



MR

2025

INFORME MERCAT

Amat.

Immobiliaris des de 1948

Hi som sempre

EQUACIÓ

Analitzar i parlar del que ha passat els darrers mesos en habitatge és un exercici molt complex perquè la situació està, i seguirà estant, extremadament tensionada. Recurrentment ens fan la pregunta de ¿com està el món de l'habitatge? i la resposta no pot ser altra que depèn del cantó de l'equació en què estiguis.

Si estàs al cantó de la demanda la teva posició és molt complicada, un mercat de lloguer sense oferta i un mercat de venda amb poca oferta i preus creixents dificulten fins a l'extrem l'accés a l'habitatge.

Si estàs al cantó de l'oferta semblaria que estàs en bona posició, però l'increment de regulació sense cap tipus d'objectiu pràctic en l'accessibilitat, i la inseguretat jurídica constant condueixen a decisions no volgudes. Això sí, quan la decisió ha estat vendre, s'ha trobat un mercat vigorós.

En resum, activitat i frustració a part iguals.



Guifré Homedes Amat
Director General

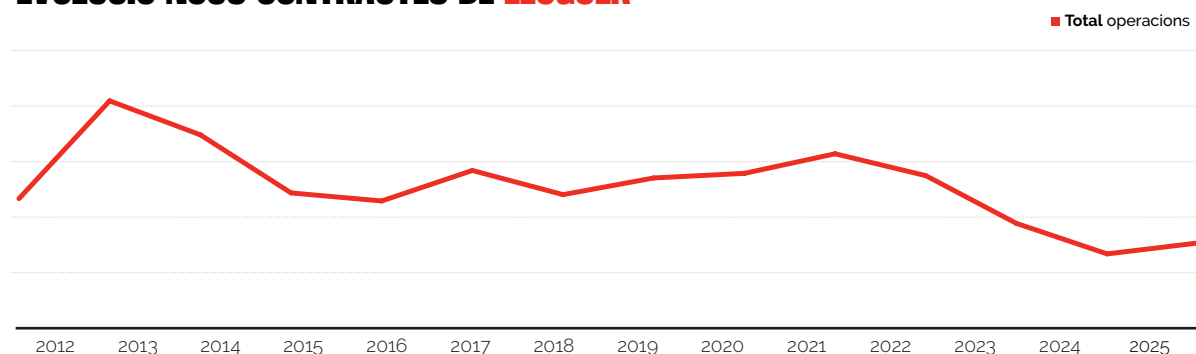
A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a final vertical stroke.

MERCAT LLOGUER

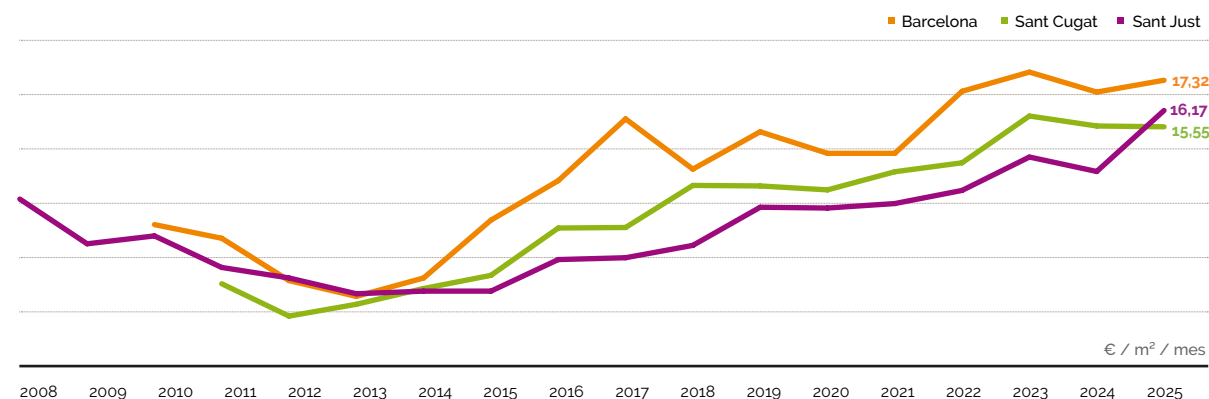
El 2025 hem tancat un **+8,1% més de nous contractes** que el 2024. El creixement es concentra principalment a l'oficina de Barcelona i és també significatiu a Sant Just Desvern. En canvi, a Sant Cugat del Vallès ens hem mantingut en un nivell baix i estable respecte de l'any anterior.

Cal remarcar que aquest increment no implica una millora estructural del mercat. El que indica és que, dins d'un entorn d'oferta molt tensionada, **s'ha activat una mica més d'oferta** o bé s'ha accelerat la presa de decisions en determinats segments. El problema de fons, però, es manté intacte: **la capacitat de formalitzar contractes continua estrictament vinculada a l'oferta disponible**

EVOLUCIÓ NOUS CONTRACTES DE LLOGUER



EVOLUCIÓ PREU REPERCUSSIÓ LLOGUER



Contractes i Preus

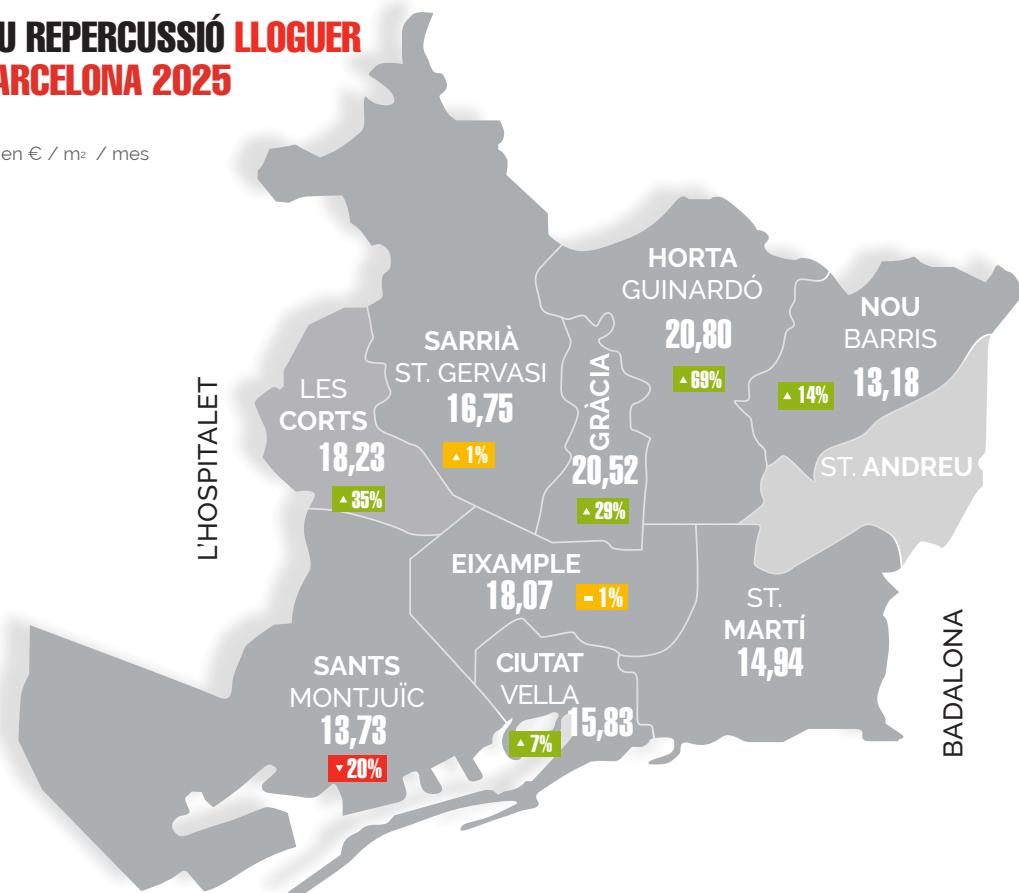
Dades d'Amat Immobiliaris

El 2025 ha estat un any aparentment contradictori: hem formalitzat més contractes nous, però l'oferta disponible continua en nivells molt baixos. **El mercat, per tant, no s'ha "normalitzat"**. El que observem és una activitat que es mou dins d'un **marc d'escassetat estructural**, i aquesta escassetat continua sent la variable que condiciona tot el sistema: el volum de contractació, la forma de comercialització, la tipologia d'habitatge que surt al mercat i, en conseqüència, els preus, i finalment, qui és el millor candidat per llogar aquests habitatges.

En aquest context, qualsevol lectura del 2025 s'ha de fer amb la mateixa prudència que hem reiterat en informes anteriors: quan el volum d'operacions és limitat, el mix de producte adquireix un pes determinant. I enguany, novament, **el mix és clau per entendre l'evolució de determinats indicadors**.

