

Grau en Administració i Direcció d'Empreses

Títol: Desafiaments de l'accés a l'habitatge. Anàlisi comparatiu entre Barcelona i Torelló.

Autoria: Martí Parramon Campàs

Tutoria: Òscar Mascarilla Miró

Departament: Economia

Curs acadèmic: 2023-2024



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Facultat d'Economia
i Empresa

Resum i paraules clau

Aquest estudi analitza i compara els mercats immobiliaris de Barcelona i Torelló, destacant les diferències en oferta i demanda d'habitatge, polítiques públiques, i factors socioeconòmics. Barcelona, amb alta densitat de població i atractiu turístic, experimenta una demanda elevada d'habitatge i preus alts impulsats per inversors internacionals i turisme. Torelló, més rural, presenta una demanda moderada i una major importància en la propietat d'habitatge, mantenint preus més accessibles. El treball també examina les polítiques públiques, com la regulació dels lloguers a Barcelona i les polítiques de renovació a Torelló, així com els efectes del teletreball en la mobilitat residencial.

Paraules clau: Mercat immobiliari, Barcelona, Torelló, Polítiques públiques, Teletreball, *commuting*, Demanda d'habitatge, Regulació de lloguers, Gentrificació i Economia urbana.

Title: Challenges of Access to Housing: A Comparative Analysis between Barcelona and Torelló.

Keywords: Real estate market, Barcelona, Torelló, Public policies, Remote work, Commuting, Housing demand, Rent regulation, Gentrification, Urban economics

Abstract:

This final degree project (TFG) analyzes and compares the real estate markets of Barcelona and Torelló, highlighting the differences in housing supply and demand, public policies, and socio-economic factors. Barcelona, with its high population density and tourist attraction, experiences a high demand for housing and elevated prices driven by international investors and tourism. Torelló, being more rural, shows moderate demand and a greater focus on property ownership, maintaining more affordable prices. The project also examines public policies, such as rent regulation in Barcelona and renovation policies in Torelló, as well as the impact of remote work on residential mobility. The findings provide insights into how urban and rural real estate markets operate and are influenced by various socio-economic factors, offering a basis for future research and policy initiatives in housing in Catalonia.

Índex

I. INTRODUCCIÓ I MOTIVACIÓ DEL TREBALL	4
La importància de comparar 2 mercats	4
Objectius de la investigació.....	5
II. CONCEPTES CLAU D'ECONOMIA URBANA I MERCATS IMMOBILIARIS	6
III. TEORIES ECONÒMIQUES RELLEVANTS PER ELS MERCATS IMMOBILIARIS	7
IV. EL SECTOR IMMOBILIARI A ESPANYA A PARTIR DELS 2000	9
V. PROBLEMES D'ACCÉS A LA VIVENDA	11
Oferta i demanda	13
<i>Factors demogràfics</i>	13
<i>Factors socials</i>	15
<i>Factors econòmics i financers</i>	17
<i>Oferta</i>	19
Falta d'estabilitat laboral	20
Preu de l'habitatge	21
Finançament i propietat	24
Models de propietat	26
<i>Propietat plena vs propietat compratida</i>	26
<i>Cooperatives d'habitatge</i>	27
<i>Fons d'inversió immobiliària</i>	28
<i>Factors legals i fiscals, aspectes econòmics i tendències i innovacions</i>	29
VI. MERCAT IMMOBILIARI DE BARCELONA	30
Descripció del mercat immobiliari a Barcelona.....	30
Factors que influeixen en els preus de l'habitatge a Barcelona.....	31
Polítiques públiques relacionades amb l'accés a l'habitatge a grans ciutats.	32
VII. MERCAT IMMOBILIARI DE TORELLÓ	33
Descripció del mercat immobiliari de Torelló	33
Factors que influeixen en els preus de l'habitatge a Torelló	35
Polítiques públiques relacionades amb l'accés a l'habitatge a zones rurals.	37
VIII. ANALISIS COMPARATIU	38
Comparació de les característiques	38
Cost d'oportunitat de viure a la Barcelona versus Torelló.....	40
Mobilitat entre Torelló, Vic i Barcelona	42
Diferències en termes de preus, tendències i oferta i demanda.....	44
Ciutat administrativa versus ciutat econòmica	45
Torelló com a llindar de la ciutat funcional de Barcelona	46
<i>El fenomen dels comuters</i>	47
Característiques socioeconòmiques de Barcelona i Torelló.....	50
<i>Opinió personal sobre l'impacte del teletreball en el mercat immobiliari</i>	52

Regulació de lloguers 2024.....	52
Problemàtica de lloguers turístics i accés a l'habitatge	53
<i>Arguments a favor del lloguer turístic.....</i>	53
<i>Impacte en el mercat de Barcelona i conflicte a espanya</i>	54
<i>Opinió personal sobre la regulació del mercat de lloguer</i>	55
IX. CONCLUSIONS.....	56
X. REFERÈNCIES DOCUMENTALS I FONTS D'INFORMACIÓ.....	59

I. INTRODUCCIÓ I MOTIVACIÓ DEL TREBALL

L'economia urbana i els mercats immobiliaris sempre m'han despertat curiositat, des de ben petit he tingut interès en aprendre i aprofundir en el tema per tal de saber-ne més. Segons sembla, tots els ciutadans tenen dret a un habitatge digne, però la realitat és una altre. En la època en la que vivim, no tothom hi te accés.

Les meves experiències personals i inquietuds en relació a l'accés a l'habitatge i els canvis urbans, és una gran motivació per realitzar aquest projecte. En part, la meva situació actual, m'impulsa a aprofundir i encarar el projecte en aquest àmbit. He nascut i viscut sempre a Torelló, però actualment resideixo en un pis de lloguer a Barcelona, per tal de realitzar la meva formació. M'inquieta la situació de que en un futur proper hagi de prendre una determinada decisió; quedar-me a la ciutat, o tornar al poble, tenint en compte les oportunitats que ofereix la ciutat i alhora la diferència de preus en l'habitatge.

L'oportunitat d'aprofundir el coneixement en una àrea específica de l'economia urbana i els mercats immobiliaris, em poden fer entendre millor els factors que influeixen en aquests àmbits i extreure'n una conclusió.

A més, considero que la dificultat en l'accés a l'habitatge, tenint en compte les condicions socioeconòmiques en el nostre país, és un tema preocupant, sobretot pels joves. M'agradaria aconseguir amb aquest treball, l'oportunitat de aportar a la societat un impacte positiu en el sector immobiliari, oferir solucions a determinats problemes d'accés a l'habitatge i analitzar possibles desigualtats urbanes mitjançant la recerca i anàlisis.

Per últim, el desafiament personal d'abordar un tema complex com aquest, i poder completar un projecte de recerca com és el TFG, és una gran motivació per mi.

La importància de comparar 2 mercats

Comparar dos mercats immobiliaris diferents pot revelar com les variables econòmiques, sociodemogràfiques, i polítiques afecten cada mercat. Per exemple, Barcelona, amb la seva densitat de població elevada i atractiu turístic, presenta un mercat amb alta demanda de lloguers i preus elevats. En canvi, Torelló, sent un municipi més petit i rural, pot experimentar dinàmiques diferents, amb més èmfasi en la propietat i una menor pressió en els preus dels immobles.

La comparació permet entendre com els factors econòmics, com el creixement del PIB local, la renda familiar, l'ocupació i els ingressos, impacten en l'accés a l'habitatge i en els preus

immobiliaris. A més, la demografia, incloent l'edat mitjana de la població, la mida mitjana dels nuclis familiars, i la immigració, juga un rol clau en la formació dels mercats immobiliaris locals.

Les polítiques públiques sobre habitatge poden tenir efectes molt diferents depenent del context local. La regulació dels lloguers, els incentius per a la nova construcció, i les polítiques de sòl poden variar significativament entre Barcelona i Torelló. Comparar com aquestes polítiques afecten cada mercat pot proporcionar *insights* valuosos sobre l'eficàcia de diferents enfocaments polítics.

En l'era del teletreball, entendre com les persones mouen entre ciutats grans i àrees més rurals és crucial. Comparar mercats com Barcelona i Torelló pot ajudar a preveure tendències futures en mobilitat residencial, especialment quan el treball a distància permet a més treballadors viure fora de grans centres urbans.

Per als inversors i desenvolupadors, entendre les diferències entre dos mercats pot ser essencial per a la presa de decisions estratègiques. Les diferències en la demanda de lloguers, la valoració de propietats, i les oportunitats de desenvolupament són importants per maximitzar el retorn d'inversió.

La comparació també pot exposar com diferents entorns afecten la sostenibilitat i la qualitat de vida. Barcelona pot oferir més serveis i oportunitats, mentre que Torelló pot destacar per una qualitat de vida més alta i menys congestió. Aquestes diferències són importants per a la planificació urbana i el desenvolupament sostenible.

Objectius de la investigació

Analitzar i comparar les diferències estructurals, dinàmiques i les polítiques relacionades amb el mercat immobiliari entre Barcelona, una gran ciutat, i Torelló, un municipi d'interior, que es pot considerar una barreja entre un poble rural i una petita ciutat, amb un enfocament en els factors que influeixen en els preus de l'habitatge, les preferències de compra o lloguer, les polítiques d'accés a l'habitatge i la relació entre la demografia local i el mercat immobiliari.

A través de l'anàlisi exhaustiu de dades primàries i secundàries, així com també mitjançant la recopilació de perspectives locals, l'objectiu és proporcionar una comprensió detallada i comparativa de com els mercats immobiliaris urbans i rurals operen i són afectats per diversos factors socioeconòmics, proporcionant així una base per a futures investigacions i polítiques relacionades amb l'habitatge a Catalunya.

II. CONCEPTES CLAU D'ECONOMIA URBANA I MERCATS IMMOBILIARIS

Economia urbana:

Agglomeration Effects (Efectes d'aglomeració): Els avantatges econòmics que es deriven de la concentració d'activitats econòmiques i població en àrees urbanes.

Economic Base (Base econòmica): El conjunt d'indústries i activitats econòmiques que formen la base de l'economia d'una ciutat o regió.

Urbanization (Urbanització): El procés pel qual la població rural es trasllada a les ciutats, augmentant la proporció de la població urbana respecte a la rural.

Land Use Planning (Ordenació del Territori): El procés de determinar l'ús del sòl en àrees urbanes, incloent-hi zones residencials, comercials, industrials, recreatives, etc.

Gentrification (Gentrificació): El procés de renovació urbana en què àrees deteriorades o decadents són rehabilitades per atraure a una nova població més adinerada, amb el corresponent augment dels preus immobiliaris i la gentrificació del barri.

Mercats immobiliaris:

Supply and Demand (Oferta i Demanda): Els principals factors que determinen els preus immobiliaris, on l'oferta i la demanda de propietats juguen un paper crucial.

Housing Affordability (Accessibilitat de l'habitatge): La capacitat dels individus o les famílies per comprar o llogar habitatges en funció dels seus ingressos i dels preus del mercat immobiliari.

Real Estate Development (Desenvolupament Immobiliari): El procés de construcció de nous projectes immobiliaris, incloent-hi habitatges, oficines, centres comercials, entre d'altres.

Property Valuation (Avaluació Immobiliària): El procés d'assignar un valor monetari a una propietat, tenint en compte diversos factors com la ubicació, les característiques de la propietat i les tendències del mercat.

Mortgage Market (Mercat Hipotecari): El mercat on s'intercanvien préstecs hipotecaris entre prestadors i prestatges, facilitant la compra d'habitatges.

III. TEORIES ECONÒMIQUES RELLEVANTS PER ELS MERCATS IMMOBILIARIS

Per tal d'entendre els mercats immobiliaris cal fer una anàlisi de les principals teories econòmiques rellevants en aquest àmbit. Cal explorar diferents corrents, pensaments i marcs conceptuals que han estat explicats en l'economia urbana i els mercats immobiliaris.

Teoria de l'Oferta i la Demanda: Aquesta és una teoria que explica com els preus dels béns i serveis, incloent-hi els béns immobiliaris, s'estableixen en un mercat lliure en funció de l'equilibri entre l'oferta i la demanda.

Quan es parla de demanda es refereix a la quantitat de producte que els consumidors estan disposats a comprar a diferents preus en un període de temps específic. La llei de demanda indica que, mantenint tota la resta constant (*ceteris paribus*), quan el preu d'un bé augmenta, la quantitat demandada disminueix, i viceversa. Aquest fet es representa amb una corba de demanda descendent.

En oferta, és la quantitat de producte que els productors estan disposats a vendre a diferents preus en un període de temps específic. De la mateixa forma que en demanda, es sosté que en *ceteris paribus*, quan el preu augmenta, la quantitat oferta també augmenta, i viceversa. Es representaria amb una corba d'oferta ascendent.

Teoria de la Inversió Immobiliària: Ofereix un marc sofisticat per comprendre com els inversors aborden el mercat immobiliari, tenint en compte una àmplia gamma de factors com el rendiment esperat, el risc, la liquiditat i el cicle econòmic. Aquesta teoria s'enfoca en l'anàlisi detallada dels fluxos de caixa, la valoració de propietats, l'impacte de les condicions de mercat i les polítiques governamentals sobre les decisions d'inversió.

Dins el món de la inversió immobiliària, els inversors busquen de manera activa optimitzar el rendiment dels seus actius. Aquesta cerca implica no només una atenció als ingressos generats per lloguers, sinó també a l'apreciació del valor de la propietat al llarg del temps. La decisió d'incorporar béns immobles en una cartera d'inversions es basa en una comparació entre el rendiment esperat d'aquest tipus d'actius i el d'altres alternatives d'inversió, sempre ajustant per la quantitat de risc assumit.

Un altre aspecte clau a considerar és la liquiditat. A diferència de valors mobiliaris com les accions o els bons, l'immobiliari es caracteritza per ser un actiu relativament menys líquid.

Aquesta característica implica que la venda d'una propietat pot necessitar més temps i resultar més costosa.

És important reconèixer la naturalesa cíclica del mercat immobiliari, el qual està afectat per els cicles econòmics més amplis. Les fluctuacions en les taxes d'interès, les variacions en el creixement econòmic i els canvis en la política fiscal i monetària poden tenir un impacte significatiu en el rendiment dels actius immobiliaris.

Aspectes de Localització: Analitza com els agents econòmics, com són les empreses o residents, seleccionen una ubicació òptima per a les seves activitats. S'enfoca en la localització en base a una sèrie de factors determinants que inclouen l'accessibilitat, el cost, i els beneficis específics associats amb una ubicació particular.

El preu és un altre factor crític en la Teoria de Localització. El cost d'adquirir o llogar propietat en una ubicació específica pot variar significativament en funció de la demanda, l'oferta i les característiques úniques de la localització. Els agents econòmics han de pesar els costos de la localització contra els beneficis potencials que aquesta pot oferir, com ara una major visibilitat per a un negoci o un entorn més segur i atractiu per viure.

Les decisions sobre la localització estan influenciades per un entramat de factors econòmics, socials, i polítics. Els canvis en les polítiques governamentals, per exemple, poden tenir un impacte significatiu en l'atractiu de determinades localitzacions per a activitats econòmiques específiques. Així, els agents econòmics han de mantenir-se informats i ser flexibles, adaptant-se a l'evolució dels entorns en els quals operen.

La Teoria de l'Habitatge i Política de l'habitatge es dedica a l'anàlisi de com les polítiques públiques poden influir en el mercat de l'habitatge, tant en termes de disponibilitat, accessibilitat, i assequibilitat, com en la seva qualitat. Aquesta àrea d'estudi engloba una àmplia varietat de temes, incloent la regulació del mercat de lloguer, la provisió de habitatge social, les subvencions a la compra d'habitatge, i les polítiques de desenvolupament urbà, entre d'altres. La teoria busca comprendre l'impacte d'aquestes polítiques en diferents grups socioeconòmics i sobre el mercat en general, així com identificar les maneres més efectives de satisfer les necessitats d'habitatge de la població.

Aquest enfocament busca no només incrementar la quantitat d'habitatge disponible sinó també millorar les condicions de vida i la sostenibilitat de les comunitats urbanes i rurals.

Les polítiques de desenvolupament urbà són una part integral de la política d'habitatge, orientades a la planificació estratègica de l'ús del sòl i el desenvolupament d'infraestructures. A través de la regulació del mercat, els governs poden dirigir el desenvolupament cap a àrees on és més necessari o desitjable, promovent una distribució més equitativa de l'habitatge i evitant la congestió i la sobreexplotació de recursos en zones específiques.

IV. EL SECTOR IMMOBILIARI A ESPANYA A PARTIR DELS 2000

La història del sector immobiliari a Espanya des de l'any 2000 és un relat de grans alts i baixos, marcat per una bombolla immobiliària, una crisi econòmica profunda, i una posterior recuperació.

A l'inici del segle XXI, des de l'any 2000 fins al 2008 té lloc la Bombolla Immobiliària. Espanya va experimentar un augment espectacular en la construcció i compra d'habitatges, motivat per taxes d'interès baixes i un abundant accés al crèdit. Aquest període va veure com el preu de l'habitatge es va incrementar de manera sostinguda, motivant a inversors nacionals i internacionals. Les ciutats i la costa van ser particularment afectades, on es va veure un augment exponencial de noves construccions. La demanda de segones residències va augmentar, i amb ella, els preus van pujar a nivells sense precedents.

