, y los activos grandes los compran los inversores grandes. Con el adelanto electoral estatal y los cambios normativos como el del 30 por ciento se produce una inestabilidad, y los inversores son cobardes y dejan las operaciones para más adelante, lo que frena la actividad económica. Quien necesita un piso sigue moviéndose, y si no encuentra obra nueva, se va a segunda mano, pero el que quiere comprar un inmueble para rehabilitarlo y ponerlo a la venta o alquiler, o invertir en un solar, esta inversión que mueve dinero se frena.

A nivel del ciudadano de a pie, ¿qué techo hay en los precios?

Se habla mucho de la subida de precios, pero no es así en todas partes. Es como decir que en Barcelona no se encuentra nada de alquiler por debajo de 1000 euros mensuales. Es mentira, con letras mayúsculas. Solo hay que coger las estadísticas de las fianzas de los alquileres que se depositan en el Incasòl. Hay zonas que suben, otras estables y otras que todavía no han llegado a niveles precrisis. Creo que estamos en un buen momento inmobiliario para la intermediación, y un mal momento para los constructores.

¿Cómo ve el sector la nueva ley hipotecaria?

Supone más trabajo para los notarios y los bancos, y para nosotros más tiempo de espera hasta que se completan todos los trámites legales, pero el consumidor está más protegido. Es como el cinturón de seguridad de los vehículos: molesta, pero es beneficioso.