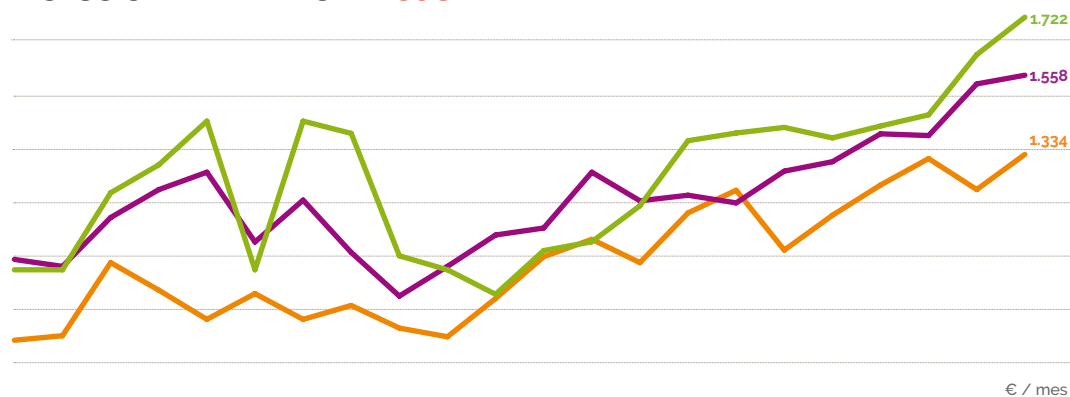
PREU REPERCUSSIÓ LLOGUER A BARCELONA 2025

Dades en €/m² / mes



EVOLUCIÓ RENDA MITJA LLOGUER

Barcelona Sant Cugat Sant Just



€/mes

2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

Oferta lloguer

Dades d'Amat Immobiliaris

L'increment de nous contractes està directament relacionat amb un **augment de l'oferta disponible durant el 2025**, que **ha crescut prop d'un 20%**, tot i que de manera irregular al llarg de l'any.

Aquesta oferta es compon, bàsicament, de dos elements:

1. **La rotació del parc** que ja administrem. Tot i continuar en nivells baixos, la rotació **ha augmentat lleugerament**, principalment per tres motius:

- a) Llogaters que opten per comprar habitatge.
- b) Llogaters que es desplacen fora de l'AMB.
- c) Canvis personals, sobretot separacions i divorcis.

2. **La nova inversió en habitatges** destinats al lloguer de llarga durada. A què est segon component es troba sota mínims des de fa anys i pràcticament no aporta nova oferta anual. Per tant, el sistema depèn gairebé exclusivament de la rotació del parc existent i de si aquests habitatges tornen o no al mercat de lloguer.

Per interpretar correctament el 2025, analitzem tres perspectives, com en exercicis anteriors:

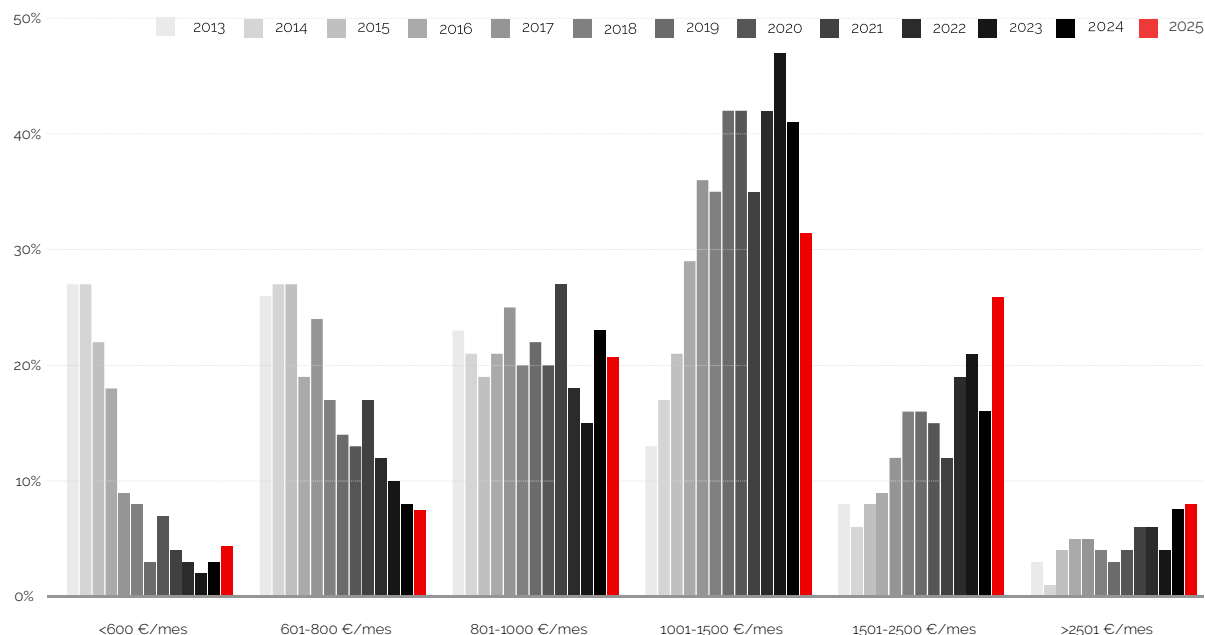
1) Repercussió (€/m²/mes): En termes agregats i ponderats per operacions, la repercussió mitjana passa de 15,09 €/m²/mes (2024) a 16,43 €/m²/mes (2025), fet que representa **un increment del +8,9%**.

2) Renda mitjana absoluta (€/mes): La renda mitjana agregada també creix: de 1.384 €/mes (2024) a 1.482 €/mes (2025), un **+7,1%**.

3) Distribució de contractes segons segment de renda: La distribució per segments de renda reforça la idea d'un **desplaçament cap a trams superiors de renda**.

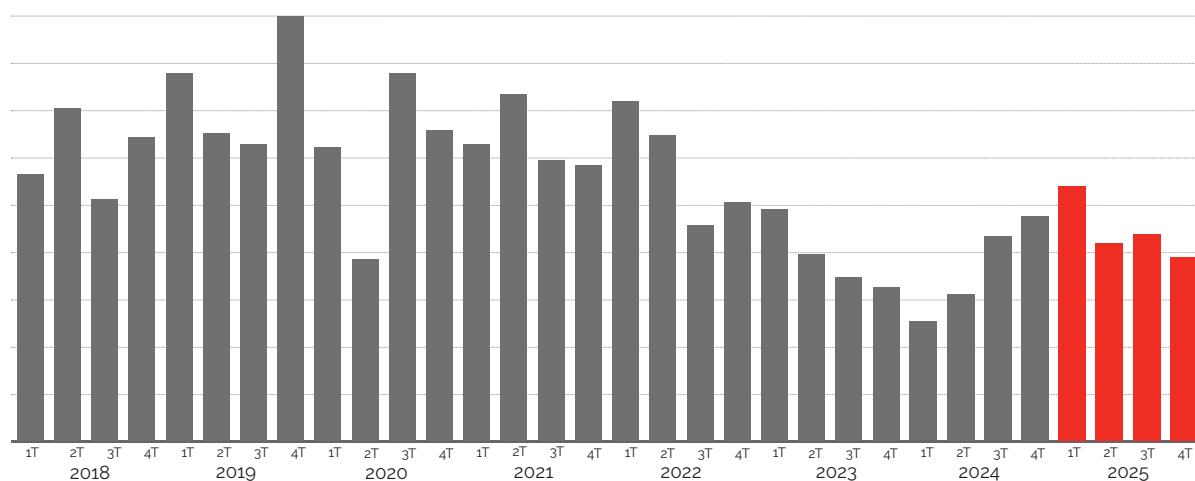
Aquesta evolució no només parla de "preu", sinó **sobretot de tipologia d'habitatge disponible i contractat**. En un entorn d'oferta reduïda, les comparatives interanuals són complexes, perquè el mix condiona fortament el resultat.

EVOLUCIÓ % CONTRACTES DE LLOGUER SEGONS SEGMENT RENDA



La distribució de nous contractes fets l'any 2024 per rangs de renda absoluta també suporta aquesta tendència que comentàvem abans, per exemple, la franja de contractes fets per sobre dels 2.500 €/mes s'ha duplicat.

EVOLUCIÓ OFERTA LLOGUER



Tot apunta a una polarització de l'oferta: des de fa anys creix el pes d'habitatges de superfície gran, mentre que també apareix habitatge de dimensions reduïdes. L'habitatge de tipologia mitjana sembla ser el menys disponible.