L'explosió de la bombolla immobiliària va coincidir amb la crisi financera global de 2008, portant a una caiguda dràstica en els preus de l'habitatge i un augment significatiu de les propietats no venudes, que es van acumular en el que es va conèixer com a "stock fantasma". La construcció es va aturar gairebé completament, i moltes empreses del sector van fallir. L'atur va augmentar ràpidament, deixant a molts propietaris incapaços de pagar les seves hipoteques, el que va augmentar els embargaments i les execucions hipotecàries.

A partir de 2014, el mercat va començar a mostrar signes de recuperació. Els preus van començar a estabilitzar-se i fins i tot a augmentar en algunes àrees, especialment en grans ciutats com Madrid i Barcelona, així com en la costa mediterrània. Aquesta recuperació va ser ajudada per una millora en l'economia espanyola, un augment en la confiança dels consumidors, i la tornada dels inversors internacionals. Durant aquest temps, el govern espanyol i les autoritats locals van començar a implementar canvis normatius per evitar una nova bombolla, incloent restriccions més estrictes sobre el crèdit hipotecari i noves lleis per protegir els drets dels llogaters.

Llei 1/2013 de Mesures per Reforçar la Protecció a les Persones Hipotecades: Aquesta llei va introduir mesures per millorar la protecció dels deutors hipotecaris, especialment aquells en

risc d'exclusió social. Va establir un codi de bones pràctiques per a les entitats financera i va promoure l'ús de *daciones en pago* (entrega de la propietat per cancel·lar el deute hipotecari), i va posar restriccions més estrictes sobre els procediments d'execució hipotecària.

Llei 5/2019 Reguladora dels Contractes de Crèdit Immobiliari: Aquesta llei, coneguda com a Llei Hipotecària, va augmentar la transparència dels contractes de préstec i va reforçar els drets dels consumidors. Va requerir que els clients rebin més informació detallada sobre el préstec, incloent una fitxa estandarditzada amb les condicions del préstec, i va introduir un període de reflexió de 10 dies abans de signar el contracte.

Regulació dels SOCIMIs (Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario): Les SOCIMIs, equivalents als REITs en altres països, van ser subjectes a un marc normatiu específic que va facilitar la inversió en el sector immobiliari a través de beneficis fiscals, però amb l'obligació de distribuir la majoria dels seus beneficis com dividendes.

Reformes en la Llei d'Arrendaments Urbans (LAU): Les reformes van intentar equilibrar els drets dels llogaters i els propietaris. S'han fet canvis en la durada dels contractes de lloguer, amb períodes de pròrroga obligatòria i tàcita que van variar per intentar donar més estabilitat als llogaters, alhora que es protegien els drets dels propietaris.

Plans d'Ajudes per a la Rehabilitació: El govern va llançar diversos plans per promoure la rehabilitació d'edificis i millorar la seva eficiència energètica. Això no només va ajudar a millorar l'estoc d'habitatges existent sinó que també va estimular el sector de la construcció.

Canvis en el Impost sobre Transmissions Patrimonials (ITP) i en el Impost sobre Actes Jurídics Documentats (AJD): Aquests impostos, que afecten les transaccions immobiliàries i la formalització de documents públics, van ser ajustats en diverses comunitats autònomes per adaptar-los a la realitat del mercat post-crisi.

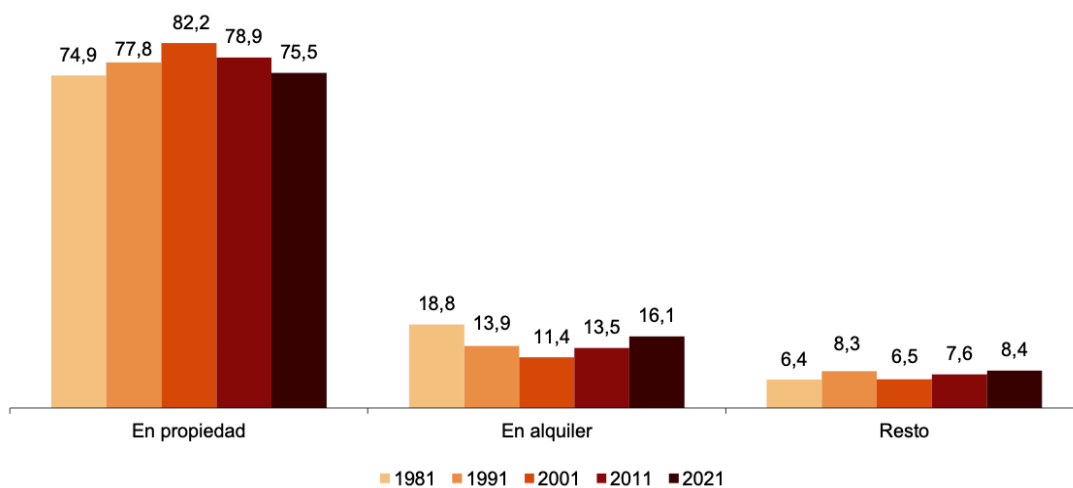
L'arribada de la pandèmia de COVID-19 a principis de 2020 va tenir un impacte notable en el sector immobiliari. Malgrat una caiguda temporal en la demanda i en els preus durant els mesos més durs de la pandèmia, el mercat va mostrar resiliència, amb una recuperació ràpida en moltes àrees. La demanda per espais més grans i amb millors condicions per al teletreball va augmentar, i moltes persones van començar a buscar habitatges fora de les grans ciutats, influint en els preus a zones menys poblades o rurals. Amb l'augment del teletreball, especialment després de l'impacte de la pandèmia, s'accentua el moviment anomenat *commuting*, que es refereix als viatges diaris que els treballadors fan des del lloc de residència fins arribar a les seves oficines, universitats o escoles i tornar a casa. Moltes empreses estan

adaptant models de treball híbrids que poden reduir la necessitat de desplaçaments diaris, la qual cosa podria tenir efectes duradors en les dinàmiques urbanes i polítiques de transport.

Des del 2020, el mercat immobiliari a Espanya ha continuat adaptant-se a noves realitats econòmiques i socials. El teletreball ha canviat les preferències residencials, i la sostenibilitat ha començat a jugar un paper més central en les decisions de compra i construcció. El sector immobiliari espanyol es troba en una fase de transformació, on la innovació i l'adaptabilitat seran claus per al seu futur èxit.

V. PROBLEMES D'ACCÉS A LA VIVENDA

Espanya, històricament és un país amb una forta cultura de propietat de l'habitatge, la major part de la població prefereixen comprar enlloc de llogar. Tot i així, aquesta tendència ha anat canviant durant els últims anys, degut a varis factors, com són la crisi financera i la creixent demanda de flexibilitat i mobilitat laboral.



Gràfic 1: Evolució del número d'habitatges principals segons règim de tendències. (https://www.ine.es/prensa/ech_2020.pdf)

Segons un estudi del Instituto Nacional de Estadística (INE) de 2021, a Espanya hi ha un total de 26.623.708 habitatges a 1 de gener de 2021. De totes aquestes, 18.539.223 son llars on hi ha població empadronada.

Tres de cada quatre llars, el 75,5%, disposava d'habitatge en propietat l'any 2021, per sota del 78,9% observat 10 anys abans, al 2011 (*Censos de Población y Viviendas, 2021*).

Per altre banda, el percentatge d'habitatges en lloguer ha crescut fins el 16,1% del total, continuant així la seva tendència a l'alça registrada en les ultimes dues dècades.

A nivell espanyol, Barcelona (31,1%) i Girona (30,9%), eren les capitals amb major percentatge d'habitatges en lloguer l'any 2021, mentre altres ciutats com Huelva (8,6%) i Jaén (9,8%) presenten els índex més baixos.

A més, en algunes zones d'Espanya el mercat de lloguer és més actiu, com a les grans ciutats, degut als preus elevats i l'alta demanda. En general, a Espanya, la cultura de la propietat d'habitatge està molt arraigada, això fa que moltes persones prefereixin comprar una casa en lloc de llogar-la. Tot i això, aquesta tendència ha anat canviant en els últims anys, especialment entre els joves i els habitants de les grans ciutats, on els preus de l'habitatge són més elevats.

La situació respecte a la compravenda d'habitatges i el lloguer a les capitals de província o a zones rurals i despoblades pot variar segons molts factors, com el nivell d'ingressos, els preus de l'habitatge i les preferències personals. No obstant, en general, es pot dir que la cultura de la propietat d'habitatge segueix sent molt forta a Espanya, especialment a les zones rurals i a les ciutats més petites. *(Santiago Coupeau Borderas, 2023)*

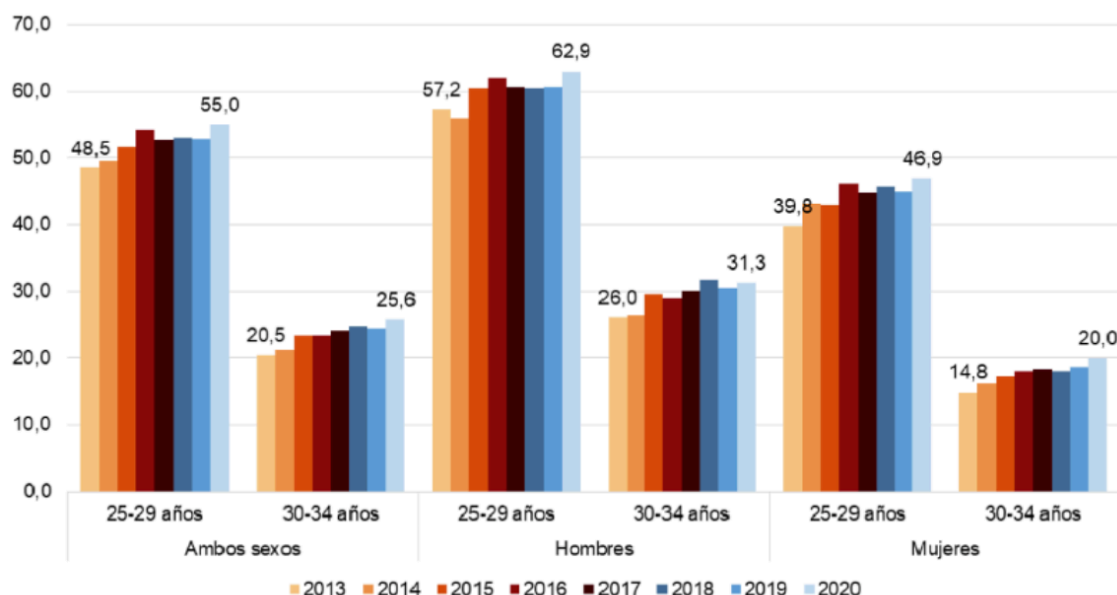
En zones rurals, on la població és escassa i el mercat immobiliari és més limitat, la compravenda d'habitatges pot ser la l'única opció viable per a moltes persones, ja que els preus d'habitatge solen ser més baixos en comparació amb les grans ciutats.

A més, la propietat d'habitatge es considera sovint una inversió segura i una forma de protegir el patrimoni de la família. Potser, el que fa que els béns immobles siguin una opció segura per els inversors és que existeix un risc mínim de que es perdi la totalitat de la inversió. Això és excepcional i no es pot dir que altres opcions de inversions comunes, com és el cas del mercat de valors o en invertir la riquesa en nous negocis que poden fracassar per complet. *(McNeil, 2021)*

A les capitals de província espanyoles, l'elecció entre comprar o llogar un habitatge pot dependre de molts factors, com els preus de l'habitatge i la mobilitat laboral. En general, es pot dir que la compra d'habitatge segueix sent l'opció més popular, encara que el lloguer també està guanyant terreny en algunes ciutats, especialment entre joves i estudiants.

Tot i que s'ha observat que depenent de la naturalesa de les poblacions és un factor força condicionant per a la realitat immobiliària del país, l'edat i el poder adquisitiu són factors claus i condicionants en aquest mercat. De fet, el 55% dels joves d'entre 25 i 29 anys vivia amb els seus pares o almenys un d'ells l'any 2020. Aquest percentatge ha crescut 6.5 punts en els últims set anys. Per sexe, el percentatge de no emancipats va ser del 62,9% en homes i del 46,9% en dones. *(INE, 2021)*

Per altre part, el percentatge de persones de 30 a 34 anys que vivien amb els seus pares l'any 2020 es situa en el 25,6%, amb un augment de 5.1 punts respecte l'any 2013. En homes, el percentatge va ser del 31,3% mentre que en dones del 20,0%. (INE, 2021)



Gràfic 2: Joves de 25 a 34 anys que viuen amb els seus pares. Percentatge

(https://www.ine.es/prensa/ech_2020.pdf)

Quan es parla d'accés a l'habitatge en l'actualitat, automàticament sorgeixen tres conceptes: la falta de estabilitat laboral, els preus alts i el finançament. No obstant, hi ha altres realitats que influeixen de la mateixa manera en l'accés a l'habitatge. Aquests poden ser ajudes públiques, càrrega financera, preferències de lloguer o de flexibilitat i la preocupació per el cost del manteniment.

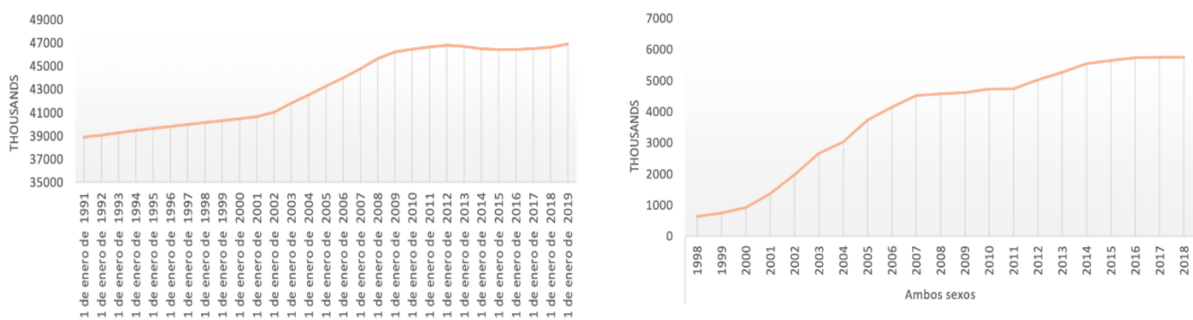
Oferta i demanda

Els factors de la demanda que s'analitzen són aquells que més influència tenen en la dinàmica de compra d'habitatges. Els més rellevants són els factors demogràfics, financers i econòmics, socials i de caràcter especulatiu.

Factors demogràfics

Els increments de la població expliquen en gran mesura els increments de demanda de llars, i en conseqüència, l'augment potencial de demanda d'habitatge. L'increment en l'esperança de vida i l'arribada de nombroses onades d'immigrants, en un context de creixement econòmic, va afavorir l'augment de la demanda d'habitatge.

Com es pot veure a la figura 1, partint de 1991, el total de la població a Espanya era de 38.881.416 habitants. Durant aquesta dècada no es van produir canvis bruscos, tan sols una evolució creixent moderada. No va ser fins l'any 2000 quan la població va començar a experimentar canvis més dràstics. La població espanyola va patir un intens creixement en la dècada compresa entre els anys 2000 i 2010, que s'estima entorn d'un 14,8%, arribant a un total de 46,72 milions d'habitants. Des d'aleshores el creixement s'ha consolidat i al gener de 2019 es va situar en 46.934.632 habitants.



Gràfic 3 i 4: Evolució de la població a Espanya i Evolució Estrangers a Espanya. Total 1991-2019 (<https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/42166/EL%20MERCADO%20DE%20LA%20VIVIENDA%20EN%20SPAÑA.pdf?sequence=1>)

Ja des de la dècada dels 90, van començar els primers símptomes de l'arribada d'immigrants, que venien en busca de feina. La manca de mà d'obra existent en la indústria de la construcció va fer necessària la incorporació d'un elevat nombre d'estrangers al mercat laboral espanyol. Era imprescindible augmentar a curt termini l'oferta de treballadors perquè l'economia espanyola pogués seguir el seu ritme de creixement. Així, entre 2002 i 2005, els estrangers van accedir, aproximadament, a la mitat dels 4.000.000 nous llocs de treball creats fins aleshores. L'àmbit de la construcció, per exemple, suposava l'any 2007 el 13,3% de l'ocupació total, molt per sobre d'Alemanya, amb un 6,7% i del Regne Unit, amb un 8,5%. Progressivament, els immigrants van passar de viure en habitatges de lloguer a adquirir habitatges en propietat, principalment degut al reagrupament de les seves famílies a Espanya. (Bernardos Domínguez, 2009)

El gràfic 4 mostra l'evolució de la població estrangera a Espanya. El 1998, els estrangers residents a Espanya no arribaven al milió d'habitants, eren un total de 637.085. Des d'aleshores i fins al 2011, l'arribada d'immigrants ha estat notòria. Aquest creixement s'ha caracteritzat per la seva inesperada intensitat i per la heterogeneïtat de nacionalitats representades, amb un impacte desigual sobre el territori, on les grans àrees urbanes, les àrees litorals turístiques i alguns espais agrícoles han mostrat la major presència d'estrangers (Bayona Carrasco, 2008). Des

de 2011 fins a l'actualitat, el nombre d'immigrants comença a disminuir lleugerament any rere any fins a arribar a 4.734.691 de persones estrangeres registrades, segons dades publicades per l'INE l'any 2018.

