

LES XIFRES



adonem que es rehabilita una mica més l'habitatge que el no habitatge. En total, l'any 2018 s'han visat 637.100 metres quadrats corresponents a rehabilitació d'habitatges i 2.555.802 metres quadrats d'habitatges nous (d'obra nova). Si tenim en compte, però, que a Catalunya hi ha un parc edificat de prop de 4 milions d'habitatges, els projectes de rehabilitació del parc edificat avancen a un ritme molt lent. De fet, segons dades del col·legi, els ciutadans europeus gasten prop de 1.400 euros de mitjana a l'any en rehabilitació de l'habitatge i, en canvi, a Catalunya la despesa és d'uns 700 euros.

"Continua sent evident que la gran rehabilitació està estancada. L'activitat de renovació urbana, tan necessària en un parc envellit i desactualitzat com el nostre, amb reptes clars com l'eficiència energètica i la sostenibilitat, no s'està duent a terme al ritme i amb la intensitat que caldria", argumenten fonts del col·legi. Segons Joan Manuel Margalef, president de la demarcació de l'Ebre del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya, la gran reha-

A l'Ebre el 2018 s'han projectat 110 habitatges nous, dada que representa un augment del 37,5% respecte al 2017

bilitació és clau. **"L'obra nova trigarà a revitalitzar-se i aproximar-se als estàndards europeus: hi ha operacions immobiliàries però molt limitades. La via amb més potencialitat que hi ha actualment és la de la rehabilitació, però no hi ha els recursos i ajuts necessaris per a implementar-ho",** argumenta en declaracions al Setmanari l'Ebre. **"En este sentit, des del col·legi hem proposat a l'administració un pla de renovació urbana per a donar alternatives al sector",** explica. La renovació urbana respon a un canvi d'actitud respecte a l'entorn mediambiental per a actuar sobre els habitatges, edificis i ciutats, i millorar així la qualitat de vida de les persones i la sensibilització cap al seu entorn i el seu futur. ■

COMPRA VENDA

Estalvi de temps i diners amb els agents immobiliaris



Les negociacions del mercat immobiliari impliquen una sèrie de detalls importants. Per a fer això de la manera correcta i obtenir un resultat positiu és fonamental comptar amb l'ajuda d'un agent immobiliari, que ens serà de molta utilitat, perquè coneix tots els tràmits del sector i pot contribuir al fet que el client pugui adquirir la millor propietat sense sobrepassar el seu pressupost i fins i tot estalviant diners.

Quan algú posa un immoble a la venda, és obvi que esta persona desitja tancar el negoci rebent el major benefici possible. Per això, és

molt comú que el propietari no tinga un bon coneixement del mercat immobiliari, la qual cosa li crea una expectativa equivocada del preu que cobrarà pel seu bé. Per tant, és essencial que la negociació de compra i venda tinga lloc amb la mediació d'un expert. Al final, este professional té el coneixement que li permet analitzar totes les característiques de l'immoble, i permet determinar amb precisió el valor real de la propietat. A més, este professional pot ajudar a trobar bones oportunitats de cases o apartaments que atenguin les seues demandes. ■