Aquesta situació està estretament vinculada a la rotació del parc existent. Hi ha **tres factors** que poden explicar la menor presència d'aquest habitatge "mitjà":

- Baixa rotació d'aquesta tipologia.
- Quan queda disponible, es deriva al mercat de venda.
- No retorna al mercat perquè l'ocupen fills de propietaris.

Probablement ens trobem davant d'una combinació dels tres factors.

• **Procedència (locals vs. estrangers):** Les dades són contundents i alineades amb la tendència dels darrers anys:

- Barcelona ciutat: 58% estrangers vs. 42% locals
- Sant Cugat + Sant Just: 48% estrangers vs. 52% locals

El 2025 consolida una realitat estructural: **el pes del llogater estranger continua sent molt elevat**, especialment a Barcelona. Això no s'explica necessàriament per un creixement de la demanda, sinó perquè en un **entorn d'alta competència** representen en molts casos els millors candidats.

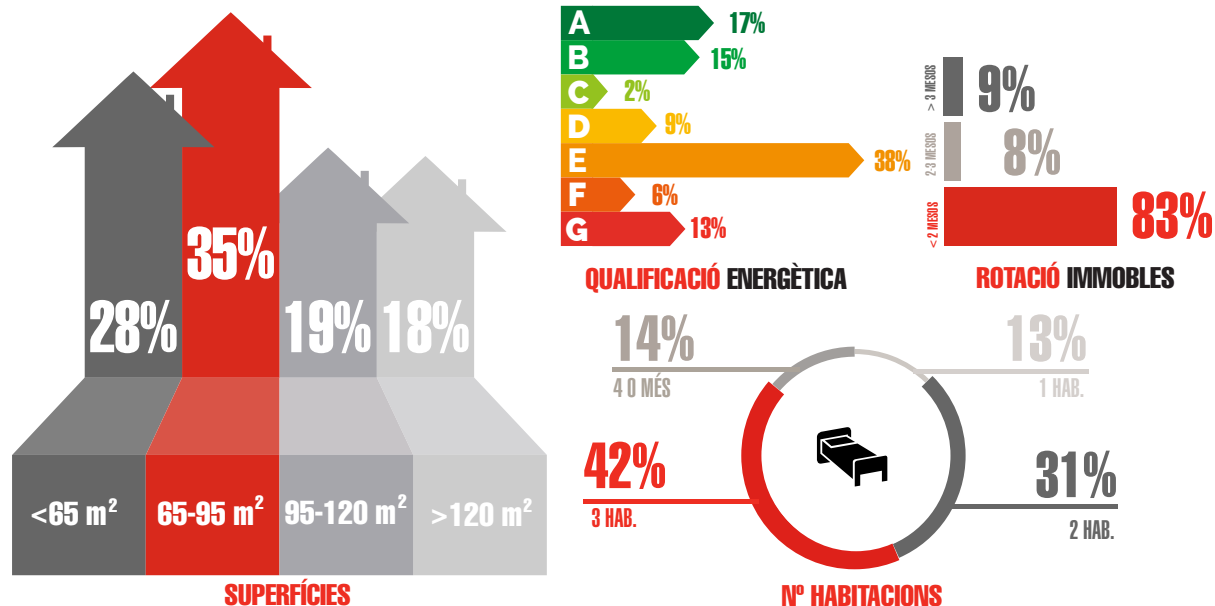
• **Edat:** Per segon any consecutiu **disminueix el percentatge de nous contractes formalitzats per perfils joves**.

Podríem sintetitzar-ho així:

- El llogater local, se situa majoritàriament en la franja dels 40 als 60 anys.
- El llogater estranger, se situa principalment entre els 30 i els 40 anys.

El 2025 manté un pes destacat d'habitatge mitjà-gran, fet que contribueix a explicar el desplaçament cap a rendes mitjanes més elevades.

TIPOLOGIA IMMOBLE LLOGAT 2025



El gran repte pendent continua sent la transició energètica del parc de lloguer. El pes del parc existent —i en gran part no rehabilitat— segueix dominant, amb qualificacions energètiques majoritàriament baixes. En els propers anys entraran en vigor noves restriccions que afectaran aquest parc; **si no s'impulsa decididament la rehabilitació, els problemes d'oferta podrien agreujar-se encara més.**

Un altre element rellevant és que cada cop resulta més difícil parlar d'un "mercat" en el sentit tradicional. **Una part significativa de l'oferta es vehicula a través de canals diferents dels habituals.**

La rotació és una de les dades més il·lustratives del 2025: **l'oferta que arriba al mercat es col·loca amb gran rapidesa** i, en molts casos, els contractes s'encadenen sense pràcticament exposició pública.

Conclusions

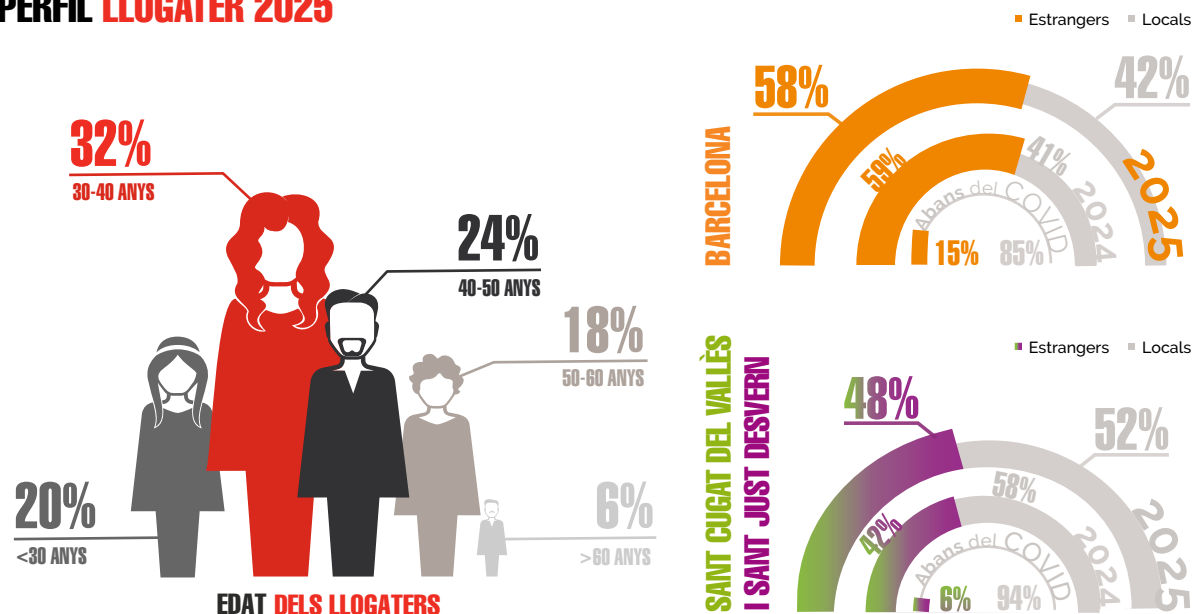
El 2025 deixa una conclusió clara: **el problema d'accessibilitat per a la majoria de la població s'ha intensificat.**

L'any no fa sinó reafirmar una tendència que venim assenyalant des de fa temps:

- Oferta estructuralment insuficient.
- Preus que no retrocedeixen.
- Competència molt elevada per cada habitatge ofert.
- Necessitat de conèixer i accedir als canals adequats per poder optar a l'oferta disponible.

En definitiva, **més activitat no significa més normalització.**

PERFIL LLOGATER 2025

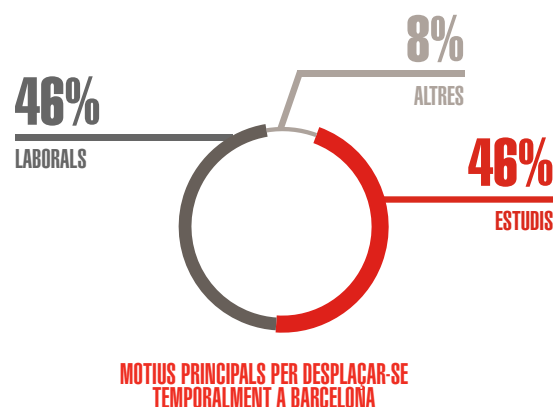
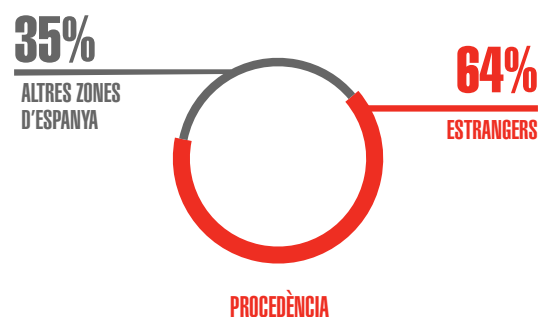


LLOGUER DE TEMPORADA

Dades d'Amat Immobiliaris

17 MESOS

**TEMPORALITAT MITJANA
DELS CONTRACTES FETS**



Tot i les incerteses a l'entorn de la regulació del lloguer de temporada el 2025 ha estat un any continuïsta en activitat, amb un creixement moderat de l'activitat. Per nosaltres la gestió de temporada és reduïda en comparació amb el volum de lloguer de llarga durada i focalitzada exclusivament a Barcelona ciutat.