A l'augment de la població estrangera, cal sumar altres dinàmiques que es produeixen en paral·lel i que afecten a la demanda d'habitatge, com és el cas de l'estructura de la població. L'estructura de la població incideix en la demanda d'habitatge ja que no en tots els trams d'edat es demana un habitatge en la mateixa intensitat. Normalment, la major demanda d'habitatge es registra entre els 25 i 35 anys d'edat, ja que coincideix amb l'etapa de finalització d'estudis i començament de la formació de famílies.

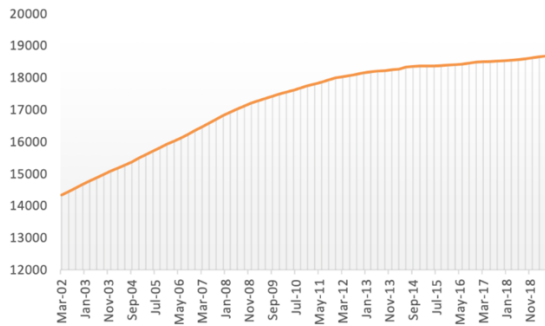
En el cas d'Espanya, l'estructura de la piràmide poblacional ha patit canvis inqüestionables. La fecunditat espanyola, ha passat de ser de les més altes d'Europa, a causa del *Baby Boom* de la dècada dels 60 a ser avui de les més baixes. En canvi, l'esperança de vida és una de les més altes del món, per tant, les persones grans augmenten en nombre i proporció.

La disminució de la taxa de natalitat registrada des de 1975, s'explica a causa de la progressiva evolució precària dels llocs de treball. Els efectes perversos d'aquest canvi han caigut, com era d'esperar, sobre les espatlles de les generacions més joves i a Espanya, de forma molt especial, a les dones, aquest diferencial és molt present a la hora de prendre la decisió de tenir fills. També és significativa la disminució en número de nens i joves (0-24anys), aquest número ha disminuït a Europa de 240 milions a 1950 a 197 milions a 2015, i s'espera que segueixi disminuint entre 15 i 18 milions abans d'arribar a 2025. (Defensor del Pueblo, 2018)

D'altra banda, la mortalitat ha caigut de forma important i l'esperança de vida ha augmentat, degut a un sistema sanitari eficient amb una sanitat pública a l'abast de tota la població.

Factors socials

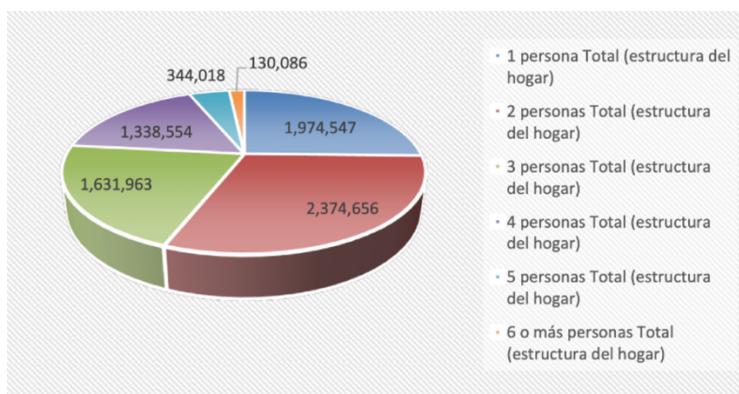
Existeixen factors socials amb implicacions per a la demanda d'habitatge. Entre els més comuns, l'augment de divorcis i separacions, la incorporació de la dona al mercat laboral, i l'aparició de noves formes de llar. A Espanya, aquests processos es van estendre durant l'etapa de creixement econòmic i van tenir conseqüències sobre la demanda d'habitatge.



Gràfic 5: Evolució del número d'habitatges 2002-2018 (Banco de España <https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/42166/EL%20MERCADO%20DE%20LA%20VIVIENDA%20EN%20ESPAÑA.pdf?sequence=1>)

L'increment de divorcis i separacions va afavorir al sorgiment de noves formes de llar, entre les quals destaquen els llars unipersonals o els monoparentals, formats per un membre adult i un fill/filla. Aquestes noves formes de família, s'han sumat a la família tradicional composta per una parella heterosexual casada convivint juntament amb els seus fills/es. Així, el nombre de divorcis ha passat de 35.800 el 1998 a 110.000 el 2008. Encara que ha disminuït la taxa de nupcialitat i les ruptures familiars han augmentat, el nombre de llars segueix creixent, però cada vegada amb menys persones.

Tal com es pot observar al gràfic 5, fent referència al 2015, els llars on residien dues persones segueixen sent els més freqüents i representen un 30% del total, en concret, 2.374.656. Els segueixen les vivendes on resideix una única persona, que ha anat augmentant al llarg d'aquests últims anys, i representava un 25% del total de vivendes, és a dir, 1.974.547. En tercer lloc, ens trobem amb els llars constituïts per 3 persones amb un total de vivendes de 1.631.963 (21%), seguida pels llars de 4 persones amb un 18% (1.338.554). Els llars amb 5 persones gairebé no tenen representació del 5% i els llars de 6 o més persones, menys d'un 2%.



Gràfic 6: Estructura dels habitatges. Habitatges segons mida. 2011 (Banco de España)

En referència a la inserció de la dona en el mercat de treball, des de la promulgació de la Constitució Espanyola de 1978, s'ha produït un fort augment de la participació de la dona en l'àmbit laboral. El fet que la taxa d'activitat femenina hagi augmentat en les últimes dècades ha repercutit en la demanda d'habitatges. D'una banda, els ingressos del llar augmenten gràcies a l'aportació de la renda femenina i, de l'altra, la pròpia dona disposa de condicions econòmiques que li permeten emancipar-se de manera individual.

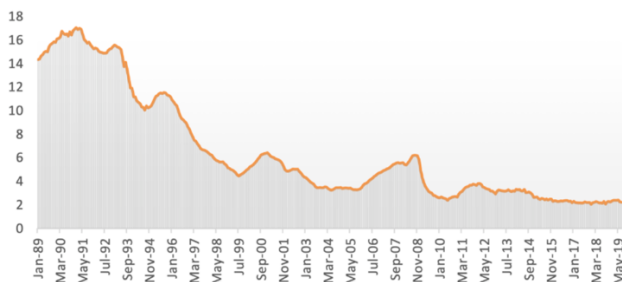
Factors econòmics i financers

A Espanya, la renda real disponible dels habitatges és una millor representació que la renda real personal, ja que les ajudes fiscals i subvencions es tenen en compte a l'hora de prendre decisions sobre la compra d'habitatges (Altuzarra y Esteban, 2008). Un increment en la renda disponible condueix a una major demanda d'habitatge, i augmenten els preus. Es va observar un creixement constant en aquesta renda fins l'any 2007, seguit de una desacceleració marcada per la crisi financera, tot i que des de 2014 es nota una recuperació.

El nivell de ocupació també juga un rol significatiu en la demanda de immoble. Durant el període expansiu previ a la crisi, un augment en l'ocupació va impulsar significativament la demanda d'habitatges. Però, la gran recessió va tenir un impacte devastador en l'ocupació, amb una pèrdua neta de llocs de treball que va afectar negativament la demanda d'habitatge.

Cal destacar que a Espanya, a diferència del que succeeix a altres països europeus, existeix, per raons culturals, una forta tendència a la adquisició de una segona residència. L'augment d'ocupació i la renda afavoreix no només la demanda d'habitatges per raó d'ús sinó també la demanda de segona residència com a opció de oci o inversió.

Com a altres formes de capital, l'habitatge té un cost d'ús que afecta negativament a la demanda d'aquesta. Els components més destacats són la taxa hipotecària i altres condicions financeres com són l'esforç teòric (Altuzarra y Esteban, 2008)



Gràfic 7: Evolució del tipus de interès per la compra d'habitatges. 1989-2019 (Banco de España (<https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/42166/EL%20MERCADO%20DE%20LA%20VIVIENDA%20EN%20ESPAÑA.pdf?sequence=1>))

La taxa hipotecària ha tingut un notable decreixement a Espanya des de mitjans de 1990 com a conseqüència d'una política monetària laxa durant gran part del període expansiu i posteriorment quan esclata la bombolla (vegeu gràfic 7). D'altra banda, la inflació també va jugar una paper important en el pagament d'interessos. Una alta inflació suposa un decreixement en els interessos dels préstecs, que a Espanya ha estat relativament baix i fins i tot ha estat negatiu alguns anys, ajudant a la inflació dels preus de l'habitatge.

L'anomenat esforç teòric és de gran importància per tal d'analitzar el mercat de l'habitatge. Aquest indicador valora en funció del comportament d'una sèrie de variables com són: l'import de l'habitatge, els tipus d'interès aplicats al préstec, el termini de devolució i la corresponent ajuda fiscal. Segons alguns experts afirmen, no hauria de superar el 30 per cent de la renda bruta disponible anual (García, 2011).

A Espanya, l'esforç teòric decreix des dels anys 90 fins al 2000, (vegeu al gràfic 6), juntament amb una taxa creixent d'ocupació i un allargament dels terminis en préstecs hipotecaris, van provocar una acceleració de la demanda d'habitatges. En aquest període d'evolució, l'esforç teòric decreixia a mesura que el preu dels habitatges estava en ple creixement. Aquest factor explica perquè la demanda d'habitatges a Espanya va florir en un moment d'inflació de residències (García, 2011)

El mercat de crèdits hipotecaris a Espanya ha experimentat diversos canvis significatius, especialment en la preferència pel tipus d'interès, passant d'un domini dels crèdits a interès variable a una diversificació més gran entre les opcions de tipus fix, variable i mixt.

Els contractes a tipus d'interès fix fan que, durant la durada del préstec, el tipus d'interès no variï, de manera que es paga la mateixa quota durant tota la vida d'aquest. En un crèdit hipotecari de tipus variable, els interessos poden variar al llarg del temps. Per tant, la quota hipotecària a pagar depèn d'una banda del diferencial, que és un percentatge constant, més l'EURIBOR, que fluctua cada dia i es pren com a referència en cada període de revisió de la hipoteca. Que el tipus d'interès d'un crèdit sigui variable impedeix al prestatari conèixer de manera exacta l'import de quota hipotecària a pagar en la durada total del préstec.

Durant l'etapa d'expansió, les llars van incórrer a un risc hipotecari degut al fet que Espanya va ser el país amb un major percentatge de crèdit hipotecari contractat a interès variable (Naredo,

2008). Per altre banda, a més del risc del crèdit hipotecari adquirit per les llars, s'hi afegeix el de les empreses immobiliàries i constructores, es conclou que l'exposició de bancs al risc immobiliari va ser major a Espanya que a qualsevol país de l'entorn.

Les hipoteques constituïdes a interès variable han representat gairebé el 100% del total de hipoteques a Espanya. El punt d'inflexió no es dona a l'inici de la crisi, sinó que es produeix en 2016, quan l'EURIBOR entra en terreny negatiu per primera vegada a la història. Actualment, les hipoteques constituïdes a interès variable per a l'adquisició d'habitatge representen el 60% del total, lluny del 98% del 2008.

La especulació també ha set un factor condicionant en el cas d'Espanya en la demanda d'habitatge. La compra d'habitatge té, a més d'un valor d'ús, un component d'inversió. És aquest últim el que va incentivar un procés especulatiu durant l'etapa d'expansió econòmica, i que es frena bruscament amb l'esclat de la bombolla.

La demanda d'habitatges va tenir un gran increment en una situació en la qual els compradors adquirien els habitatges per a la seva posterior re venda a causa del creixement continu que estava experimentant els preus dels bens immobles. L'especulació, per tant, sovint relacionada a quelcom negatiu degut a la relació amb la crisi econòmica, també comporta una sèrie d'avantatges. Primerament, estabilitza les fluctuacions dels preus, ja que l'especulador tendeix a reduir les diferències de preus. Amb preus baixos, les compres dels especuladors incrementen la demanda i fan pujar els preus. Per contra, quan els preus tendeixen a pujar perquè hi ha poca oferta, els preus augmenten menys perquè a la oferta habitual se li suma la dels especuladors (Naredo, 2008).

Tot i així, alguns dels efectes econòmics beneficiaris poden transformar-se en perjudicials. Per tant, l'estabilització de fluctuacions dels preus pot ser perjudicial en alguns casos. Així és el cas dels béns en què els preus oscil·len sempre en una direcció, com en el mercat immobiliari. En aquests casos, l'especulació pot incrementar considerablement la pujada de preus. Així és, doncs, com abans que es donés lloc a l'esclat de la bombolla, els preus dels habitatges van experimentar una gran pujada de preus (Naredo, 2008).

Oferta

La majoria de les persones resideixen en habitatges antics, sovint en estructures construïdes fa moltes dècades. Aquest fet destaca una de les qüestions més importants de l'habitatge: les noves unitats representen un component petit de l'estoc. Dit això, l'oferta d'habitatges es compon d'habitatges nous i existents (Altuzarra i Esteban, 2008).

Tant els promotors immobiliaris com els propietaris existents estan disposats a augmentar l'oferta d'habitatges, si els preus de l'habitatge estan pujant. A mesura que la demanda d'habitatge comença a augmentar, els preus de l'habitatge comencen a pujar juntament amb la inversió residencial. Quan això passa, promotors immobiliaris i propietaris augmenten el subministrament de noves llars.

No obstant això, aquesta major oferta a llarg termini, en igualtat de condicions, ocasiona preus de l'habitatge més baixos. Aquest no és un procés instantani, degut al retard entre les senyals de preus al mercat i la reacció dels propietaris i promotors immobiliaris existents, especialment degut a tres raons principals.

En primer lloc, es necessiten moltes activitats abans de que una nou habitatge estigui en el mercat, com són el muntatge del lloc, el projecte de construcció i el permís de planificació. En segon lloc, els promotors immobiliaris prenen les seves decisions en funció de les expectatives sobre l'evolució futura dels preus de l'habitatge i la demanda d'habitatge, però no estan disposats a afrontar futurs excessos d'oferta. Per últim, les expectatives dels propietaris existents sobre futurs guanys de capital també poden fer pujar els preus (Altuzarra i Esteban, 2008).

Falta d'estabilitat laboral

La inestabilitat laboral a Espanya és un problema present en l'actualitat. La falta de inversió en algunes indústries, una economia que no creix suficientment ràpid i la falta de mesures de protecció pels treballadors són algunes de les raons que contribueixen en aquesta situació.

Aquesta situació té un impacte directe amb el mercat immobiliari. Quan la població no disposa de estabilitat laboral, poden ser més reticents a comprar una casa o a invertir en el sector immobiliari. A més, tenint en compte la poca estabilitat laboral d'avui en dia, llogar et permet una certa flexibilitat, en canvi, comprar té un alt cost d'entrada i de sortida (Mascarilla, 2015).

Un altre factor a tenir en compte és l'anomenat *Commuting*. Degut a l'alt cost de l'habitatge en grans ciutats com Barcelona, part de la població pot optar per buscar opcions més assequibles en determinats suburbis o pobles més allunyats de les grans ciutats, tot i haver-se de desplaçar per arribar al lloc de treball.

La relació entre el *Commuting* i el mercat immobiliari està influenciada per la infraestructura de transport disponible i la interconnectivitat amb les grans ciutats. Poden haver-hi canvis en els patrons de compra i lloguer, a mida que més persones optin per viure a àrees més allunyades i desplaçar-se per treballar.

Preu de l'habitatge

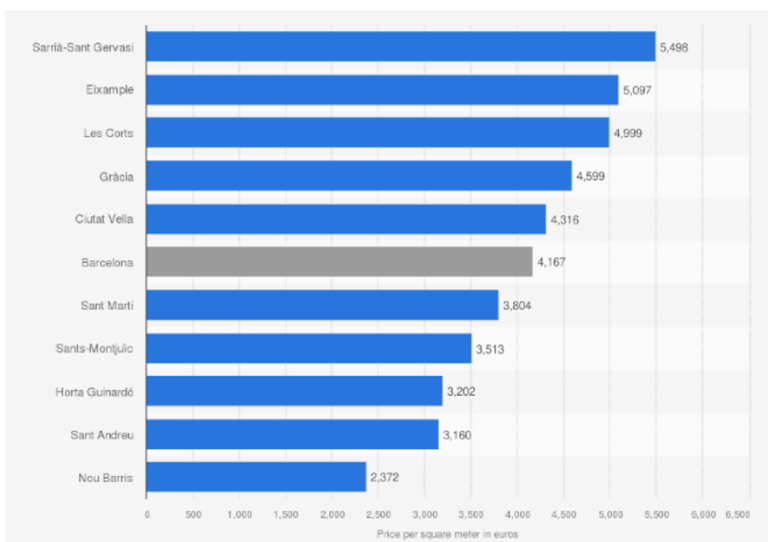
La alta demanda en zones concentrades, com el centre de les ciutats o els barris residencials de moda, com és natural, no fa més que generar competència en la demanda i com a conseqüència pugen els preus.

En algunes zones del país, l'oferta d'habitatges no és suficient per satisfer la demanda, cosa que també fa augmentar els preus.

La especulació també pot influir a l'augment dels preus en l'habitatge. L'objectiu dels inversors és comprar propietats per poder vendre-les més cares, cosa que pot provocar una pujada dels preus en una determinada zona.

Un altre factor que contribueix en la pujada de preus de l'habitatge és la construcció. El cost dels materials i de mà d'obra, tant qualificada com oficials i aprenents està en augment.