Un dels elements més rellevants de l'any ha estat l'**increment de l'estada mitjana fins als 17 mesos**, confirmant una tendència ja observada en exercicis anteriors: el lloguer de temporada no respon majoritàriament a estades molt curtes, sinó a necessitats reals de residència temporal vinculades a projectes professionals o acadèmics de mitja durada. Aquesta evolució reforça la idea que el producte de temporada cobreix una demanda estructural que és sostinguda any rere any.

Pel que fa als **motius del contracte**, es manté una distribució molt equilibrada entre desplaçaments laborals i estudis. Aquesta estabilitat indica que el perfil de demanda continua sent clarament vinculat a mobilitat professional qualificada i a formació superior en escoles de negocis, dos segments fortament presents a la ciutat de Barcelona.

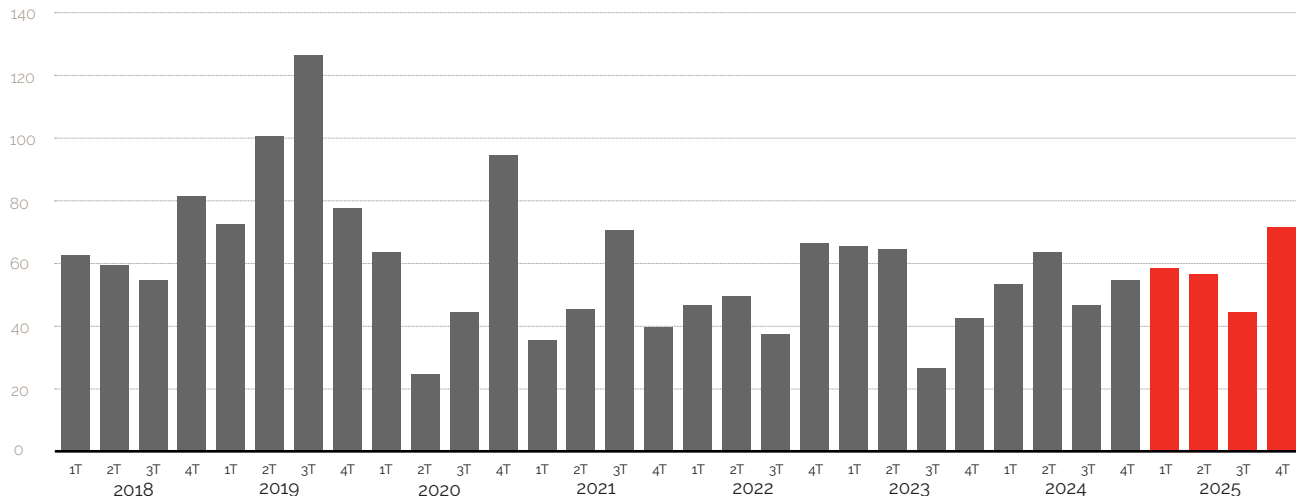
La **procedència dels llogaters** confirma també el caràcter internacional d'aquest mercat: el 64% dels contractes corresponen a persones estrangeres, mentre que la resta provenen d'altres zones d'Espanya. El lloguer de temporada continua sent, per tant, un reflex del model de ciutat que tenim i projectem.

Des del punt de vista de l'oferta, cal destacar que el **traspàs d'habitatges des de la cartera de llarga durada cap a temporada ha estat insignificant**, com ja vam destacar al 2024.

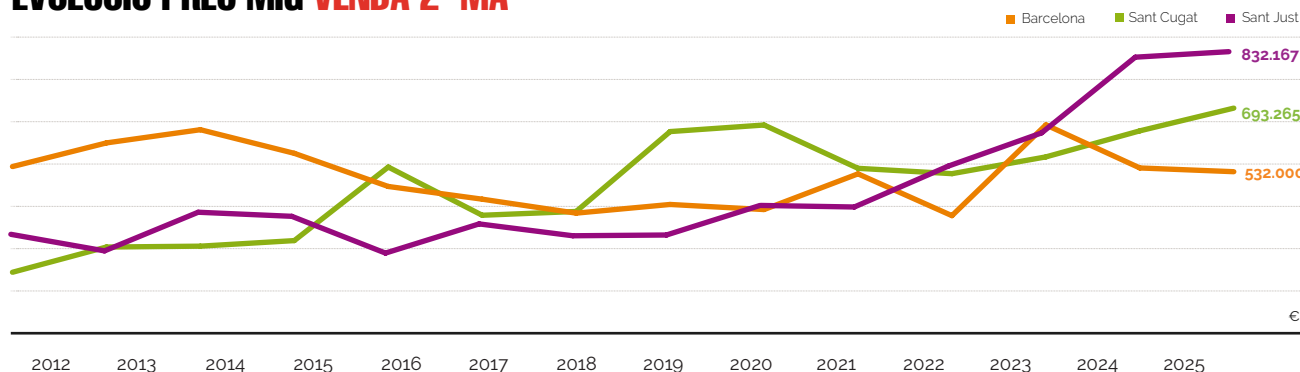
En canvi, sí que hem detectat que **els pocs inversors actius al mercat que han decidit continuar invertint s'han orientat preferentment cap al lloguer de temporada**. Tot i això, aquesta tendència no ha estat generalitzada: alguns inversors han desistit d'entrar o ampliar posicions en temporada davant la imminent entrada en vigor de noves regulacions, optant per vendre enlloc de llogar.

Pel que fa a la demanda, **no observem cap signe de debilitament**. La demanda de lloguer de temporada es manté molt important i sostinguda, amb una absorció constant de l'oferta disponible. Barcelona continua sent un pol d'atracció per a estudiants internacionals, professionals desplaçats i perfils qualificats amb projectes temporals.

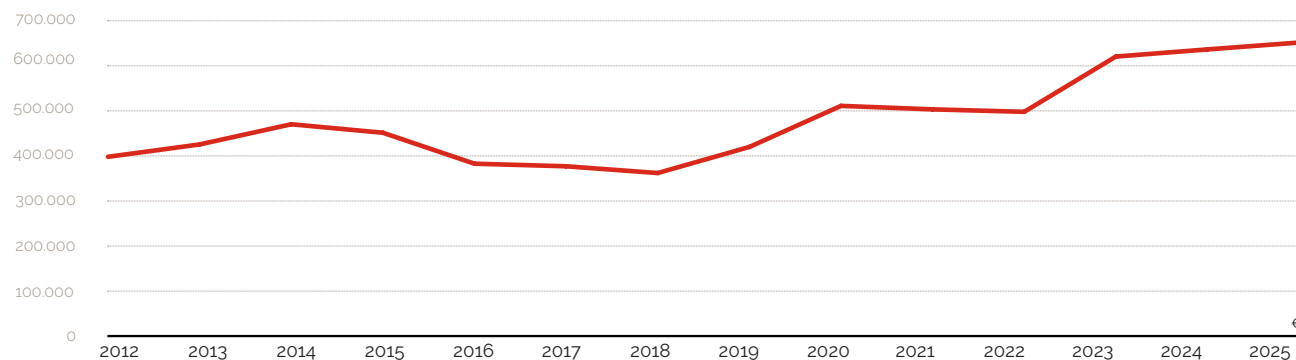
EVOLUCIÓ OFERTA 2ª MÀ



EVOLUCIÓ PREU MIG VENDA 2ª MÀ



EVOLUCIÓ PREU MIG VENDA 2ª MÀ AGREGAT TOTES LOCALITZACIONS



MERCAT

VENDA

VENDA 2ª MÀ

Dades d'Amat Immobiliaris

El 2025 ha estat un any clarament expansiu. **La nostra activitat ha crescut per sobre del 10%**, tant en nombre de transaccions com en volum econòmic transaccionat, confirmant una dinàmica de creixement que ja s'havia iniciat l'any anterior.

Tot i un entorn marcat per la incertesa i per canvis regulatoris efectius que han impactat directament el sector immobiliari, el mercat de venda ha mantingut una trajectòria de creixement. En aquest context, l'alta complexitat del mercat de lloguer ha actuat com a **element dinamitzador de la compravenda**, tant pel costat de l'oferta com de la demanda. Aquesta tendència, que ja es va començar a dibuixar a mitjans del 2024, s'ha consolidat el 2025 com un factor que explica part de l'increment d'activitat.

L'altre factor clau que explica l'elevada activitat del mercat ha estat la **consolidació d'uns tipus d'interès competitiu**, que aporten estabilitat i previsibilitat al finançament hipotecari. I per últim la **percepció de seguretat que ofereix la compra davant la situació actual del lloguer**.

L'oferta d'habitatge de segona mà durant el 2025 s'ha mantingut continguda, especialment en les zones amb major demanda. No observem un increment significatiu d'habitatges disponibles (+6% respecte l'any anterior). De fet, **fa anys que ens movem en la franja mig-baixa d'oferta disponible**. El creixement de l'oferta ha estat clarament inferior al creixement del nombre de transaccions.

Tot i que, com s'ha comentat, part de l'oferta s'ha desplaçat del mercat de lloguer cap al de venda, l'elevada demanda —que ha dinamitzat notablement el mercat— ha impedit que s'acumulés estoc.

A aquesta situació s'hi suma que **l'oferta d'obra nova continua en nivells baixos i insuficients**, especialment a la ciutat de Barcelona, fet que limita la capacitat d'ampliar el parc residencial disponible.

Durant el 2025 els preus de venda s'han mostrat globalment estables, amb una **lleugera tendència alcista** en determinades zones. Com sempre recordem, les comparatives anuals per zona són complexes, ja que l'oferta no és homogènia ni en volum ni en característiques. Tot i això, en una visió agregada es confirma aquesta lleugera tendència alcista, amb un **creixement mitjà del 2%**.

BARCELONA

El comportament de la repercussió ha estat heterogeni dins la ciutat de Barcelona. La majoria de districtes han mostrat una tendència alcista, tot i que amb intensitats diferents. En general, **els districtes més centrals han tingut un comportament més moderat**, mentre que els menys centrals han registrat creixements més significatius.

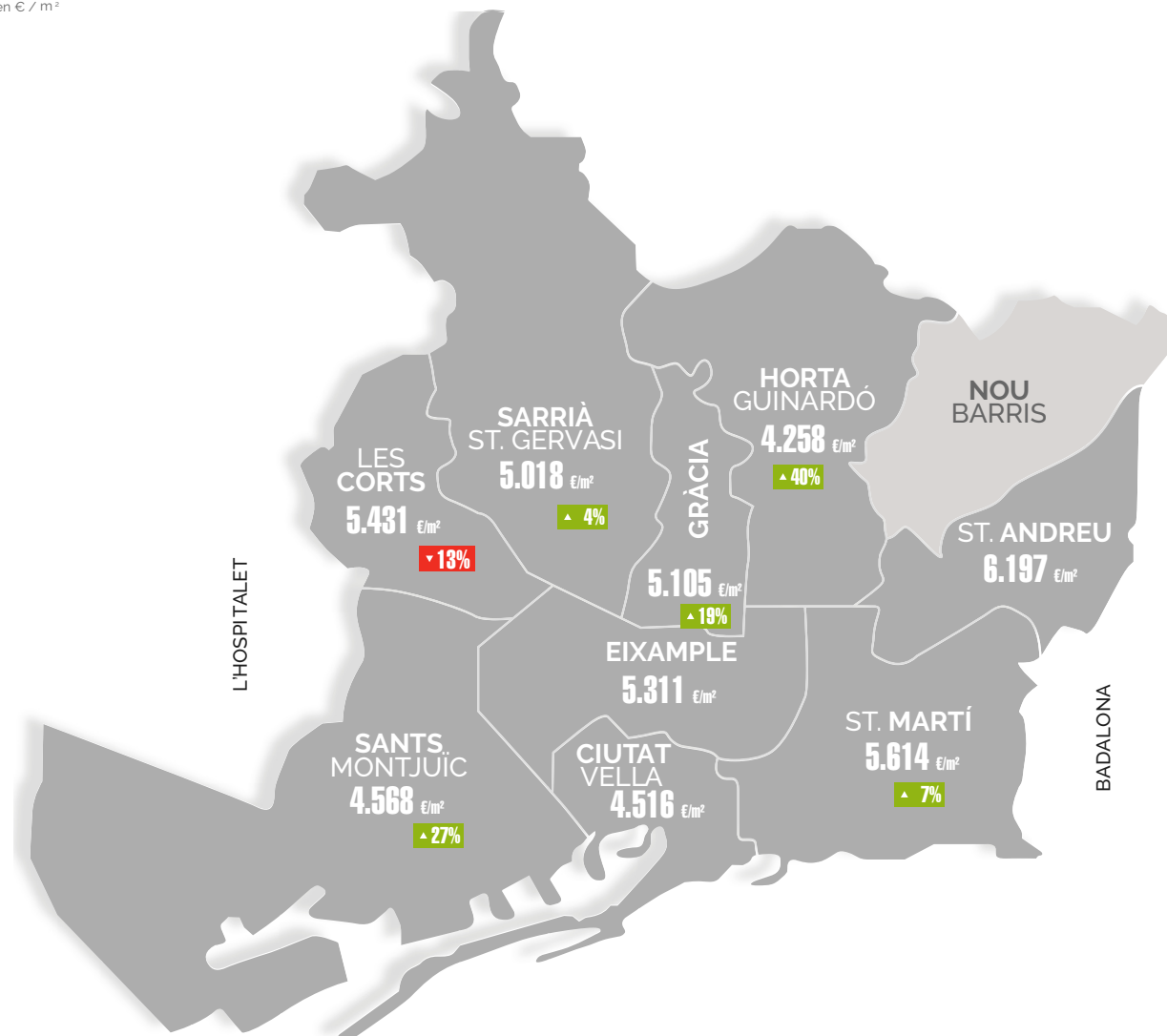
La repercussió mitjana s'ha situat en 5.103 €/m² construït, un **2,9% per sobre del 2024**.

El rang de preus ha estat ampli —entre 2.966 €/m² i més de 7.200 €/m² construïts— tot i que aquesta amplitud s'ha reduït respecte a exercicis anteriors. El màxim s'ha registrat al districte de l'Eixample.

En valor absolut, el mercat s'ha estabilitzat clarament per sobre dels 500.000 € de preu mitjà per operació a la ciutat.

PREU REPERCUSSIÓ VENDA 2ª MÀ A BARCELONA 2025

Dades en €/m²



SANT CUGAT DEL VALLÈS

El 2025 Sant Cugat ha registrat una repercussió mitjana de 5.217 €/m², davant dels 4.508 €/m² del 2024, fet que suposa **un increment d'entorn al 15% anual**.

Aquest creixement s'inscriu en una tendència alcista sostinguda des de fa més de cinc anys, amb un petit ajust puntual el 2023. El 2025 consolida, per tant, un nou màxim.

Aquest comportament s'explica per diversos factors: alta demanda de reposició familiar, consolidació de Sant Cugat com a primera alternativa residencial a Barcelona, bona connectivitat, qualitat d'entorn i oferta limitada d'habitatge ben ubicat.

El nombre d'operacions s'ha mantingut estable. En canvi, el **volum transaccionat ha augmentat de manera significativa**, reflectint un mercat amb **operacions de major import mitjà**, situant-se el preu mitjà en la franja dels 700.000 €.