A Barcelona, el preu del sòl per m2 oscil·lava entre els 2.372€ (Nou Barris) i 5.498€ (Sarrià-Sant Gervàsi) depenent del barri, l'any 2023. La mitjana de la ciutat es situava en 4.167€ (Statista, 2023).



Gràfic 8: Preus d'habitatge per m2 per barris a Barcelona. Desembre 2023 (Statista)

L'any 2024, el preu del sòl a Barcelona per m2 es situa en 4.317€, un augment del 3,6% en front al desembre de l'any anterior (Idealista, 2024).

A Torelló, el preu del sòl és de 1.204€/m², una xifra significativament per sota de Barcelona, però tot i així, ha augmentat un 4,8% en front al desembre de l'any passat (Idealista, 2024).

Es preveia una caiguda en els preus de l'habitatge, principalment per l'encariment de la finançament. I la realitat és que ha estat tot el contrari. Els preus han pujat al voltant del 7-8% i s'han sostingut principalment en una demanda que es manté molt potent i activa. Segons els càlculs, el 50% de les persones que estan buscant casa ja tenen una casa en propietat, amb la qual cosa la finançament no és necessària. Hi ha una demanda internacional molt forta i una oferta, que és el principal problema i que no deixa de caure. Ha baixat un 4% en termes generals a tota Espanya, degut a que no hi ha habitatge de reposició i hi ha una mancança clara d'habitatge d'obra nova. I això ha sostingut els preus a l'alça (Iñareta, 2024).

A ciutats com Madrid i Barcelona, els preus han pujat de forma més moderada. Els preus a ambdues ciutats ja estan a un nivell en el que es fa molt complicat per els potencials llogaters poder accedir a l'habitatge.

Augmenta de forma preocupant el mercat de lloguer, qualificat com el gran taló d'Aquilles del sector immobiliari espanyol. Això és a conseqüència en gran part de les polítiques que s'han posat en marxa durant els últims anys, com la Llei de Vivenda que va entrar en vigor el Maig de 2023 (Iñareta, 2024).

Totes les mesures que s'han pres, lluny de solucionar el problema, han vingut a agreujar-lo. Hi ha una falta total de producte al mercat ara mateix. L'any passat, la baixada va estar al voltant del 12% en termes generals, encara que en ciutats com Madrid o Màlaga la caiguda de l'oferta disponible supera el 20% i els preus estan en màxims en la majoria dels mercats analitzats. Lluny de fomentar l'aparició de nou producte al mercat, que és el que hem comprovat empíricament que fa que els preus es sostinguin o que baixin, el que han fet ha estat retirar moltíssim producte. Els propietaris, davant aquestes mesures coercitives, retiren el seu producte del mercat i això evidentment fa que els preus pugin i que se li posi més complicat precisament a les persones a les quals més caldria facilitar-los l'accés a l'habitatge (Iñareta, 2024).

A més de la reducció de *stock*, una altre conseqüència que afecta és l'increment de oferta en els lloguers de temporada, dirigit a col·lectius d'estudiants o professionals que necessiten viure de lloguer per un temps concret i a qui no els afecta la anterior normativa. Aquest tipus de lloguer que permet als arrendadors bordejar aquests límits de preus i tots

la regulació que imposa la Llei de Vivenda ha augmentat un 40%, i ja suposa el 10% del total de lloguers a la ciutat de Barcelona.

És necessari desenvolupar oferta d'habitatge assequible i desenvolupar el mercat de lloguer, que és un mercat que sempre ha estat en segon lloc a Espanya, comparat amb altres països europeus. Hi ha interès per part de l'Administració Pública, per el sector privat, i per part de la inversió, ja siguin grans o petits inversors. Llavors cal establir un marc regulador per encaminar tota aquesta inversió i aquesta necessitat i fer front a aquesta demanda. Però no només en lloguer, és necessari també l'habitatge en propietat, és el que ens ha protegit en moments de crisi i és una font d'estalvi i riquesa per moltes famílies (Toribio, 2024).

En obra nova, també hi ha hagut una disminució d'oferta clara, com a conseqüència de una situació inflacionària i uns tipus d'interès que fa restar recursos per la compra d'habitatge. Un factor subjectiu, com la incertesa, també fa que la demanda baixi. En quan als preus, no només no s'han mantingut, sinó que han pujat, sobretot a ciutats amb gran demanda com Barcelona, ja que rep molta gent de fora (Corral, 2024).

La falta d'oferta d'obra nova es deu a varis factors, un dels més importants és que hi ha poc sòl disponible per construir, i el poc que hi ha és car. Un altre factor és la falta de mà d'obra, no hi ha personal i menys encara qualificat. Això causa que els terminis d'execució de projectes s'allarguin, cosa que afecta tant a la rendibilitat del promotor com als seus clients.

“És una paradoxa que tinguem ocupació i hi hagi dificultats de mà d'obra, i no només en el món de la construcció. La enorme escassetat de mà d'obra fa que el problema s'aguditz i es generi aquest desequilibri” (Corral, 2024).

En el mercat de l'habitatge usat i de lloguer, la demanda és extremadament alta, sobretot a grans ciutats. A Madrid, els habitatges venudes durant el mes de novembre portaven menys de una setmana anunciades a portals de venda com idealista. En lloguers, entre el 25% i el 30% dels anuncis no arriben a 24h un cop entra el preu (Iñàreta, 2024).

L'interès de petits i grans inversors és manté per l'habitatge. La rendibilitat de l'habitatge és alta, i segueix estan per sobre del que s'ofereix per *Bonos del Estado* a 10 anys, que està al voltant del 4%. En termes generals, arreu d'Espanya la rendibilitat bruta estaria als voltants del 7%, ciutats com Lleida estarien sobre el 8%, i Barcelona estaria per sota. Tot i així, com que es preveu que els preus del lloguer pugin més que els de venda, és possible que aquests percentatges augmentin (Toribio, 2024).

Es creu que a curt termini, “Durant aquest 2024 no hi haurà un gir de timó important en quant a preus” (Iñareta, 2024). Les polítiques són continuistes i el mercat immobiliari seguirà a l’alça.

Les pujades de preu en el lloguer seguiran durant el 2024 sobretot a les grans ciutats, i augmentaran fins que no es generi oferta. Serà important veure com evoluciona el mercat del treball, ja que es trasllada ràpidament al lloguer. 2024 serà un any complicat a diferència que la ocupació laboral es contragui de forma notòria (Toribio, 2024).

La obra nova, seguirà en la seva tendència alcista, tot i que de forma més moderada en algunes zones. Aquest increment afecta en els preus de l’habitatge de segona mà, tot i que aquesta amb una moderació més dràstica. Fins i tot en alguns punts del país es podrien veure caigudes de preu, però sense baixades importants (Toribio, 2024).

La demanda seguirà sent elevada durant l’any 2024, ja que l’ocupació està resistint millor del que s’havia pronosticat, de fet, el novembre de 2023, la INE va registrar record d’ocupació, i quan hi ha ocupació es genera demanda. D’aquí prové la importància d’agilitzar la gestió i desenvolupament del sòl, així com la fiscalitat de l’habitatge assequible, sobretot en lloguer, per poder generar l’oferta que es necessita (Toribio, 2024).

Finançament i propietat

El finançament bancari és un dels mètodes més comuns i accessibles per a la compra d’habitatge. El finançament bancari per la compra d’immobles es realitza principalment a través de préstecs hipotecaris, però també inclou altres formes de crèdit que poden ser utilitzades per a reformes o inversió en propietat.

En quant a hipoteques:

- Hipoteca de tipus fix

Els préstecs hipotecaris de tipus fix tenen un tipus d’interès que no canvia durant tota la durada del préstec. Això ofereix previsió en els pagaments mensuals i és ideal per a compradors que prefereixen una estabilitat financera a llarg termini.

- Hipoteca de tipus variable

Aquest tipus de préstec té un tipus d’interès que pot fluctuar en funció dels índexs de referència del mercat, com l’EURIBOR. Això significa que les quotes mensuals poden

augmentar o disminuir, el que pot ser més arriscat, però pot oferir estalvis si els tipus d'interès baixen.

- Hipoteca mixta

Combina elements de les hipoteques fixes i variables. Per exemple, el préstec pot tenir un tipus fix durant els primers anys i després passar a un tipus variable.

Altres formes de finançament poden ser els préstecs personals per a inversió immobiliària i Línies de crèdit.

Els préstecs personals per a inversió immobiliària són utilitzats generalment per petites reformes o per la compra de propietat que no qualifica per una hipoteca estàndard. El tipus d'interès tendeix a ser més alt que en les hipoteques corrents.

Les línies de crèdit permeten als propietaris d'immobles accedir a fons fins a un cert límit per cobrir necessitats de liquiditat o inversions menors en la propietat.

Cal tenir certes consideracions importants alhora de finançar una propietat:

- Relació Deute/Ingressos

Les entitats bancàries avaluen la capacitat de pagament del sol·licitant basant-se en la seva relació deute/Ingressos, que no hauria de superar el 30-40% dels seus ingressos mensuals.

Alhora de comprar un immoble el primer a tenir en compte és si es tenen diners estalviats o no. En el cas més pessimista i tenint en compte que s'ha d'anar al banc, és important assegurar que cada mes es puguin retornar els diners. Els càlculs vindrien a ser que el valor del immoble que es compra no superi 4 vegades la renda de l'habitatge en un any, a nivell individual, o de la parella si és el cas. Per exemplificar-ho, un individu que cobra 30.000€ i la seva parella 30.000€ més, multiplicaríem per 4 la suma d'ambdós sous mensuals, és a dir 60.000€ x 4, i sabríem que el valor de l'habitatge que s'haurien de comprar ha de ser de un preu màxim de 240.000€ (Mascarilla, 2015).

Una altre forma de càlcul seria tenir en compte el salari mensual que entra a la llar, per exemplificar-ho, un individu que cobra 2000€ i la seva parella 2000€, tindríem en compte 4000€ mensuals a nivell familiars, doncs el 30% d'aquest seria l'import que es podria destinar a la hipoteca, en aquest cas 1200€ (Mascarilla, 2015).

- **Avaluació de la propietat**

Abans d'aprovar una hipoteca, el banc requerirà una avaluació professional de la propietat per assegurar-nos que el valor de l'immoble cobreix el préstec sol·licitat.

- **Assegurances**

És habitual que els bancs exigeixin que l'immoble estigui assegurat. A més, poden recomanar o exigir una assegurança de vida o de protecció de pagaments per a l'hipoteca.

Per tal d'escollir el tipus de finançament adequat depèn de diversos factors, inclosa la situació financera del comprador, les expectatives del tipus d'interès futurs, i la disposició a assumir riscos. Per a compradors a Barcelona i Torelló, les decisions podrien també ser influenciades per factors locals com els preus del mercat immobiliari i les condicions econòmiques regionals.

Aquesta visió general del finançament bancari i les hipoteques hauria d'ajudar-te a definir millor l'apartat de finançament del teu TFG, proporcionant un marc clar sobre com els compradors poden finançar la compra d'immobles a través de diferents opcions bancàries.

Models de propietat

Propietat plena versus propietat compratida

La propietat plena, també coneguda com a *full ownership* o *freehold*, implica que l'individu o entitat posseeix completament una propietat i el terreny sobre el qual es troba. Aquest és el tipus més tradicional i comú de propietat immobiliària.

Una de les principals característiques de la Propietat Plena és el control total de la Propietat, ja que el propietari té dret sobre la seva propietat a vendre, llogar, reformar o destruir la propietat, sempre dins els límits legals i reglamentaris.

El propietari de l'immoble també és qui te responsabilitat dels costos de manteniment, impostos i assegurances associades a la propietat. La propietat plena, també és considerada com una inversió a llarg termini, una opció estable i segura, especialment en mercats immobiliaris estables com Barcelona.

La propietat compartida és un model de propietat que permet als compradors adquirir una fracció d'una propietat i pagar lloguer sobre la part que no posseeixen. Aquest model està dissenyat per ajudar als compradors que no poden permetre's el cost total d'una propietat a entrar al mercat immobiliari.

La característica principal de la propietat compartida, és la compra fraccionada de l'immoble, és a dir, el comprador adquireix un percentatge de la propietat (per exemple, 25%, 50%, 75%) i pagaria un lloguer sobre la resta. Es coneix com a *staircasing* el procés en que els propietaris poden incrementar la seva participació en la propietat a llarg termini. Aquest model redueix la barrera d'entrada per a compradors primerencs o aquells que no disposen de grans recursos financers.

Com a consideracions locals, a Barcelona l'alta demanda i els preus poden fer que la propietat completa sigui difícil d'aconseguir per a molts compradors. La propietat compartida podria ser una opció viable en aquest mercat costós, sobretot per estudiants o població jove emancipada. En canvi, a Torelló, amb un mercat potencialment menys competitiu que Barcelona, la propietat plena podria ser més accessible i atractiva per a compradors locals o aquells que busquen una inversió a llarg termini en un entorn més rural.

Cooperatives d'habitatge

Les cooperatives d'habitatge són una forma d'organització col·lectiva on un grup de persones es reuneixen per construir, gestionar i mantenir habitatges. Aquest model té com a objectiu proporcionar habitatge assequible i fomentar una comunitat cooperativa entre els residents. A Catalunya, les cooperatives d'habitatge estan guanyant popularitat com a alternativa als models tradicionals de propietat i lloguer.

En una cooperativa d'habitatge, la propietat de l'edifici és col·lectiva. Els membres de la cooperativa no compten una propietat individual, sinó que adquireixen una participació en la cooperativa que els dona dret a viure en un dels habitatges. Això redueix els costos inicials d'accés a l'habitatge.

Els membres de la cooperativa són responsables de la gestió de l'edifici i la presa de decisions es fa de forma democràtica, sovint a través d'assemblees general on cada membre té dret a vot. Això fomenta la participació activa i la responsabilitat compartida.

Les cooperatives d'habitatge sovint es centren en la sostenibilitat ambiental i la inclusió social. Moltes cooperatives incorporen practiques ecològiques en la construcció i la gestió dels edificis, com ara l'ús d'energies renovables i materials sostenibles. A diferència del mercat de lloguer privat, ofereixen més seguretat i estabilitat als seus membres. Els residents no estan

subjectes a pujades abruptes dels lloguers ni a desnonaments inesperats, ja que les decisions es prenen col·lectivament i amb l'interès dels membres en ment.

És una forma d'habitatge assequible, en eliminar la necessitat de generar beneficis per a propietaris o inversors, les cooperatives poden oferir habitatges a preus més baixos. Això fa que siguin una opció viable per a persones amb ingressos baixos o moderats. A més, les cooperatives sovint poden accedir a subvencions i finançament públic per a la construcció i renovació d'habitatges, la qual cosa facilita la creació de projectes de qualitat a costos més baixos.

Tot i els avantatges a llarg termini que proporciona aquest model, reunir el finançament inicial per a la compra del terreny i la construcció pot ser un repte. Les cooperatives han de buscar fonts de finançament, que poden incloure préstecs bancaris, subvencions públiques i aportacions dels membres. És per això que la gestió col·lectiva requereix un alt nivell de participació i Compromís per part dels membres. La presa de decisions pot ser lenta i complexa, especialment en cooperatives grans.

A Catalunya, diversos projectes de cooperatives d'habitatge han demostrat ser exitosos, oferint habitatge assequible i sostenible per a diverses comunitats. Alguns exemples destacats inclouen:

- **La Borda:** Situada al barri de Sants, Barcelona, La Borda és una cooperativa d'habitatge pionera en la construcció sostenible, amb un edifici de fusta i una forta èmfasi en l'eficiència energètica i la sostenibilitat ambiental.
- **Can Batlló:** També a Barcelona, aquest projecte transforma una antiga fàbrica en un espai residencial cooperatiu amb habitatges, espais comunitaris i serveis compartits.

Fons d'inversió immobiliària

Els fons d'inversió immobiliària (FII) són instruments financers que permeten als inversors individuals i institucionals invertir en el mercat immobiliari de manera indirecta, proporcionant diversificació i liquiditat que no és fàcilment accessible mitjançant la propietat directa d'immobles. Aquests fons inverteixen en una cartera diversificada de béns immobles, incloent habitatges, oficines, centres comercials i altres propietats, i generen rendiments a través de lloguers i l'apreciació del valor dels actius.

Els FII proporcionen accés a una cartera diversificada i redueix el risc associat a la inversió en un sol immoble i permet beneficiar-se a diferents segments del mercat immobiliari. A diferència de la propietat directe d'immobles, els FII solen tenir una major liquiditat.

Aquests fons, permeten als inversors accedir a actius immobiliaris de gran valor que, d'altre manera, serien inaccessibles per a inversors individuals a causa dels elevats costos d'adquisició i manteniment. Els ingressos generats pels lloguers dels immobles de la cartera del fons proporcionen rendiments regulars als inversors. A més, l'apreciació del valor dels immobles pot contribuir a guanys de capital a llarg termini.

Hi ha tres tipus de fons d'inversió immobiliària. Els fons de Renda, que es centren en generar ingressos regulars a través de lloguers. Inverteixen principalment en propietats que generen fluxos de caixa estables, com ara edificis d'oficines, centres comercials i complexos residencials. Els fons de Desenvolupament, que inverteixen en projectes de desenvolupament immobiliari, incloent la construcció de nous edificis i la renovació de propietats existents. Els rendiments es generen a través de la venda de les propietats desenvolupades o llogant-les una vegada completades. Per últim, els Fons de Valor Afegit, que es centren en la compra de propietats que requereixen millores significatives i la seva posterior venda o lloguer després de les renovacions. L'objectiu és augmentar el valor de les propietats i generar guanys de capital.