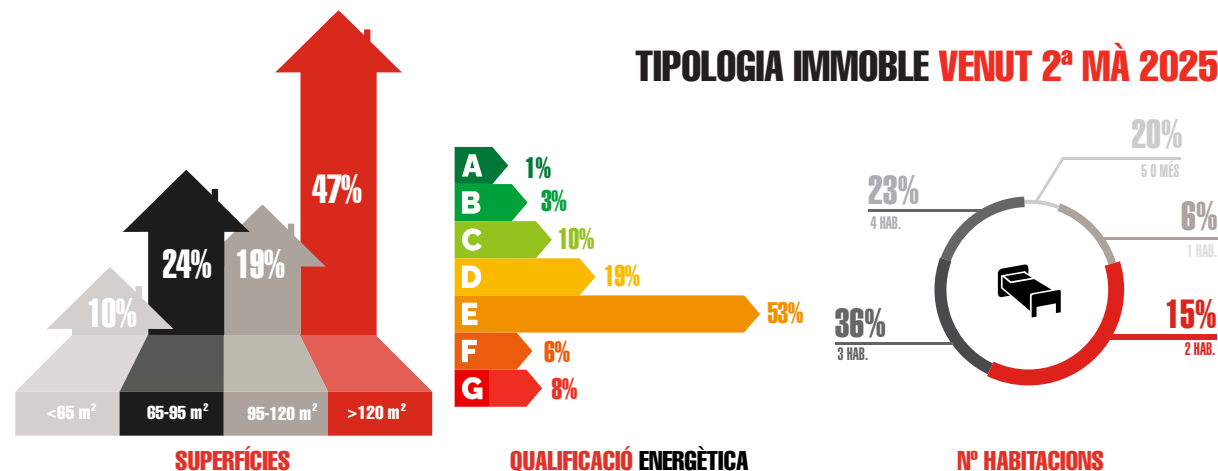
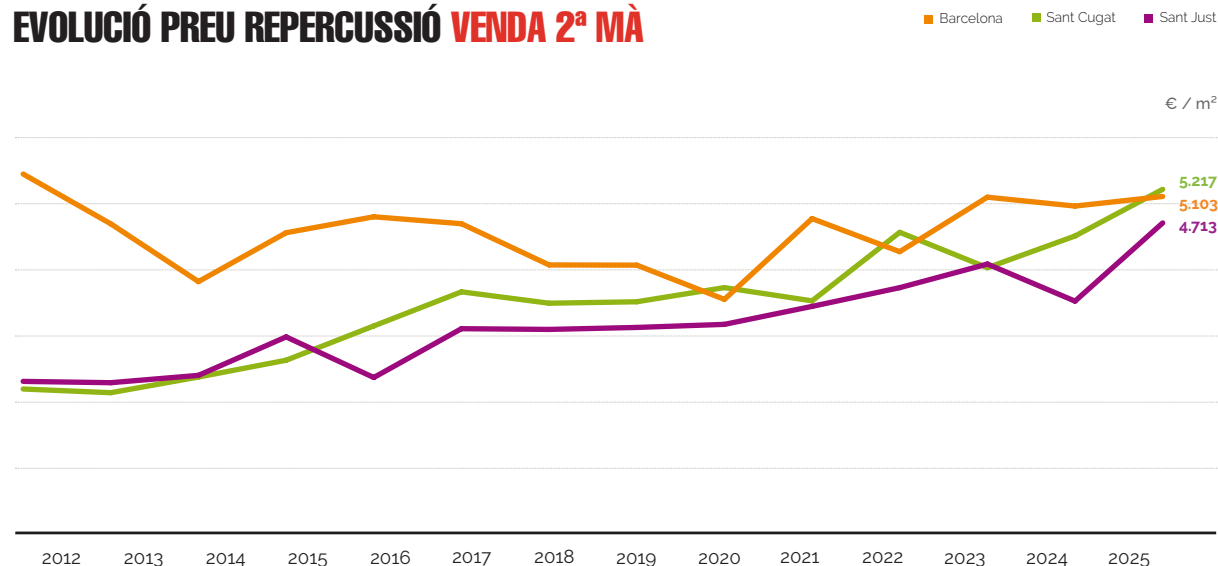
SANT JUST DESVERN

El 2025, estrictament al municipi de Sant Just Desvern, la repercussió mitjana s'ha situat en 4.020 €/m², per sota dels 4.548 €/m² del 2024. Aquesta moderació **respon principalment al tipus de producte venut durant l'exercici**.

Des de fa uns anys, **el pes de l'habitatge unifamiliar és molt rellevant** en aquest municipi. Les cases concentren una part significativa de les operacions i es caracteritzen per preus absoluts elevats, però amb repercussions per metre quadrat més moderades, atesa la seva major superfície construïda.

De fet, el preu mitjà absolut ha crescut per cinquè any consecutiu, i el 2025 ha estat el segon any consecutiu en què **se supera la barrera dels 800.000 € de mitjana per operació**.

EVOLUCIÓ PREU REPERCUSSIÓ VENDA 2ª MÀ



El 2025 **s'ha accentuat la tendència cap a la venda d'habitatges de gran superfície**. Els percentatges que més han crescut són els corresponents a les franges superiors, tant en metres quadrats com en nombre d'habitacions. Pràcticament **la meitat de les operacions han estat d'habitatges de més de 120 m² i amb quatre o més habitacions**.

Pel que fa a la qualificació energètica, el gruix de les operacions s'ha concentrat, un any més, en qualificacions intermèdies i baixes. Aquest **continua sent un dels grans reptes pendents** del sector i, en general, del conjunt de la societat: Igual que en el lloguer, en breu arriben canvis normatius que cal preveure.

El detall per oficines es pot consultar als diagrames de l'informe, però l'anàlisi global del perfil del comprador el 2025 mostra canvis rellevants respecte als exercicis anteriors.

Pràctica desaparició de l'inversor: El primer element destacable és la pràctica desaparició de l'inversor dins el conjunt d'operacions. Si bé aquest perfil ja s'havia reduït en anys anteriors, el 2025 el seu pes ha estat residual. Les causes són múltiples, però és evident que l'entorn regulatori hi ha tingut un impacte directe. El fet d'haver duplicat l'ITP als anomenats Grans Tenidors **ha desincentivat part dels inversors que, any rere any, incorporaven habitatges al mercat de lloguer de llarga durada.**

Des d'una perspectiva d'equilibri de mercat, la lectura és negativa. Si l'inversor compra per destinar l'habitatge al lloguer, contribueix a ampliar l'oferta disponible, que és precisament un dels dèficits estructurals actuals.

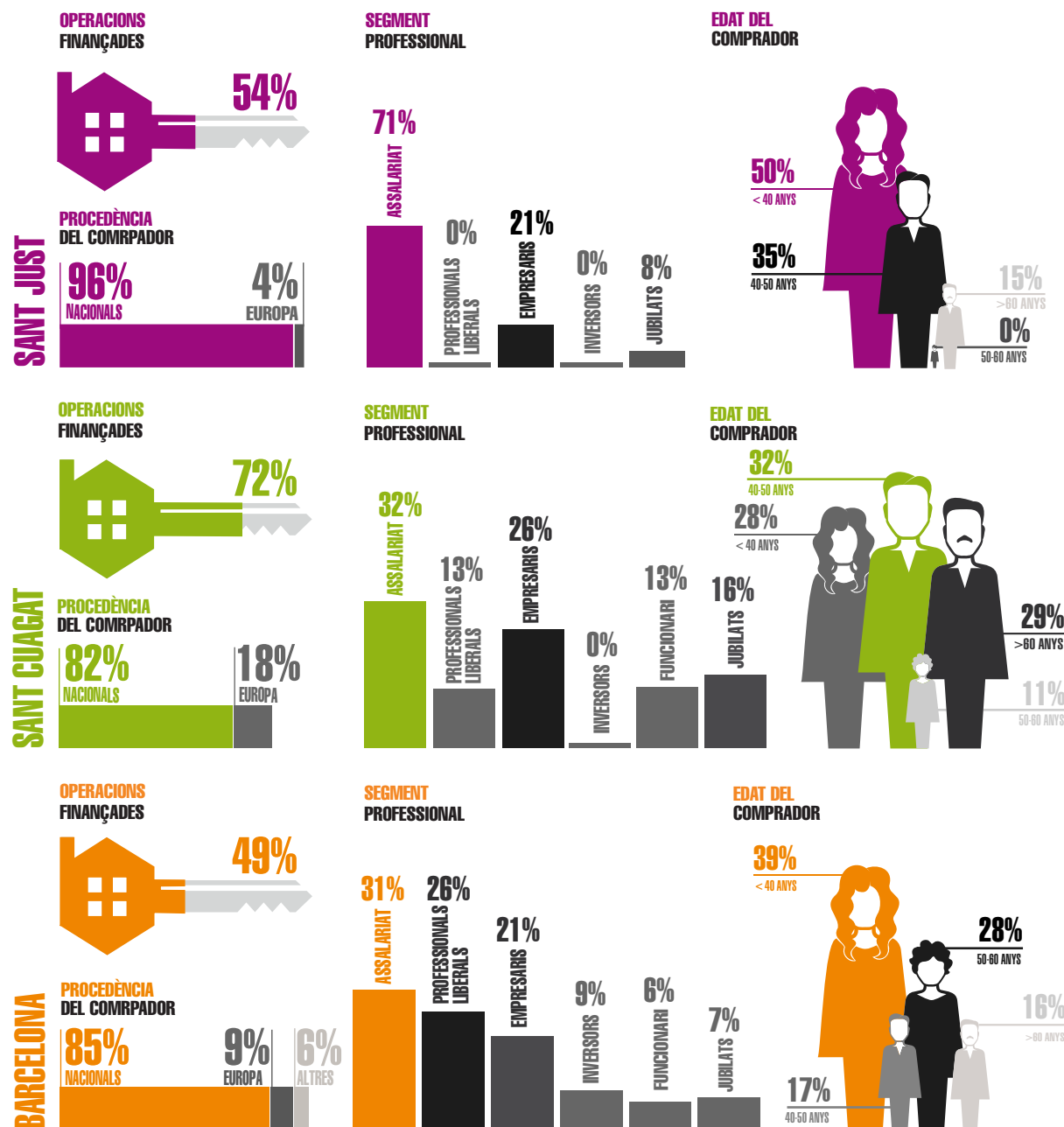
Envelliment del comprador: El segon canvi rellevant és l'augment del pes dels compradors majors de 60 anys, que és **el segment que més creix respecte als anys anteriors.** Aquest fet correlaciona amb l'increment de compradors jubilats i amb el descens del percentatge d'operacions finançades, ja que majoritàriament es tracta de compradors de reposició.

Des d'una perspectiva estrictament de mercat, aquest perfil aporta estabilitat. No obstant això, en una lectura més àmplia, que el dinamisme del mercat descansi cada vegada més en segments d'edat avançada no és un indicador especialment positiu en termes de vitalitat econòmica i social.

El pes real del comprador estranger: Finalment, cal matisar una idea recurrent en el debat públic: la responsabilitat del comprador estranger en la inflació del mercat. **El gruix de les operacions continua protagonitzat per comprador local.**

Això indica que les dinàmiques alcistes responen principalment a factors interns: oferta limitada, demanda de reposició, consolidació de determinades àrees residencials i estabilització del finançament. El mercat, per tant, creix fonamentalment per dinàmica local.

PERFIL COMPRADOR 2ª MÀ 2025



VENDA OBRA NOVA

Dades d'Amat Immobiliaris

L'activitat de venda d'obra nova durant el 2025 ha estat clarament marcada per un increment significatiu del volum d'operacions, impulsat principalment per la coincidència de diversos projectes en fase de comercialització que ens ha permès tenir una oferta àmplia, i alhora per un mercat molt vigorós amb molta necessitat elevada de trobar habitatge disponible.

El 2025 el nombre de vendes d'obra nova ha crescut un **40% respecte el 2024**. Com dèiem, aquest increment respon sobretot a un **major volum de projectes en comercialització**, que ens ha permès assolir quotes d'activitat més elevades.

El ritme de comercialització ha estat desigual i molt condicionat per la fase de cada promoció i per la tipologia dels habitatges oferts. Durant el 2025 ens hem mogut entre **1 i 4 habitatges venuts al mes per projecte**.

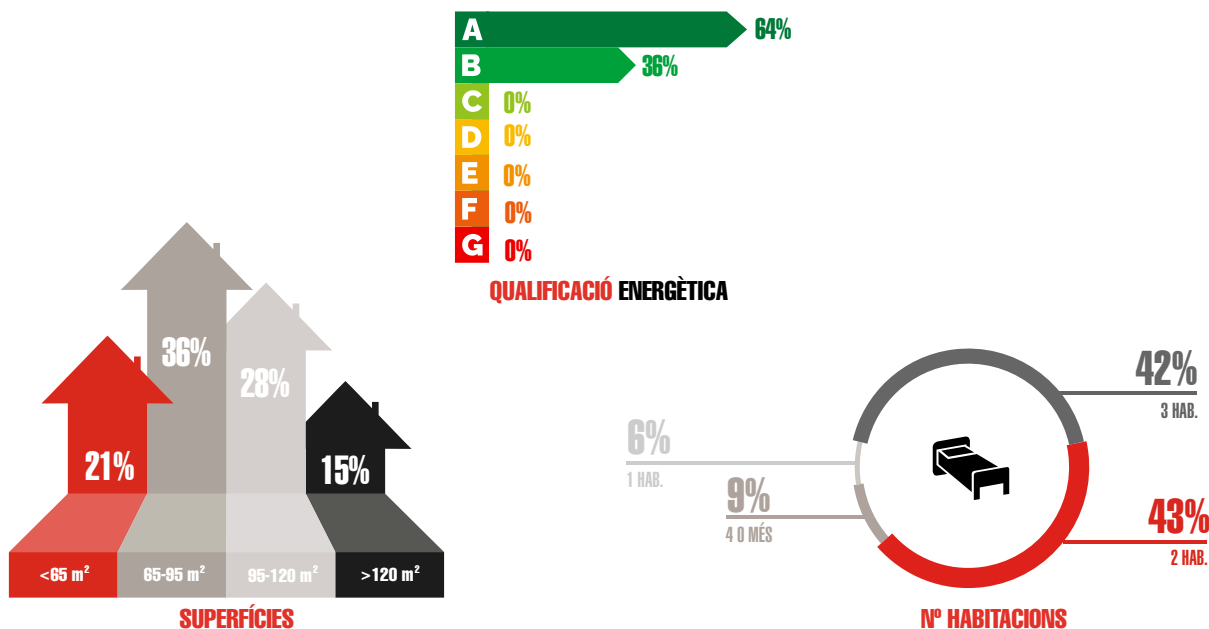
L'anàlisi de les dades mostra que **la repercussió mitjana de venda el 2025 ha estat un 15% superior a la del 2024** en termes agregats.

Ara bé, és important contextualitzar aquesta dada:

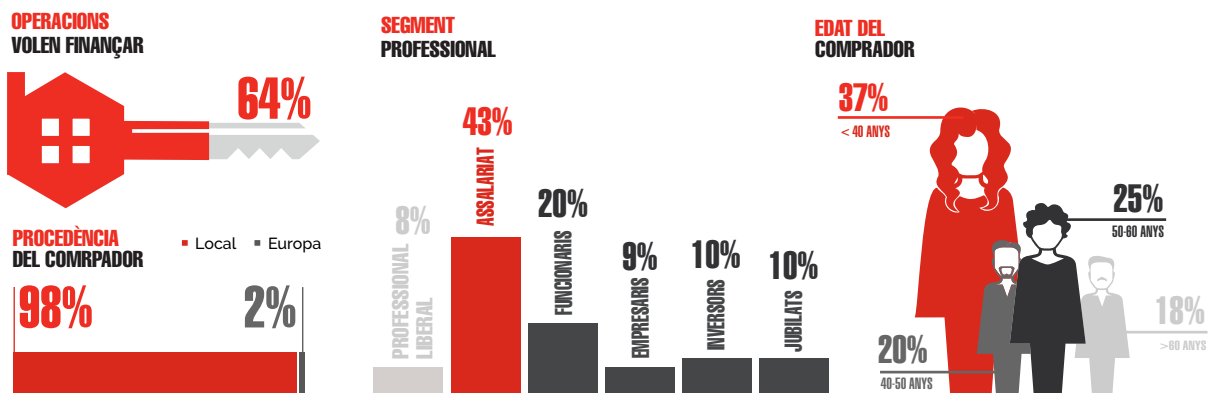
- La comparativa interanual no sempre és homogènia.
- Normalment acostuma a haver-hi un recorregut en preus per cada projecte durant el període de comercialització.
- En diferents projectes pot ser que els preus absoluts es mantinguin però que la superfície dels habitatges es redueixi.

Tot i aquest increment significatiu som de l'opinió que queda molt poc recorregut a l'alça en preus de forma generalitzada en les zones metropolitanes.