Factors legals i fiscals, aspectes econòmics i tendències i innovacions

Les transaccions immobiliàries a Espanya comporten diversos impostos i despeses. Entre els impostos més comuns es troben l'Impost sobre Transmissions Patrimonials (ITP) i l'impost sobre Actes Jurídics Documentats (ADJ). Aquests impostos poden variar segons la comunitat autònoma i la naturalesa de la transacció.

Les regulacions locals a Barcelona i altres ciutats poden incloure restriccions en el lloguer turístic, requisits d'eficiència energètica i normatives urbanístiques. Aquestes regulacions afecten directament les condicions del mercat immobiliari i poden influir en els preus i la demanda d'habitatges.

La rendibilitat de les inversions immobiliàries a Espanya està influenciada per diversos factors econòmics, incloent-hi la renda disponible, el nivell d'ocupació, i la taxa hipotecària. Durant els períodes de creixement econòmic, un augment en l'ocupació i la renda disponible pot impulsar la demanda d'habitatge i, consegüentment, en els preus. No obstant això, la crisi financera va

tenir un impacte negatiu significatiu, amb una caiguda en la demanda i en els preus dels habitatges.

Les tecnologies emergents estan transformant el sector immobiliari, amb innovacions que milloren l'eficiència en la construcció i la gestió d'habitatges. Aquestes tecnologies poden incloure l'ús de materials sostenibles, sistemes de domòtica, i plataformes digitals per a la compra, venda i lloguer de propietats.

La sostenibilitat i l'eficiència energètica són cada cop més importants en el sector immobiliari. Projectes com La Borda a Barcelona, una cooperativa d'habitatge amb un edifici de fusta i una forta èmfasi en l'eficiència energètica, exemplifiquen aquesta tendència. A més, els plans d'ajudes per a la rehabilitació d'edificis per millorar la seva eficiència energètica també han estat implementats per estimular el sector de la construcció

VI. MERCAT IMMOBILIARI DE BARCELONA

Descripció del mercat immobiliari a Barcelona

En quant al context econòmic i demogràfic de la ciutat, cal tenir en compte que Barcelona és una de les principals ciutats d'Espanya i un important centre econòmic i cultural al Mediterrani. Amb una població de 1,62M (2018, segons Institut Nacional d'Espanya), i al voltant de 5M a l'àrea metropolitana, Barcelona és una ciutat cosmopolita i dinàmica.

El mercat immobiliari de Barcelona ofereix una àmplia varietat de propietats, que van des de pisos en edificis antics al centre històric fins a moderns apartaments en desenvolupament residencials. A més d'habitatges també hi ha una oferta significativa de locals comercials, oficines i propietats industrials.

Barcelona compta amb diverses àrees residencials, cadascuna amb les seves característiques pròpies i ofertes immobiliàries diferents. Destaquen barris com l'Eixample, conegut per la seva arquitectura modernista, Gràcia, un barri bohemi i multicultural, i Sarrià-Sant Gervasi, una zona residencial d'alt nivell adquisitiu.

Els preus de l'habitatge a Barcelona han experimentat un notable augment en els últims anys, especialment en àrees cèntriques i ben comunicades. El mercat de lloguer també és dinàmic,

amb un augment significatiu en els preus a causa de la creixent demanda i l'escassetat d'oferta.

Factors com el turisme, la inversió estrangera i els canvis en les polítiques governamentals poden influir en el mercat immobiliari de Barcelona. La ciutat és una de les potències turístiques a nivell Europeu, un important destí turístic, cosa que provoca un impacte en la demanda d'allotjament temporal i els preus d'habitatge.

El mercat immobiliari de Barcelona s'enfronta a desafiaments com la gentrificació, la pressió sobre el mercat de lloguer i la necessitat de polítiques d'habitatge més inclusives i sostenibles. No obstant, també ofereix oportunitats d'inversió en projectes de desenvolupament urbà i rehabilitació de propietats.

És important tenir en compte la regulació i la legislació vigent en el mercat immobiliari de Barcelona, que pot incloure restriccions en el lloguer turístic, requisits d'eficiència energètica i normatives urbanístiques

Factors que influeixen en els preus de l'habitatge a Barcelona

Per analitzar els factors que influeixen en els preus dels habitatges a Barcelona cal detallar-la en varis factors:

Barcelona és un important destí turístic a nivell mundial, amb milions de visitants cada any. La demanda turística pot augmentar la demanda d'allotjament a la ciutat, especialment en zones cèntriques i turístiques com el Barri Gòtic i l'Eixample, augmentant així els preus de l'habitatge.

La gentrificació és un fenomen existent en la majoria de barris de Barcelona, com el Raval i Poble Nou, on zones anteriorment degradades són revaloritzades i habitades per nous residents de renda més alta. Aquest procés pot contribuir a un augment dels preus de l'habitatge i a l'expulsió de residents locals de més baixos ingressos.

Les polítiques urbanístiques de Barcelona, com els plans de desenvolupament urbà i les restriccions en la construcció, poden tenir un impacte significatiu en els preus de l'habitatge. Les zones amb més restriccions de construcció poden experimentar un augment més pronunciat dels preus, degut a l'escassetat, ja que l'oferta no pot respondre adequadament a la demanda.

A més de la demanda turística, la demanda interna i externa també en els preus de l'habitatge a la capital catalana. Factors com la immigració, la mobilitat laboral i desplaçaments per estudiar poden afectar a la demanda d'habitatge, i per tant, els preus.

Els preus de l'habitatge poden variar significativament segons la ubicació a Barcelona. Les zones més cèntriques i ben comunicades tendeixen a tenir preus més elevats, mentre que zones més perifèriques solen ser més assequibles. És un concepte que es coneix com a Disparitat Geogràfica.

L'especulació immobiliària també pot jugar una paper important en els preus de l'habitatge a Barcelona. Als inversors els interessa comprar propietats amb l'esperança de vendre en un futur a un preu més elevat per tal d'obtenir un benefici, augmentant així la demanda i els preus.

Altres factors econòmics globals, com ara les taxes d'interès, l'atur i la situació econòmica general, també influeixen en els preus de l'habitatge a Barcelona. Un fort creixement econòmic pot conduir a un augment de la demanda i per tant, a un augment dels preus.

En cas de períodes de decreixement econòmic, a més de problemes socials, és probable que hi hagi una reducció de la demanda d'habitatge, la qual cosa pot provocar una baixada dels preus de l'habitatge a Barcelona. Aquesta tendència pot ser més accentuada en grans ciutats i zones urbanes, com és el cas de la capital catalana, on els preus solen ser més elevats i estan més influïts per les condicions econòmiques globals.

Polítiques públiques relacionades amb l'accés a l'habitatge a grans ciutats.

L'habitatge és un dret bàsic de les persones que contribueixen a la integració social i la qualitat de vida, per això les polítiques d'habitatge formen part de les polítiques socials que es volen impulsar de forma integrada a la ciutat de Barcelona, amb la promoció de serveis que garanteixin l'atenció a les persones a les seves necessitats bàsiques en matèria d'habitatge.

Entre d'altres mesures, l'ajuntament de Barcelona vol impulsar l'increment del parc públic d'habitatge de lloguer per ampliar entorn al miler d'unitats el parc d'habitatges disponibles a la ciutat.

L'ajuntament de Barcelona defineix cinc objectius a seguir sota el criteri d'avançar en la concepció de l'habitatge com a un dret ciutadà que genera obligacions públiques vinculades amb la disponibilitat d'habitatges accessibles:

1. Atenció de l'emergència habitacional
2. Promoció de nous pisos de lloguer social
3. Incorporació de l'habitatge buit al parc de lloguer social i assequible
4. Rehabilitació pro activa i eficient
5. Promoció de noves formes d'accés i gestió de l'habitatge assequible

(Javier Burón, 2016)

Entre l'ajuntament de Barcelona i la Generalitat es va signar un acord que cedeix diversos solars municipals per construir 1700 pisos públics. Aquest acord representa l'esforç comú i el consens necessari per abordar les necessitats d'habitatge. En una ciutat amb una demanda d'habitatge heterogènia, és crucial apostar per polítiques que garanteixin l'accés a l'habitatge mitjançant la prevenció, planificació i enfortiment dels ajuts al lloguer (Joan Ramon Riera, 2024).

Es una necessitat adaptar les polítiques d'habitatge als canvis socials, culturals, de perspectiva de gènere, models de família, règim de tinença i processos migratoris. També cal mencionar la bretxa entre els ingressos de la població i els preus dels pisos, subratllant l'habitatge com un dret fonamental que influeix directament en el benestar de la ciutadania.

Part de les polítiques públiques sobre l'habitatge es centren en les dificultats dels joves per accedir a un habitatge digne. Es presenten dades que mostren que el 83% dels joves a Barcelona viuen de lloguer, amb una despesa mitjana de 545€ al més, import que representa el 40% dels seus ingressos. A més, un 34% dels joves emancipats reben ajuts per pal·liar aquesta càrrega. També cal destacar que la demanda de pisos de lloguer és molt més alta que la de compra entre joves, amb un 27% que comparteix pis tot i preferir no fer-ho.

VII. MERCAT IMMOBILIARI DE TORELLÓ

Descripció del mercat immobiliari de Torelló

Torelló és un poble situat a la comarca d' Osona, a Catalunya. Amb una població de 14.400 habitants al 2020 (PLH, 2024). És una localitat de mida mitjana amb una economia diversificada, que inclou tant sectors d'agricultura, com indústria o serveis. Es caracteritza per un nucli urbà continu al llarg del riu Ges i es troba en una nova fase d'extensió i creixement.

Des del 1998, la població ha crescut un 20%, amb alguns períodes de decreixement durant la crisi econòmiques. La població presenta una estructura d'edats envellida amb un alt percentatge de llars unipersonals formades per persones majors de 65 anys.

Torelló compta amb diversos barris i zones residencials, cadascun amb el seu propi caràcter i tipus d'habitatges. Els barris destacats inclouen el casc antic, Montserrat, Estació, Caçada-Maliana-Puigbacó, Joanot Martorell-Cabanya-Sant Roc i Castell.

El mercat immobiliari de Torelló ofereix una varietat de propietats, des de cases unifamiliars en urbanitzacions, fins a pisos en el centre urbà. També hi és present de forma notable de propietats rurals i terrenys agrícoles als voltants de la població.

Els preus de l'habitatge a Torelló varien segons la ubicació, les característiques de la propietat i altres factors. En general, els preus tendeixen a ser més assequibles que a les grans ciutats properes com a Barcelona Girona, o fins i tot Vic, tot i haver experimentat una augment gradual en els últims anys.

El preu de l'habitatge de lloguer a Torelló és més assequible que la mitjana d'Osona (+15,9%) i molt més assequible que la mitjana de Catalunya (+62,8%). Comparat amb municipis veïns, el lloguer a Torelló és una mica més car que a Sant Pere de Torelló i Sant Vicenç de Torelló, però més barat que a Manlleu. L'evolució dels preus ha estat similar en tots aquests municipis: augment fins al 2008, reducció fins al 2013 i augment fins al 2020 (PLH, 2024).

Els preus de compravenda a Torelló han experimentat una recuperació des del 2014, després de la reducció que va seguir la crisi del 2008-2009. El preu mitjà de compravenda va passar de 95.300€ al 2013 a 101.400 al 2020. Aquest preu és més barat que les mitjanes comarcal i catalana, però més car que el de Manlleu. Existeixen promocions d'habitatges aturades o sense executar per manca de dinamisme del sector de compravenda. A més, la pandèmia de la Covid-19 ha afectat el mercat immobiliari, amb una reducció en les compravendes el 2020.

Factors com la proximitat a centres urbans importants, les infraestructures de transport i els canvis en la demanda de segones residències poden influir en el mercat immobiliari de Torelló. A més, les tendències demogràfiques i els canvis en les preferències dels compradors també tenen impacte en l'oferta i la demanda d'habitatges.

El mercat immobiliari de Torelló enfronta desafiaments com la necessitat de renovació i rehabilitació de propietats antigues, així com l'adaptació als canvis en les preferències dels

compradors i les normatives urbanístiques. Tot i així, ofereix noves oportunitats per als inversors i desenvolupament immobiliaris interessats en projectes de nova construcció i renovació.

Factors que influeixen en els preus de l'habitatge a Torelló

En quan a la demografia local, els canvis poblacionals com són el creixement o decreixement de la població a Torelló impacta directament a la demanda d'habitatge. A Torelló, el creixement natural de la població va ser negatiu durant l'any 2022, amb un valor de -1,96, i el creixement migratori de 13,82 per cada 1000 habitants (*Idescat. El Municipio En Cifras, 2024*). Un augment de població, potser per migració interna des de ciutats més grans buscant una millor qualitat de vida, o l'arribada de població estrangera incrementa la demanda i eleva els preus de l'habitatge.

La composició demogràfica també és un factor important a analitzar. A Torelló hi havia l'any 2023 2231 habitants entre 0 i 14 anys, 9668 d'entre 15 i 64 anys, i 3023 de més de 65 anys (*Idescat. El Municipio En Cifras, 2024*). Un nombre creixent d'adults joves desemboca a una major demanda per a habitatges inicials, mentre que un augment en la població d'edat avançada pot incrementar la demanda per habitatges més accessibles i de manteniment reduït.

Hi ha un desajust entre l'oferta i la demanda d'habitatge a Torelló. La capacitat econòmica limitada dels possibles llogaters contribueix al poc dinamisme del mercat de lloguer, ja que els propietaris cerquen garanties davant els possibles impagaments. Això fa que molts habitatges buits no es posin al mercat de lloguer per por als impagaments. Aquest fet redueix l'oferta de lloguer disponible i dificulta l'accés als col·lectius més vulnerables, com la població d'origen estranger.

En quant a la oferta d'habitatge, Les limitacions en la disponibilitat de terrenys aptes per a la construcció a Torelló, així com les normatives locals que poden restringir el desenvolupament de nous habitatges, són factors claus. Un retard o una escassetat en la construcció de noves unitats pot resultar en una pressió alça sobre els preus existents. El mercat immobiliari de Torelló presenta una oferta variada d'habitatges, amb una important presència de lloguer en les operacions immobiliàries. Malgrat la limitada oferta de lloguer, aquest representa aproximadament dos terços de les operacions del mercat. També existeix una oferta significativa d'habitatges de segona mà i, en menor mesura, d'obra nova i solars, que poden satisfer diverses necessitats sempre que es disposi de suficients recursos econòmics.

La varietat d'habitatges, com apartaments, cases unifamiliars, o habitatges plurifamiliars, també influeix en el mercat. La preferència per un tipus d'habitatge sobre un altre pot variar segons la demografia i les tendències del mercat. A Torelló, predominen la tipologia d'habitatges de parelles amb fills i sense fills, (1998) i (1260), tot i que la xifra d'habitatges d'una sola persona també són importants (1347). En quan a la dimensió d'habitatges, destaquen habitatges unipersonals, de dos i de tres persones, amb (1347), (1668) i (1176) (Idescat. *El Municipio En Cifras*, 2024).

Dimensió	Nombre
Una persona	1.347
Dos personas	1.668
Tres personas	1.176
Cuatro personas	999
Cinco personas y más	423
Total	5.613

Tipologia	Nombre
Una persona	1.347
Dos personas o más sin núcleo	228
Pareja sin hijos	1.260
Pareja con hijos	1.998
Padre o madre con hijos	678
Dos núcleos o más	102
Total	5.610

Gràfic 9: Dimensió dels habitatges i Tipologia.

<https://www.idescat.cat/indicadors/?id=basics&n=10337&lang=es>

Polítiques que faciliten o limiten el desenvolupament rural, com les regulacions de sòl i les polítiques de construcció, afecten directament l'oferta d'habitatges a Torelló. Mesures de protecció del paisatge rural que limiten la construcció poden mantenir els preus alts per escassetat d'oferta nova. Les polítiques governamentals que ofereixen incentius per a la construcció de nous habitatges o per la rehabilitació de propietats existents poden afectar l'oferta i, per tant, els preus.

La proximitat a escoles de qualitat, hospitals, i centres comercials pot fer que Torelló sigui més atractiu, augmentant així la demanda residencial. A més, una bona connectivitat amb ciutats majors via transport públic o carreteres també pot elevar els preus de l'habitatge. Projectes de millora de les infraestructures, com l'ampliació de carreteres o la creació de noves zones recreatives, poden incrementar l'atractiu d'una regió i, per tant, els preus de l'habitatge.

Una economia local forta amb oportunitats d'ocupació estables pot augmentar la capacitat d'adquisició d'habitatges, augmentant la demanda i, potencialment, els preus. A la inversa, una economia dèbil amb altes taxes d'atur pot reduir la demanda. El nivell d'ingressos de la població afecta directament la capacitat d'adquirir o invertir en propietats. Zones amb un nivell d'ingressos mitjà alt tendeixen a tenir preus de l'habitatge més elevats.

L'augment del teletreball pot haver canviat les preferències residencials, amb més gent buscant viure en entorns rurals com Torelló per escapar de les ciutats més poblades i cares.

Polítiques públiques relacionades amb l'accés a l'habitatge a zones rurals.

El Pla Local d'Habitatge (PLH) de Torelló és un document tècnic que analitza i diagnostica la situació de l'habitatge en el municipi i defineix les estratègies i propostes per als pròxims sis anys. L'objectiu és fomentar el dret de la ciutadania a gaudir d'un habitatge digne i assequible. Torelló està redactant el seu segon PLH després de 13 anys des de l'aprovació del primer.

El procés d'elaboració ha inclòs la recopilació d'informació, l'anàlisi de la realitat municipal, l'elaboració de gràfics i plànols, i la incorporació d'aportacions de l'equip municipal. També s'han realitzat entrevistes s equips tècnics, col·lectius, entitats i s'han dut a terme sessions de treball conjunt amb l'equip motor del pla.

El Pla Local d'Habitatge identifica diverses necessitats i problemàtiques:

- Dificultats de Pagament: Elevada demanda d'ajuts al lloguer i altres formes de suport per a les famílies amb dificultats econòmiques.
- Habitatges buits: Existeixen diversos habitatges vacants, algun dels quals són propietat d'entitats financeres. L'Ajuntament ha començat a aplicar mesures per mobilitzar aquests habitatges.
- Règim de tinença: La majoria dels habitatges són de propietat, amb un 34,1% amb pagaments pendents.

El Pla proposa diverses actuacions, com la promoció de l'habitatge amb protecció oficial i la redistribució d'habitatges segons les necessitats en l'accés a l'habitatge i distribuir de manera homogènia els habitatges amb protecció per evitar la creació de guetos. El procés de participació ciutadana es durà a terme per compartir la diagnosi i treballar conjuntament en les propostes i prioritats del pla.

El marc legal de la política municipal d'habitatge és ampli i canviant, i aquestes són les diverses lleis que regulen el dret a l'habitatge i les mesures per afrontar emergències sobre l'accés a l'habitatge:

- **Llei 18/2007, de 28 de desembre, del dret a l'habitatge:** Estableix els drets i deures en relació amb l'habitatge a Catalunya.
- **Decret Llei 1/2015, de 24 de març:** Mesures extraordinàries urgents per a la mobilització d'habitatges provinents de processos d'execució hipotecària.
- **Llei 24/2015, de mesures urgents per afrontar l'emergència en l'àmbit de l'habitatge i la pobresa energètica:** Proporciona mesures per garantir l'accés a l'habitatge i als subministraments bàsics a les persones en risc d'exclusió.
- **Llei 4/2016, de 23 de desembre:** Mesures per a la protecció del dret a l'habitatge de les persones en risc d'exclusió residencial.
- **Llei 17/2019, de mesures urgents per millorar l'accés a l'habitatge:** Modifica articles de lleis anteriors per incrementar el suport a la creació d'habitatge de protecció pública i de lloguer.
- **Decret Llei 50/2020, de 9 de desembre:** Mesures urgents per estimular la promoció d'habitatge amb protecció oficial i noves modalitats d'allotjament en règim de lloguer.

Els objectius principals del Marc Legal són clars. Regular la desocupació d'habitatges per maximitzar el seu ús, proporcionar solucions immediates per a persones en risc d'exclusió residencial, desenvolupar habitatges de protecció oficial per garantir l'accés a l'habitatge a preus assequibles i establir mesures per controlar i moderar els preus del lloguer d'habitatges lliures.

VIII. ANALISIS COMPARATIU

Comparació de les característiques

La comparació dels mercats immobiliaris de Barcelona i Torelló revela diferències significatives en dinàmiques econòmiques, sociodemogràfiques i polítiques que influeixen en cada mercat.

Barcelona, amb la seva elevada densitat de població i atractiu turístic, presenta una alta demanda de lloguers i preus elevats. Aquesta demanda es veu impulsada pel turisme, la immigració i la presència d'inversors. En canvi, a Torelló, amb una població menor i un entorn més rural, experimenta una demanda més moderada, amb un major èmfasi en la propietat d'habitatge en lloc de lloguer.

Els preus dels habitatges a Barcelona són significativament més alts comparats amb Torelló. Per exemple, el preu mitjà del metre quadrat a Barcelona oscil·lava entre els 2.372€ i els 5.498€ el 2023, amb una mitjana de 4.167€, mentre que a Torelló era de 1.204€/m², tot i a ver augmentat un 4,8% respecte l'any anterior. Aquesta diferència de preus reflecteix la major pressió de demanda existent a Barcelona.

Barcelona, com a gran ciutat, es beneficia dels efectes d'aglomeració, amb una concentració d'activitats econòmiques que atrauen tant residents com inversors. La seva base econòmica diversificada inclou sectors com el turisme, la tecnologia, i els serveis financers. Torelló, per altre banda, té una economia més diversificada entre agricultura, indústria i serveis, i no presenta els mateixos nivells d'aglomeració econòmica.

Les polítiques públiques sobre habitatge també varien entre ambdues localitats. Barcelona implementa regulacions més estrictes sobre els lloguers turístics i polítiques d'habitatge sostenible per abordar la gentrificació i la pressió del mercat de lloguer. En contrast, Torelló ha de fer front a la necessitat de renovació i rehabilitació de propietats antigues, així adaptar-se a les preferències canviants dels compradors.

El teletreball ha influït en les preferències residencials, amb un nombre creixent de treballadors optant per viure fora de les grans ciutats. Aquesta tendència pot beneficiar àrees com Torelló, que ofereixen una millor qualitat de vida i menys congestió en comparació amb Barcelona.

Els inversors i desenvolupadors han de considerar les diferències en la demanda de lloguers, la valoració de propietats i les oportunitats de desenvolupament entre ambdues localitats. Barcelona ofereix més oportunitats per a projectes de desenvolupament urbà i rehabilitació de propietats, mentre que Torelló pot presentar oportunitats en nova construcció, desenvolupament rural i també rehabilitació de propietats antigues, sobretot al centre de la localitat.

L'accés a l'habitatge és més complicat a Barcelona degut als preus elevats i la demanda constant. En canvi, Torelló presenta una composició demogràfica diversa amb una major disponibilitat d'habitatges unifamiliars i un entorn més assequible per a famílies joves i adults grans.

Cost d'oportunitat de viure a la Barcelona versus Torelló

El cost d'oportunitat és un concepte econòmic que es refereix al valor de la millor alternativa no triada quan es pren una decisió. En el context de decidir entre viure a una ciutat com Barcelona o en un poble com Torelló, el cost d'oportunitat inclou diversos factors que afecten a la qualitat de vida, les oportunitats laborals, els costos de vida i altres aspectes crucials. Aquest apartat analitza aquestes diferències i com influeixen en la decisió de viure en una ciutat versus un poble.

⇒ Oportunitats Laborals i Ingressos

Ciutat (Barcelona):

- Oportunitats laborals: Les grans ciutats solen oferir més oportunitats laborals en una àmplia gamma de sectors, especialment en indústries d'alta tecnologia, serveis financers, turisme, i creativitat.
- Ingressos: Els salaris solen ser més elevats a les ciutats per compensar el major cost de vida. Això pot atraure professionals que busquen avançar en les seves carreres.
- *Networking*: La ciutat proporciona més oportunitats per a networking professional, formació contínua, i accés a esdeveniments empresarials.

Poble (Torelló):

- Oportunitats laborals: Els pobles ofereixen menys diversitat d'oportunitats laborals, principalment concentrades en sectors com l'agricultura, indústria local i serveis bàsics.
- Ingressos: Els salaris solen ser més baixos comparats amb la ciutat, però aquesta diferència es veu compensada pel menor cost de vida.
- Mobilitat: Algunes persones poden treballar a la ciutat mentre viuen al poble, especialment amb l'augment del teletreball, però això implica temps i costos de desplaçament.

⇒ Cost de Vida

Ciutat (Barcelona):

- Habitatge: El cost de l'habitatge és significativament més alt a la ciutat. Els preus de compra i lloguer d'immobles són substancialment més elevats.
- Transport: Els costos de transport poden ser elevats, però la disponibilitat de transport públic redueix la necessitat de posseir un vehicle privat.

- Serveis i entreteniment: Els serveis, incloent restaurants, entreteniment i activitats culturals, són més cars però també més accessibles.

Poble (Torelló):

- Habitatge: El cost de l'habitatge és molt més baix. Les famílies poden permetre's cases més grans per un preu inferior.
- Transport: Els costos de transport poden ser menors si es treballa localment, però si es treballa a la ciutat, el cost i temps de desplaçament augmenten. A més, la mobilitat amb transport públic és precària, el servei tant de tren com de bus és limitada, cosa que fa alentir molt els desplaçaments.
- Serveis i entreteniment: Menys opcions d'oci i entreteniment, però els costos solen ser més baixos.

⇒ Qualitat de Vida

Ciutat (Barcelona):

- Accessibilitat a serveis: Accessibilitat a hospitals, escoles, universitats, i altres serveis públics i privats de qualitat.
- Entorn urbà: Més contaminació, soroll, i menys espais verds. L'estrès i el ritme de vida solen ser més alts.
- Oportunitats culturals: Major oferta cultural, com museus, teatres, concerts i festivals.

Poble (Torelló):

- Tranquil·litat i espai: Un entorn més tranquil, amb menys contaminació i més espais verds, cosa que millora la salut mental i física.
- Comunitat: Sentit de comunitat més fort, amb relacions més estretes entre els residents.
- Serveis limitats: Accés limitat a alguns serveis especialitzats, com hospitals grans o universitats. Els serveis més propers són a Vic, on l'Hospital de Vic ofereix servei mèdic i s'hi troba la Universitat de Vic, tot i ser concertada.

⇒ Mobilitat i Teletreball

Ciutat (Barcelona):

- Facilitat de mobilitat: Excel·lent infraestructura de transport públic que facilita el desplaçament dins la ciutat i cap a altres regions.
- Teletreball: Major disponibilitat d'espais de *coworking* i infraestructura tecnològica avançada per al teletreball.

Poble (Torelló):

- Desplaçament: La mobilitat depèn més del transport privat. Els desplaçaments poden ser més llargs i costosos si es treballa a la ciutat.
- Teletreball: Amb l'augment del teletreball, viure en un poble és cada cop més viable per a molts treballadors.

⇒ Educació i Creixement Personal

Ciutat (Barcelona):

- Educació: Accés a una gran varietat d'escoles, instituts, universitats i centres de formació professional de prestigi.
- Activitats extra curriculars: Major oferta d'activitats per a nens i adults, incloent esports, música, arts i ciència.

Poble (Torelló):

- Educació: Menys opcions educatives, però amb una atenció més personalitzada en escoles i instituts locals.
- Activitats extra curriculars: Menys varietat d'ofertes, però amb una major comunitat i menys competència per les activitats disponibles.

Mobilitat entre Torelló, Vic i Barcelona

Una de les qüestions que es plantegen en l'estudi de la mobilitat de la població de Torelló és si Vic atrau més habitants que Barcelona. Aquest apartat analitza la influència de Vic i Barcelona en la mobilitat dels residents de Torelló, considerant factors com les oportunitats laborals, educatives, i d'entreteniment, així com la proximitat geogràfica i els motius de trasllat. S'explora si la proximitat de Vic facilita els desplaçaments diaris sense necessitat de canvis de residència permanents, mentre que Barcelona, degut a la seva distància, pot incentivar una mobilitat més indefinida. Aquesta anàlisi ajudarà a comprendre millor quina ciutat exerceix una major atracció sobre els habitants de Torelló.

Vic: Pol d'Atracció Diària

Proximitat Geogràfica:

- Vic està situada a uns 20 km de Torelló, cosa que fa que el desplaçament diari sigui viable tant per treballar com per estudiar i accedir a serveis d'entreteniment. La distància és prou curta com per permetre que la majoria dels residents de Torelló puguin tornar a casa seva cada dia.

Desplaçaments Diaris:

- Feina: Molts residents de Torelló es desplacen diàriament a Vic per treballar, aprofitant les oportunitats laborals més àmplies i diversificades que ofereix la ciutat.
- Estudis: Vic atrau estudiants de Torelló que assisteixen a la Universitat de Vic (UVic) i altres centres educatius. Aquests estudiants solen desplaçar-se diàriament, ja que la proximitat facilita aquest tipus de mobilitat.
- Entreteniment i Serveis: La gent de Torelló també es desplaça a Vic per gaudir d'activitats culturals, comercials i serveis que no estan disponibles al seu municipi.

Mobilitat Indefinida:

- Residència Permanent: La proximitat de Vic fa que no sigui necessari traslladar-se de manera permanent. Molts residents prefereixen viure a Torelló i desplaçar-se diàriament a Vic, mantenint així les seves arrels i vincles comunitaris a Torelló. Els costos d'habitatge més baixos i la qualitat de vida tranquil·la a Torelló també afavoreixen aquesta decisió.

Barcelona: Mobilitat Permanent

Distància i Temps de Desplaçament:

- Barcelona està situada a uns 100 km de Torelló, cosa que implica un temps de desplaçament considerable. Això fa que el desplaçament diari sigui menys atractiu, especialment per a aquells que han de fer aquest viatge tots els dies laborals.

Desplaçaments Diaris:

- Feina: Tot i que alguns residents de Torelló poden treballar a Barcelona i desplaçar-se diàriament, aquest tipus de mobilitat és més limitat degut a la distància i el temps de viatge. Els desplaçaments diaris solen ser més freqüents per a projectes o situacions temporals.

Mobilitat Indefinida:

- **Residència Permanent:** Barcelona exerceix una atracció significativa per a la mobilitat indefinida. Professionals que busquen oportunitats laborals més especialitzades, estudiants universitaris i persones que desitgen un canvi d'estil de vida poden optar per traslladar-se permanentment a Barcelona. La major distància fa que el desplaçament diari sigui menys pràctic, per tant, la decisió de traslladar-se de manera permanent es veu més justificable.
- **Factors d'Atracció:** Les oportunitats laborals de més alt nivell, l'oferta educativa i cultural, i el dinamisme de la vida urbana fan que Barcelona sigui una destinació atractiva per als joves professionals i estudiants de Torelló. La infraestructura de transport públic de Barcelona, encara que efectiva dins de la ciutat, no sempre facilita desplaçaments diaris des de distàncies tan llargues com les de Torelló.

Comparativa dels Factors d'Influx i Eflux

Vic:

- **Feina:** Atrau treballadors diaris per les seves oportunitats laborals i proximitat.
- **Estudis:** Atrau estudiants diaris per la seva oferta educativa.
- **Residència Permanent:** Menys probable degut a la proximitat, que facilita el desplaçament diari.

Barcelona:

- **Feina:** Atrau treballadors que busquen oportunitats especialitzades, sovint justificant un trasllat permanent.
- **Estudis:** Atrau estudiants universitaris que sovint es traslladen permanentment per accedir a les institucions educatives de renom.
- **Residència Permanent:** Més probable degut a la distància i les oportunitats disponibles, que fan que el desplaçament diari sigui menys viable.

Diferències en termes de preus, tendències i oferta i demanda

Els preus dels habitatges varien significativament entre Barcelona i Torelló, reflectint les diferents dinàmiques de demanda i oferta en cada localitat. A Barcelona, els preus dels habitatges són considerablement més alts que a Torelló. Per exemple, el preu mitjà per metre quadrat a Barcelona oscil·lava entre els 2.372€ i els 5.498€ el 2023, amb una mitjana de 4.167€. En canvi, a Torelló, el preu mitjà era de 1.204€/m², tot i haver augmentat un 4,8%

respecte a l'any anterior. Aquesta diferència de preus es deu a la major pressió de demanda existent a Barcelona, impulsada per factors com el turisme, la immigració i la inversió estrangera.

Les tendències del mercat immobiliari també divergeixen entre les dues localitats. A Barcelona, hi ha una elevada demanda de lloguers, en part deguda a l'atractiu turístic i la presència d'inversors que busquen aprofitar el mercat turístic. Això ha resultat en un augment constant dels preus de lloguer. En contraposició, a Torelló, la tendència és més cap a la propietat d'habitatge en lloc del lloguer, amb una demanda més moderada.

El teletreball ha influït en les preferències residencials, amb un nombre creixent de treballadors optant per viure fora de les grans ciutats, buscant una millor qualitat de vida i menys congestió, cosa que pot beneficiar àrees com Torelló. A més, les polítiques públiques a Barcelona han implementat regulacions més estrictes sobre els lloguers turístics i polítiques d'habitatge sostenible per abordar la gentrificació i la pressió del mercat de lloguer, mentre que Torelló ha de fer front a la necessitat de renovació i rehabilitació de propietats antigues.

La demanda d'habitatge a Barcelona és alta degut a la seva densitat de població i atractiu turístic. Factors com el turisme, la inversió estrangera i les oportunitats laborals augmenten la demanda d'habitatge, especialment en zones cèntriques i ben comunicades, provocant un augment dels preus. A més, la gentrificació en barris com el Raval i Poblenou contribueix a l'augment dels preus de l'habitatge i l'expulsió de residents locals de baixos ingressos.

A Torelló, la demanda és influenciada per la proximitat a centres urbans com Vic i Barcelona, i la disponibilitat de serveis com escoles i hospitals. La creixent demanda de segones residències i les tendències demogràfiques també tenen un impacte significatiu en el mercat immobiliari de Torelló. Tot i així, el mercat enfronta desafiaments com la necessitat de renovació de propietats antigues i l'adaptació a les preferències canviants dels compradors.

Ciutat administrativa versus ciutat econòmica

En el context de l'economia urbana, és fonamental distingir entre una ciutat administrativa i una ciutat econòmica o funcional. Aquesta distinció ajuda a comprendre millor les dinàmiques de mobilitat entre zones, oportunitats laborals i qualitat de vida que influeixen en les decisions de residència i desplaçament dels treballadors.