TIPOLOGIA IMMOBLE VENUT OBRA NOVA 2025

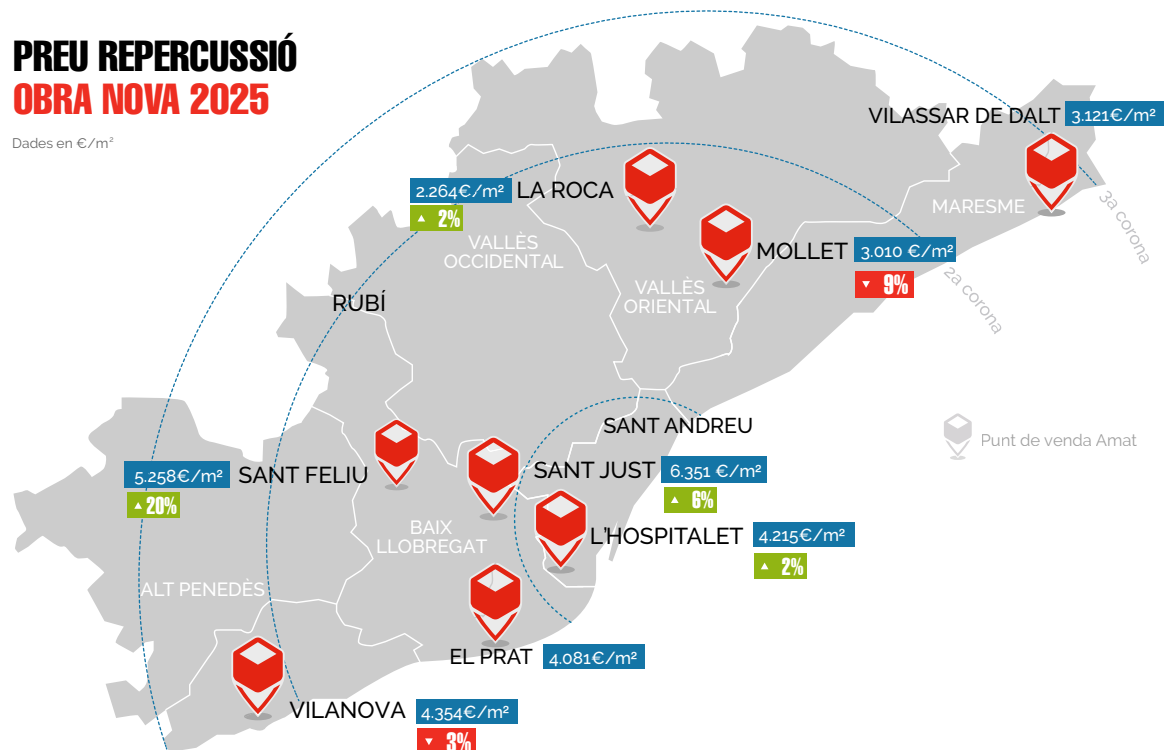


PERFIL COMPRADOR OBRA NOVA 2025



PREU REPERCUSSIÓ OBRA NOVA 2025

Dades en €/m²



L'habitatge d'obra nova més venut al 2025 correspon a un **pis de 2 o 3 habitacions i d'uns 95 m² construïts**. S'ha notat que hi ha hagut un **desplaçament cap a habitatges més petits i amb menys habitacions**. Tot i així els habitatges més grans mantenen una proporcionalitat significativa.

Com sempre destacar la comparativa de l'eficiència energètica de l'obra nova respecte al mercat de segona mà. Els estàndards constructius de primer nivell en aquest sentit fan que **tot el parc de nova construcció es situï entre una A i una B**, amb tot l'estalvi i confort que proporciona aquesta situació als nous habitants d'aquests habitatges.

Des del nostre punt de vista el fet més destacable és que creixen els dos extrems en perfils d'edats dels compradors:

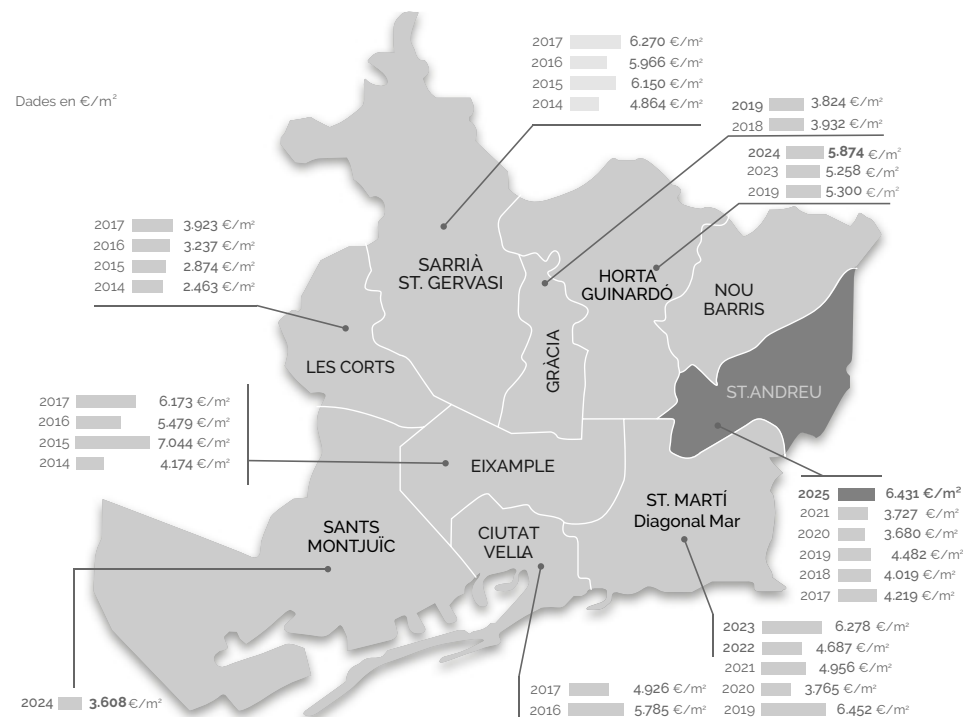
- Augmenta el pes dels **menors de 40 anys**, probablement vinculat a primera compra amb suport familiar davant la impossibilitat d'accedir al lloguer.

- També creix el segment **>60 anys**, associat a reposició i a la recerca d'un habitatge més eficient i adaptat. Similar al que ha passat en el mercat de segona mà.

Aquest fet ja l'hem destacat també quan hem analitzat el mercat de segona mà. **El 64% de les operacions han requerit finançament**, per sota del 72% del 2024. Aquesta reducció encaixa perfectament amb la importància dels compradors més senyors, ja que majoritàriament són de reposició i ja tenen els recursos per comprar.

Com també hem destacat diverses vegades la presència de compradors estrangers pot ser més o menys important, però el **pes del mercat cau clarament sobre la demanda local** i això s'ha de tenir molt clar en el disseny global de qualsevol projecte d'habitatges d'obra nova.

Per últim destaca especialment que els inversors **es troben sota mínims**, reduint clarament el seu pes respecte l'any anterior. Una **tendència** que ja fa diversos anys que anem remarcant, i com ja hem comentat abans, que considerem com a **no desitjable** des del nostre punt de vista.



MERCAT LUXURY

El segment d'alt standing ha seguit amb un **comportament alcista**, fet que ja fa diversos anys que passa. Cada any es fan més compravendes en aquest segment de preu.



El 69% de les vendes han estat de cases i/o solars per a unifamiliars. Sempre és difícil fer comparatives d'un any a l'altre ja que l'oferta és difícilment comparable, i més en aquest segment de preus. Però de forma agregada sí que podem dir que hi ha hagut un creixement de preus de poc més del 2%.

En altres informes ja hem destacat que també aquí la demanda local és més important del que aparentment es pugui pensar. Destacariem **el perfil de comprador local que ha estat desplaçat a l'estranger durant anys i torna per instal·lar-se altre cop a Barcelona o al seu entorn**, ocupant en molts casos aquest segment del mercat.



El resum es pot fer ràpidament, **el 2025 ha significat més operacions i creixement de preu en tots els segments de la venda**. Com ja hem dit altres vegades, el mercat de lloguer i de venda són vasos comunicants, i davant la complexitat d'un d'ells, part de la oferta es deriva, però sobretot una part més gran de la demanda.

I això en un context on ja acumulàvem un dèficit important pels nivells baixos de construcció acumulats durant anys i per l'increment més que significatiu de la població.

QUÈ ESPEREM PEL 2026?

Cada cop se'ns fa més complicat fer cap tipus de previsió sobre com evolucionarà el mercat immobiliari els propers mesos. Vivim en un món incert i volàtil en canvi constant on qualsevol predicció pot fer aigües en menys de 24 hores, però sobretot **estem en un sector que està en màxima tensió i això augmenta la seva imprevisibilitat de forma exponencial**.

Segurament la resposta fàcil és que el 2026 serà una continuació amb matisos del 2025, o sigui, que depenent de cadascú en la posició en què es trobi respecte al mercat immobiliari l'any 2026 serà igual de dolent o igual de bo que el 2025. Una de les coses que tenim clares és que difícilment hi haurà cap canvi radical en cap de les dues potes que defineixen qualsevol mercat, no s'espera cap canvi radical de la demanda, i encara menys un canvi sobtat de l'oferta, així que difícilment res pot canviar massa d'un any a l'altre.

I malauradament tampoc es trobarà cap consens per intentar trobar solucions efectives, no les que tenim avui en dia. Consens implica trobar un espai comú de solucions, i per definició implica que tothom ha de renunciar a alguna cosa per trobar aquest espai comú. Però vivim en uns temps on ningú vol renunciar a res.

Amat.

Immobiliaris des de 1948

www.amatimmo.cat · 934 803 400 · info@amatimmo.cat

Barcelona · Via Augusta, 3 i Balmes, 345 | **Sant Cugat del Vallès** · Av Rius i Taulet, 17 | **Sant Just Desvern** · Bonavista, 63

Hi som sempre

Segueixi'ns