Una ciutat administrativa es caracteritza per ser un centre de govern i administració pública. Aquest tipus de ciutat sol albergar les oficines centrals de les institucions governamentals, ministeris i altres entitats públiques. Les seves activitats principals giren entorn a la gestió i administració de serveis públics, regulacions i polítiques.

Una ciutat Econòmica o Funcional es defineix per la seva diversitat d'activitats econòmiques i per ser un centre d'atracció de treballadors de diverses regions, comarques, ciutats o pobles a un radi determinat. Aquestes ciutats solen tenir una economia diversificada amb sectors com el comerç, la indústria, els serveis i la tecnologia. La seva funció principal és ser un motor econòmic que genera ocupació i atrau inversions.

Torelló com a llindar de la ciutat funcional de Barcelona

Torelló es troba a una distància aproximada de 100 km de Barcelona, amb un temps de desplaçament d'uns 70 minuts per carretera. Aquesta proximitat permet que Torelló es consideri part de la ciutat econòmica o funcional de Barcelona, ja que els residents poden viatjar diàriament a la capital catalana per treballar. El fet que l'autopista sigui gratuïta facilita encara més aquests desplaçaments.

En canvi, localitats com Ripoll o Olot, situades a uns 20 km més enllà de Torelló, ja no en formarien part d'aquesta àrea funcional de Barcelona, degut al temps de viatge més prolongat que fa inviable el desplaçament diari. Per tant, Torelló es pot considerar el límit nord de la ciutat econòmica o funcional de Barcelona.

Tot i que Lleida es troba a una distància més gran de Barcelona, uns 160 quilòmetres, el servei d'AVE permet que el trajecte es compleixi en aproximadament 69 minuts. Aquesta eficàcia en el transport fa que Lleida, igual que Torelló, pugui ser considerada dins l'àrea funcional de Barcelona, a un nivell similar, fent també frontera per la part Oest.

Costos de desplaçament

El cost dels desplaçaments és un factor clau en la viabilitat de residir en una localitat i treballar en una altre. En el cas de Torelló, el factor de dispostat de autopista gratuïta redueix significativament els costos associats al viatge diari. Aquesta reducció en costos pot incloure el preu del combustible, el manteniment del vehicle i el temps invertit en el desplaçament.

Per contra, les localitats més allunyades que requereixen un major temps de viatge i poden tenir despeses addicionals, com peatges en altres vies o un major consum de combustible, no resulten tan viables per als desplaçaments diaris.

Format híbrid i teletreball

L'augment del teletreball ha canviat les dinàmiques de mobilitat i ha fet més viables les opcions de viure fora de les grans ciutats. Aquesta tendència beneficia localitats com Torelló, que ofereixen una millor qualitat de vida i menys congestió en comparació Barcelona. El format híbrid, que combina teletreball amb treball presencial ocasional, permet als treballadors gaudir dels avantatges de viure en un entorn més tranquil mentre mantenen les seves oportunitats laborals en grans ciutats.

El fenomen dels commuters

Els *Commuters* són treballadors que es desplacen diàriament des del seu lloc de residència fins al seu lloc de treball, sovint en una altra ciutat o municipi. Aquest fenomen és comú en àrees metropolitanes i grans ciutats on els costos de l'habitatge són elevats i els treballadors opten per viure en localitats més assequibles i tranquil·les.

En el cas de Torelló, són molts els residents que opten per viatjar diàriament a Barcelona per treballar. Aquest desplaçament es veu afavorit per la relativa proximitat a la capital i per les infraestructures de transport disponibles. Torelló, amb la seva ubicació estratègica i l'accés gratuït a l'autopista, es converteix en un lloc atractiu per als *commuters* que busquen un equilibri entre la vida laboral a la ciutat i la vida residencial en un entorn més tranquil i assequible, ja que com s'ha comentat anteriorment, Torelló forma part del límit nord de la ciutat econòmica de Barcelona.

Els principals avantatges de ser un *commuter* inclouen l'accés a oportunitats laborals més àmplies i millor remunerades a les grans ciutats, alhora que es pot gaudir d'un cost de vida més baix i una major qualitat de vida en localitats com Torelló. Tanmateix, els desavantatges inclouen el temps i el cost associats al desplaçament diari, que poden afectar el benestar personal i familiar.

Cal tenir en compte que, amb l'augment del teletreball i els formats híbrids, es preveu que el fenomen dels *commuters* pugui canviar significativament. Molts treballadors podrien reduir

la freqüència dels seus desplaçaments diaris, optant per viure en localitats més allunyades però amb bones connexions de transport, com és el cas de Torelló, per les ocasions en que es necessiti assistir presencialment al lloc de treball.

Aquestes tendències futures portarien a les següents conseqüències:

- Descentralització de la població, és probable que es pugui observar una tendència a la descentralització de la població de les grans ciutats cap a localitats més petites com Torelló. Això pot resultar en un creixement de la població en aquestes àrees, un augment de la demanda d'habitatges, serveis i infraestructures.
- Desenvolupament econòmic local degut a l'arribada de nous residents a localitats com Torelló. Inclou una major activitat en el sector de la construcció, un increment en el comerç local, i la creació de noves empreses i oportunitats locals.
- Canvis en el mercat immobiliari, amb un augment de la demanda d'habitatge en localitats com Torelló també pot ocasionar un increment dels preus de l'habitatge. Això podria beneficiar als propietaris actuals però també suposar un repte per a aquells que busquen comprar o llogar un habitatge en aquestes àrees.
- Millora de les infraestructures degut a l'augment de població i mobilitat, podria impulsar a la necessitat de millorar carreteres, transport públic, serveis de salut i educació. Això impactaria en la millora de qualitat de vida de tots els residents.
- Sostenibilitat i medi ambient degut a la descentralització. Amb la reducció de la contaminació i transit a les grans ciutats, no obstant, també caldria gestionar adequadament el creixement en les àrees rurals per assegurar un creixement sostenible.
- Podria haver-hi risc d'augment de les desigualtats regionals si no es gestionen adequadament les inversions en infraestructures i serveis. Les polítiques públiques haurien de centrar-se en assegurar una distribució equitativa dels recursos per evitar asimetries.

DISTRIBUCIÓ DE DESPLAÇAMENTS				
	Residents ocupats dins la mateixa comarca	Residents ocupats fora la mateixa comarca	Residents ocupats fora Catalunya	No residents ocupats dins Catalunya
Barcelonès	713555	135676	6702	257576
Osona	48067	7472	6817	4987

ANÀLISI DEL TEMPS DE DESPLAÇAMENT					
	Menys de 10 min	10-30 min	31-60 min	1 hora o més	No es desplaça
Barcelonès	86374	391035	254145	32444	81323
Osona	16077	25214	4117	2490	6811

Font:INE <https://www.idescat.cat/tema/mobil>

El fenomen del *commuting* és especialment rellevant en àrees metropolitanes com Barcelona, on la mobilitat laboral és intensa. En el cas de Torelló, l'anàlisi permet entendre els patrons de desplaçament en una àrea més rural però connectada amb centres urbans. Cal tenir en

compte que les dades proporcionades són a nivell comarcal, per la qual cosa l'anàlisi específic per a Torelló és una extrapolació que serveix de referència orientativa.

Les dades utilitzades per l'anàlisi són les següents:

- Residents ocupats dins la mateixa comarca
- Residents ocupats fora de la mateixa comarca
- Residents ocupats fora de Catalunya
- Temps de desplaçament

Anàlisi de Barcelona (Barcelonès)

Interpretació:

- La majoria dels residents de Barcelona treballen dins de la mateixa comarca (77,7%)
- Una part significativa també treballa fora la comarca però dins de Catalunya (14,8%).
- Els desplaçaments fora de Catalunya són marginals (7,6%).

Distribució dels Temps de Desplaçament a Barcelona:

- Un petit grup viu molt a prop del seu lloc de treball, a menys de 10 minuts (7,3%)
- La majoria dels treballadors tenen desplaçaments raonablement curts, gràcies a una bona connexió del transport públic i la densitat de llocs de treball, entre 10 i 30 minuts. (33,9%)
- Un nombre considerable de treballadors té desplaçaments moderats, possiblement des de la perifèria de la ciutat, entre 31 i 60 minuts (22,1%).
- Una petita proporció de treballadors viatgen llargues distàncies, potser des d'altres comarques, a més d'una hora (2,8%).
- Aquest grup inclou persones que treballen des de casa o molt a prop d'on viuen (7,2%).

Anàlisi de Torelló (Osona)

Interpretació:

- La majoria dels residents de Torelló treballen dins de la mateixa comarca (77,2%)
- Un percentatge menor treballa fora de la comarca però dins de Catalunya (12%).
- Els desplaçaments fora de Catalunya són significatius (10,9%).

Distribució dels Temps de Desplaçament a Torelló:

- Una proporció significativa de residents treballen molt a prop de casa, a menys de 10 minuts, la qual cosa és típic en àrees menys urbanitzades (21%)

- Una part considerable té desplaçaments curts, possiblement a altres municipis propers, d'entre 10 i 30 minuts (32,2%)
- Un petit percentatge viatja distàncies moderades, entre 31 i 60 minuts (5,3%).
- Un grup reduït té desplaçament llargs, de més d'una hora, probablement cap a ciutats més grans o fora de la comarca (3,2%).
- Aquest grup inclou persones que treballen des de casa o en la seva proximitat immediata (8,8%).

Conclusió:

L'anàlisi dels desplaçaments a Barcelona i Torelló revela diferències en els patrons de *commuting*.

A Barcelona, els desplaçaments són majoritàriament curts a moderats, gràcies a la densa xarxa de transport públic i la proximitat dels llocs de treball dins de la ciutat. Això facilita una mobilitat eficient per als treballadors. Barcelona actua com un pol d'atracció per a treballadors d'altres comarques i fins i tot d'altres parts de Catalunya.

A Torelló, els desplaçaments tendeixen a ser més curts, amb un percentatge significatiu de persones que treballen molt a prop de casa, al ser zones menys urbanitzades, els desplaçaments són més fluidos. No obstant això, hi ha una minoria que realitza desplaçaments llargs, reflectint una possible dependència de treballs fora de la comarca. Això és típic en àrees més rurals on les oportunitats laborals poden ser més limitades en comparació a les grans ciutats.

Aquestes dinàmiques reflecteixen les característiques socioeconòmiques de les dues zones. Barcelona com un gran centre urbà amb moltes oportunitats laborals i Torelló com una àrea més petita amb necessitats de mobilitat més amplies.

Característiques socioeconòmiques de Barcelona i Torelló

Per fer un anàlisi sobre les característiques socioeconòmiques de Barcelona i Torelló, cal basar-nos en dades sobre la taxa d'atur i la renda per habitant dels dos municipis. Aquestes dades ens proporcionen una visió clara sobre les condicions econòmiques i les oportunitats laborals disponibles a cadascuna de les dues regions.

Característiques socioeconòmiques a Barcelona

- Taxa d'atur: 8,05%

Barcelona presenta una taxa d'atur del 8,05% (INE, 2023), que és relativament baixa comparada amb altres regions. Això reflecteix una economia dinàmica amb una bona oferta d'ocupació. La ciutat de Barcelona, com a capital de Catalunya, té una gran diversitat d'indústria i sectors que contribueixen a aquesta situació positiva del mercat laboral.

- Valor en milers d'€: 35.421.999€
- Renda per habitant: 21.847€

La renda per habitant a Barcelona és de 21.847€, la qual cosa reflecteix uns ingressos elevats. Tanmateix, aquest nivell d'ingressos va acompanyat d'un cost de vida més alt, especialment en termes d'habitatge i serveis. El preu mitjà dels immobles a Barcelona és considerablement més alt que en altres parts de Catalunya, cosa que afecta a la capacitat de despesa discrecional, és a dir, aquella que es fa per elecció o preferència personal dels residents i contribueix a un nivell de vida que pot ser percebut com estressant per alguns sectors de la població.

Característiques socioeconòmiques a Torelló

- Taxa d'atur: 8,69%

La taxa d'atur a Torelló és de 8,69% (INE, 2023), lleugerament superior a la de Barcelona i poc més de 0,1% més alta que a la mitja d'Osona, que és de 8,53% (INE, 2023). Aquest valor indica que Torelló té un mercat laboral una mica més desafiat que Barcelona, possiblement degut a la menor diversitat de indústria i oportunitats laborals. No obstant, aquesta taxa no és alarmant en excés i és manejable en un municipi de la mida de Torelló.

- Valor en milers d'€: 265.356€
- Renda per habitant: 18.129€

La renda per habitant a Torelló és de 18.129€, inferior a la de Barcelona. Aquest valor més baix pot reflectir les limitacions d'una economia local més petita i menys diversificada. Tot i així, aquesta renda permet un nivell de vida adequat per a la majoria dels residents, encara que amb un menor marge per a despeses discrecionals comparat amb Barcelona i mantenint un nivell de vida adequat sense les mateixes pressions financeres que hi haurien a una gran ciutat. El cost de vida és baix, especialment en termes d'habitatge, permet als residents

mantenir un bon nivell de vida, tot i que les oportunitats són més limitades que a les grans ciutats.

Opinió personal sobre l'impacte del teletreball en el mercat immobiliari

El teletreball ha demostrat ser una alternativa viable per a moltes empreses i treballadors, la qual cosa ha començat a reduir la necessitat de viure a prop dels centres urbans i seguirà aquesta tendència en els propers anys. Això genera una demanda creixent per habitatges en municipis suburbans i rurals, on els preus són més assequibles i la qualitat de vida pot ser superior.

Per adaptar-se a aquesta nova tendència, els governs locals podrien invertir en la millora d'infraestructures en zones rurals, o la creació d'infraestructures digitals, com assegurar una connexió a Internet fiable i ràpida. A més, oferir incentius fiscals i subvencions per la compra o renovació d'habitatges en aquestes zones podria atraure a nous residents, contribuint així a la rehabilitació econòmica d'aquestes àrees i els centres històrics, sovint antiquats i amb necessitat d'inversió.

Regulació de lloguers 2024

Des del dissabte 16 de març de 2024, els preus dels lloguers estan regulats a diferents municipis de Catalunya. Aquesta regulació afecta de formes diferents segons les característiques de cada habitatge.

Bàsicament s'han de tenir en compte quatre aspectes: si l'habitatge està ubicat en una zona de mercat tensat, el preu que marca l'índex de preus del lloguer, si l'arrendador és un gran tenidor i si l'habitatge en qüestió ha estat llogat amb anterioritat.

Les zones de mercat residencial tensat, són àrees territorials on s'aplica la regulació de preus perquè hi ha un risc d'oferta insuficient d'habitatge assequible. La generalitat de Catalunya ha considerat una totalitat de 140 municipis arreu del territori català considerat zones de mercat residencial tensat. Aquesta declaració és vàlida des del 16 de març de 2024 al 16 de març de 2027, i es podrà prorrogar. En la categoria de Mercat residencial tensat hi trobem tant Torelló com Barcelona (*Limitació del Preu del Lloguer de L'habitatge, s. f.*).

El ministeri d'habitatge i Agenda Urbana ha publicat un Sistema Estatal de Referència de Preus del Lloguer d'Habitatge que estableix un ventall de preus del lloguer d'un habitatge en funció del lloc on està ubicat i de les característiques de l'habitatge. El valor de l'Índex de referència ha de constar als contractes de lloguer i també als anuncis i ofertes de lloguer que es publiquin (*Limitació del Preu del Lloguer de L'habitatge*, s. f.).

Als efectes de la regulació de preus, es considera gran tenidor a aquell arrendador que compleixi aquestes dues característiques:

- La persona física o jurídica titular de més de 10 habitatges (o d'una superfície construïda de més de 1.500 m²), independentment del percentatge de propietat que tingui.
- La persona física o jurídica titular de 5 habitatges o més en una zona de mercat residencial tensat, independentment del percentatge de propietat que tingui.

Les administracions públiques i promotors socials no es consideren grans tenidors tot i tenir en propietat un gran nombre d'habitatges.

Problemàtica de lloguers turístics i accés a l'habitatge

En ciutats com Barcelona, la problemàtica de l'accés a l'habitatge és una qüestió crítica. La falta d'oferta i l'augment dels preus han creat un mercat de lloguer molt competitiu. Un factor que contribueix significativament a aquesta situació és la preferència creixent dels inversors per destinar les seves propietats al lloguer turístic en lloc del lloguer a llarg termini.

Arguments a favor del lloguer turístic

- Pagament garantit: En el lloguer turístic o vocacional, el pagament es realitza prèviament a l'arribada del client, assegurant així que els propietaris no han d'esperar mesos per cobrar, com passa en els casos d'impagament en el lloguer a llarg termini.
- Rendibilitat: La rendibilitat és major, ja que els preus per nit en el lloguer vocacional solen ser més alts que els lloguers mensuals. A més, les propietats estan ocupades menys dies, permetent als propietaris obtenir els mateixos ingressos amb menys temps d'ús, i a més disposar de l'immoble determinats dies en cas que sigui necessari.

- **Manteniment:** Amb els ingressos extres del lloguer vocacional, els propietaris poden permetre's pagar algú per mantenir i netejar la propietat, garantint una supervisió per veure'n l'estat.
- **Menys maldecaps:** Els llogaters vocacionals sovint causen menys conflictes que els llogaters a llarg termini, ja que no es veuen els propietaris com enemics. A més, plataformes com *Airbnb* ofereixen protecció amb un sistema de fiances.
- **Inspeccions i seguiment:** El lloguer de curta durada permet als propietaris fer inspeccions i seguiments més freqüents de les seves propietats.
- **Risc de desnonament:** Amb els llogaters vocacionals, no hi ha risc d'haver de desallotjar algú que converteixi la propietat en la seva llar permanent. En canvi. El lloguer tradicional pot convertir-se en un malson si els inquilins decideixen no marxar.
- **Llei d'arrendaments urbans:** Aquesta llei tendeix a protegir l'arrendatari, establint un temps mínim durant el qual l'inquilí pot auto-renovar el contracte, cosa que pot ser desavantatjós per als propietaris.

Impacte en el mercat de Barcelona i conflicte a espanya

Aquesta situació impacta profundament en el mercat de l'habitatge de Barcelona. L'augment del lloguer vocacional redueix la disponibilitat d'habitatges per al lloguer a llarg termini, incrementant l'escassetat d'oferta. Aquesta reducció en l'oferta de l'habitatge contribueix directament a l'augment dels preus, dificultant encara més l'accés per als residents, especialment per a les famílies i individus amb pocs recursos.

La problemàtica no es limita a la possibilitat de desnonar, sinó també a la lentitud de la justícia. Els processos legals per desnonar un inquilí poden ser llargs i complicats, prolongant la recuperació de la propietat pel propietari. La inviolabilitat del domicili dificulta la recuperació de la propietat, ja que com a dret constitucional, la policia no té dret a entrar a la propietat sense ordre judicial, encara que algú l'hagi establert com a domicili habitual.

La lentitud dels jutjats i la complexitat de la legislació contribueixen al problema. La constitució espanyola subordina la propietat privada a l'interès públic, cosa que pot afectar negativament als propietaris.

Tot i així, és important diferenciar entre les persones en situació de vulnerabilitat que no poden pagar el lloguer i aquelles que ocupen sense necessitat. En el cas de famílies en vulnerabilitat que no poden pagar el lloguer, és un problema social que hauria d'assumir

l'estat. Fins ara el cost de impagaments recau sobre els particulars, cosa que fa que molts pisos buits no es posin al mercat per por a la ocupació o impagament, o que gran part dels habitatges, sobretot a les grans ciutats, es destintin al lloguer turístic.

La clau és garantir la llibertat d'elecció dels propietaris sobre la destinació de les seves inversions, però també assegurar la seguretat jurídica. Si l'estat aconsegueix que l'ocupació no sigui un problema social i ofereix seguretat jurídica als inversors, hi haurà més oferta de lloguer a llarg termini. Així l'estat pot afavorir el mercat de lloguer convencional, augmentant l'oferta i ajudant a estabilitzar els preus.

Opinió personal sobre la regulació del mercat de lloguer

Tot i que les polítiques de regulació de lloguer tenen com a objectiu principal protegir els inquilins i assegurar un preu accessible, sovint poden tenir efectes adversos com la reducció de l'oferta de lloguer a llarg termini. Molts dels propietaris decideixen retirar els seus immobles del mercat i prefereixen tenir-los buits o destinar-los al mercat de lloguer turístic, per evitar restriccions, impagaments i potencials pèrdues econòmiques.

Una possible solució seria implementar incentius fiscals pels propietaris que mantinguin els seus immobles al mercat de lloguer a llarg termini. Això podria incloure un descompte en impostos sobre propietat, bonificacions per la renovació i manteniment dels habitatges i reduccions d'impostos en futures compres immobiliàries, incentivant d'aquesta forma l'increment de oferta, animant a petits i grans inversors a incrementar les seves inversions. També seria útil fomentar la construcció de nous habitatges destinats al lloguer a preus accessibles a través de subvencions governamentals i col·laboracions públic-privades.

IX. CONCLUSIONS

En aquest treball de final de grau s'ha realitzat un anàlisi comparatiu exhaustiu sobre el mercat immobiliari de Barcelona i Torelló, destacant les seves particularitats i característiques pròpies. Aquesta investigació permet aprofundir en diversos aspectes rellevants, des de les diferències en oferta i demanda d'habitatge, implicacions de les polítiques públiques, fins als efectes socioeconòmics.

La comparació entre Barcelona i Torelló revela diferències importants entre oferta i demanda d'habitatge. Barcelona, amb una alta densitat de població i un fort atractiu turístic, experimenta una demanda alta d'habitatge, especialment pel lloguer. L'existència de inversors internacionals, juntament amb el turisme i la immigració, impulsa els preus dels habitatges a nivells alts. En canvi, Torelló amb una població més reduïda i un entorn més rural, presenta una demanda més moderada i una major importància en la propietat d'habitatge. Aquest fet permet mantenir uns preus més accessibles en comparació amb Barcelona.

Les polítiques públiques tenen un impacte diferent a ambdues zones. A Barcelona, les regulacions estrictes sobre els lloguers turístics i les polítiques d'habitatge sostenible s'han implementat per combatre la gentrificació i la pressió de preus sobre el mercat de lloguer. Aquestes polítiques busquen garantir l'accés a l'habitatge a preus assequibles, però també han causat efectes adversos, com la reducció de l'oferta de lloguer a llarg termini. A Torelló, en canvi, les polítiques públiques estan més enfocades en la renovació i rehabilitació de propietats antigues, adaptar-se a les preferències canviants dels compradors i fomentant un mercat més accessible per als residents locals.

Les característiques socioeconòmiques de Barcelona i Torelló mostren diferències importants. La taxa d'atur a Barcelona és relativament baixa, reflectint una economia dinàmica i una bona oferta d'ocupació. Això permet als residents tenir una major capacitat de despesa, però també implica un cost de vida més elevat, especialment en temes d'habitatge i serveis. A Torelló, la taxa d'atur és lleugerament superior, mostrant així un mercat laboral més intimidant. La renda per habitant a Barcelona és més alta que a Torelló, fet que permet als residents mantenir un ritme de vida més elevat, accedint a un nombre major de serveis, tot i que també s'han d'enfrontar a unes despeses superiors d'habitatge.

El teletreball ha emergit com una alternativa viable per a moltes empreses i treballadors, especialment degut de la pandèmia de COVID-19. Aquesta tendència té el potencial de transformar els patrons de residència, permetent als treballadors viure fora dels grans centres urbans sense sacrificar la seva carrera professional. Aquest fet podria beneficiar municipis com Torelló, que ofereixen una millor qualitat de vida i menys congestió en comparació amb

Barcelona, tot i disposar de bones infraestructures i estar ben comunicat amb altres ciutats que ofereixen serveis importants. Els governs locals podrien capitalitzar aquesta tendència millorant les infraestructures digitals i oferint avantatges fiscals per atraure nous residents a zones rurals, contribuint així a la rehabilitació econòmica d'aquestes àrees.

La pandèmia de COVID-19 ha tingut un impacte significatiu en els mercats immobiliaris d'arreu del món, i Barcelona i Torelló no han estat una excepció. A Barcelona, la pandèmia va provocar una caiguda inicial en la demanda d'habitatge, especialment en els segments de lloguer turístic i lloguer a curt termini. No obstant això, la demanda de residències permanents ha augmentat, impulsada per la necessitat de més espai i millors condicions per teletreballar. A Torelló, la pandèmia ha fet que més persones considerin mudar-se a zones rurals, on poden gaudir d'una major qualitat de vida i de més espai exterior. Aquesta tendència fa augmentar la demanda d'habitatges a Torelló, amb un impacte positiu en els preus i l'activitat del mercat immobiliari local. La pandèmia també ha manifestat la importància de les infraestructures digitals i la necessitat de polítiques públiques que fomentin la sostenibilitat en el sector immobiliari.

Un dels problemes més destacats en aquest estudi és l'accessibilitat i assequibilitat de l'habitatge, especialment pels joves i les famílies amb ingressos moderats. A Barcelona, els preus elevats de l'habitatge fan difícil per a moltes persones accedir a un habitatge digne. Això es veu agreujat per la competència en el mercat de lloguer, on la demanda és superior a la oferta disponible. A Torelló, tot i que els preus són més baixos, l'accés a l'habitatge també presenta desafiaments, especialment en termes de qualitat i disponibilitat d'habitatges de nova construcció. Les polítiques d'habitatge que fomenten la construcció d'habitatges assequibles i la rehabilitació de propietats antigues són essencials per afrontar aquests problemes.

L'especulació en el mercat immobiliari ha tingut efectes significatius en ambdós mercats. A Barcelona, la compra d'habitatges amb finalitats especulatives ha contribuït a l'augment dels preus, fent més difícil l'accés a l'habitatge per als residents locals. La presència d'inversors internacionals que adquireixen propietats per a la seva especulació i revalorització futura ha creat una dinàmica de mercat altament competitiva. A Torelló, l'especulació és menys pronunciada, però l'atractiu de la propietat com a inversió segura ha mantingut l'interès en el mercat immobiliari. En aquest sentit, és important promocionar polítiques públiques que pugin desincentivar l'especulació desmesurada i promoguin inversions a llarg termini que beneficiïn les dinàmiques locals.

La crisi financera de 2008 va tenir un fort impacte en el mercat immobiliari espanyol. Els preus de l'habitatge van caure dràsticament, deixant molts propietaris amb hipoteques per sobre del valor de les seves propietats. A Barcelona, la recuperació ha estat més ràpida degut a l'impuls internacional sobre la demanda i la revitalització econòmica. Tot i així, aquesta recuperació també ha portat a una nova onada de pressió sobre els preus de l'habitatge. A Torelló, la recuperació ha set més lenta, però el mercat ha començat a estabilitzar-se, amb una demanda més sostinguda i preus més estables. És bàsic que les polítiques futures considerin els efectes a llarg termini de les crisis financeres i apliquin mesures per preveure bombolles immobiliàries i assegurin una correcta recuperació.

Les innovacions tecnològiques estan jugant un paper cada vegada més important en el sector immobiliari. La incorporació de tecnologies sostenibles en la construcció i la gestió d'habitatges, com ara materials ecològics i sistemes d'eficiència energètica, s'està prioritant cada vegada més. Projectes com La Borda a Barcelona són un exemple d'aquesta tendència, oferint habitatges sostenibles i assequibles a través de cooperatives d'habitatge. Aquest model pot servir de guia per altres localitats que busquin desenvolupar habitatges sostenibles i reduir l'impacte ambiental de la construcció.

Finalment, afegir el que m'ha aportat personalment la realització d'aquest treball, proporcionant-me una visió detallada dels factors que influeixen en els mercats immobiliaris urbans i rurals. He pogut constatar que les polítiques de regulació de lloguers, tot i que ben intencionades, sovint provoquen efectes adversos que cal considerar. És evident que calen mesures equilibrades que protegeixin tant a llogaters com a propietaris per garantir un mercat estable i just a nivell de preus. En la meva opinió, implementar incentius fiscals reduccions impositives per als propietaris que mantinguin els seus immobles en el mercat de lloguer a llarg termini seria una opció viable. A més, fomentar la construcció d'habitatges nous destinats al lloguer assequible a través de subvencions del govern i col·laboracions públic-privades podria ajudar a augmentar l'oferta i estabilitzar preus.

Ha estat una oportunitat única per aprofundir en una àrea específica de l'economia urbana i els mercats immobiliaris. Les conclusions i propostes presentades espero que contribueixin positivament al debat sobre l'accés a l'habitatge i les polítiques públiques necessàries per afrontar les desigualtats urbanes i rurals. Confio que els resultats d'aquesta investigació puguin servir de base per a futures recerques i iniciatives polítiques que busquin millorar l'accés a l'habitatge i fomentar el desenvolupament sostenible a Catalunya

X. REFERÈNCIES DOCUMENTALS I FONTS D'INFORMACIÓ

- Estadístiques de construcció i mercat immobiliari.* (s. f.). Habitatge. https://habitatge.gencat.cat/ca/dades/indicadors_estadistiques/estadistiques_de_construccio_i_mercat_immobiliari/index.html
- López, A. B. (2024, 22 enero). La inversió immobiliària a Barcelona creixerà un 10% el 2024 i superarà els 2.000 milions. *The New Barcelona Post*. <https://www.thenewbarcelonapost.com/ca/la-inversio-immobiliaria-a-barcelona-creixera-un-10-per-cent-el-2024-i-superara-els-2000-milions/>
- Busquets, E. (2024, 22 enero). La inversió immobiliària a Barcelona cau un 49%: «S'ha acabat el joc»? *Via Empresa*. https://www.viaempresa.cat/economia/inversio-immobiliaria-barcelona-cbre_2192853_102.html
- Alfaro, P. S. (2023, 29 diciembre). Nou rècord del lloguer a Barcelona: es dispara un 10% fins als 1.171 euros al mes. *Ara.cat*. https://www.ara.cat/economia/immobiliari/nou-record-lloguer-barcelona-dispara-10-fins-als-1-171-euros-mes_1_4897821.html
- Celobert (juny 2021). Pla Local d'Habitatge de Torelló. <https://torello.cat/wp-content/uploads/2021/09/PLH-Torello-Fase-1.pdf>
- Gencat (2021). Informe sobre el sector de l'habitatge a Catalunya [https://habitatge.gencat.cat/web/.content/home/dades/estadistiques/03 Informe sobre el sector de l habitatge a Catalunya/informe sobre el sector de l habitatge a catalunya/docs/Informe 2021.pdf](https://habitatge.gencat.cat/web/.content/home/dades/estadistiques/03_Informe_sobre_el_sector_de_l_habitatge_a_Catalunya/informe_sobre_el_sector_de_l_habitatge_a_catalunya/docs/Informe_2021.pdf)
- Idealista. Evolución del precio de la vivienda en venta a Cataluña. <https://www.idealista.com/sala-de-prensa/informes-precio-vivienda/venta/cataluna/>
- Statista. (2023, 25 septiembre). *Precio medio del metro cuadrado de suelo urbano Cataluña T1 de 2016-T2 de 2021*. <https://es.statista.com/estadisticas/614714/precio-medio-del-metro-cuadrado-de-suelo-urbano-en-cataluna/>
- Gentrificació, a favor o en contra?* (s. f.). MOVI. <https://seronsiguais.com/movi/ca/articles/gentrificacio-a-favor-o-en-contra>

José Ramón Vozmediano Cebrián. (s. f.). *Concepto de valoración inmobiliaria y normativa aplicable* | *Negocio Inmobiliario*. <https://negocioinmo.com/concepto-de-valoracion-inmobiliaria-y/>

Ley de la oferta y la demanda - ¿Qué es la ley de la oferta y la demanda? | *SumUp Facturas*. (s. f.). SumUp - una Forma Más Inteligente de Cobrar. <https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/ley-oferta-demanda/>

Westreicher, G. (2022, 24 noviembre). *Teoría de la localización*. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/teoria-de-la-localizacion.html>

De María, A. (2023, 24 mayo). *REMAX: Qué es y como funciona el sector inmobiliario*. Franquicia Inmobiliaria REMAX. <https://franquiciaremax.es/el-sector-inmobiliario-que-es-y-como-funciona/>

Urbanisme municipal – Torelló. (s. f.). <https://torello.cat/informacio-administrativa/urbanisme-municipal/>

Limitació del preu del lloguer de l'habitatge. (s. f.). *Habitatge*. <https://habitatge.gencat.cat/ca/ambits/preus-ingressos-i-zones/limit-preu-lloguer/index.html>

Tot el que has de saber sobre la regulació de lloguers. (2024, 27 febrero). <https://sindicatdellogateres.org/recurs/guia-de-la-regulacio-de-lloguers/>

Divendres. (2020, 20 agosto). *Divendres - És bon moment per comprar un pis?* [Vídeo]. 3Cat. <https://www.ccma.cat/3cat/es-bon-moment-per-comprar-un-pis/video/5485037/#onboarding=true>

Bayona Carrasco, J. (January de 2008). *La población de nacionalidad extranjera en España: evolución y características demográficas*. Obtenido de ResearchGate: <file:///C:/Users/unaib/Downloads/articulo.pdf>

Defensor del Pueblo. (2018). La situación demográfica en España. *Defensor del Pueblo*, 113.
Altuzarra y Esteban, A. (2008). A model of the Spanish housing market. *Journal of Post Keynesian Economics*, 353-373

Idescat. El municipio en cifras. (2024, 5 agosto). <https://www.idescat.cat/emex/?id=082858&lang=es>

Polítiques d'Habitatge de l'Ajuntament de Barcelona | APCE.

(s. f.). <https://apcebcn.cat/jornades/politiques-dhabitatge-de-lajuntament-de-barcelona/>

L'accés del jovent i les polítiques públiques centren les jornades sobre la demanda d'habitatge de l'Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona. (s. f.).

Habitatge. https://www.habitatge.barcelona/ca/noticia/laccés-del-jovent-i-les-politiques-publices-centren-les-jornades-sobre-la-demanda-dhabitatge-de-observatori-metropolitana-de-lhabitatge-de-barcelona_1372904

Pla Local d'Habitatge a Torelló.

<https://torello.cat/wp-content/uploads/2021/09/PLH-Torello-Fase-1.pdf>

Idescat. Tema. Població. Mobilitat i població estacional. (2024, 6 abril). <https://www.idescat.cat/tema/mobil>

Idescat. Indicadores básicos de Cataluña. Dimensión media del

hogar. (s. f.). <https://www.idescat.cat/indicadors/?id=basicos&n=10337&lang=es>