

Elisa Morillo conoce bien el sector inmobiliario en España. La socia directora de Quadrar opina que lo peor ya ha pasado y no espera más bajadas de precios, por ello cree que ha llegado el momento de comprar. Se dedica a gestionar y comercializar promociones y da servicio principalmente a fondos de inversión, entidades financieras y promotores. La ejecutiva insiste en que hasta

los fondos de inversión están pidiendo menos márgenes para seguir realizando compras, pero reconoce que la incertidumbre política paraliza muchas operaciones. Cree que hay menos oferta y más demanda que hace un par de años y es optimista respecto al futuro del sector, porque ve en las nuevas tecnologías un nuevo aliado en el proceso de venta de inmuebles en España.

**Elisa Morillo, socia directora general de Quadrar**

## “Los fondos están esperando a que se asiente un Gobierno estable”

■ Esmeralda Gayán

— **¿Qué momento atraviesa el sector inmobiliario español?**

— Atraviesa un momento de recuperación, el punto cero ya ha pasado y fue 2015. Existen multitud de factores que nos señalan esta recuperación y que son idénticos a crisis pasadas, se vende más y por tanto disminuye el stock de llave en mano, se construye más ante la carencia de vivienda en determinadas zonas, aumenta la concesión de hipotecas, tanto a particulares como préstamo promotor aunque éste último tiene muchos condicionantes, suben los visados concedidos, en definitiva las expectativas son muy buenas ¿Qué dista mucho de 2007? Sí, y espero que así siga durante mucho tiempo.

— **¿Es 2016 el año de la recuperación definitiva del ladrillo?**

— Aún queda mucho por hacer y hay que hacer las cosas mejor que en el pasado pero sí, es el año de la recuperación. Será una recuperación lenta porque la crisis ha sido muy profunda y levantarse cuesta. Además, siempre es mejor la moderación que la euforia.

— **¿Los españoles perciben que es el momento de volver a comprar una vivienda? ¿O siguen esperando nuevas bajadas de precio?**

— No va a haber bajadas de precios a nivel general pues lo peor ya ha pasado. Hasta los fondos de inversión están pidiendo menos márgenes para seguir realizando compras. El precio sigue una ley de oferta y demanda y ahora hay menos oferta que hace un par de años y, lo más importante, más demanda. No obstante, es posible conseguir alguna oferta puntual en zonas poco demandadas pero para las capitales de provincia en áreas consolidadas la percepción del comprador es que ha llegado el momento de comprar.

— **¿Quién está comprando viviendas en estos momentos? ¿Cuál es el perfil del comprador?**

— De todos los perfiles que compraban en el periodo de 2003 a 2007 el que más se mantiene es el repositor, aquella familia, normalmente con hijos, con edades comprendidas entre los 40 y los 55, que cambian su residencia a una mayor. Con poder adquisitivo medio y afianzado laboralmente. La gran diferencia es que, anteriormente, la vivienda que dejaban la vendían obteniendo una plusvalía a un segmento más joven y/o con menor poder adquisitivo, y ahora, al no obtener esa plusvalía por las bajadas de precios prefieren alquilarla, y por otra parte, el alquiler es también la opción válida para aquellos segmentos que no pueden comprar.

— **¿En qué medida se ha retirado la demanda extranjera por el impass político que vive España en estos momentos? ¿Muestran**



**simpatía los inversores por alguno de los pactos entre los grandes partidos que están encima de la mesa?**

— Depende de qué tipo de demanda estemos hablando, si es la demanda extranjera particular que compra para residir, esa no se ha retirado. Si es la demanda de los fondos de inversión que compran para obtener una rentabilidad posterior están, en alguna medida, esperando a que se asiente un gobierno estable. Los inversores pueden asumir un riesgo determinado planificando con varios escenarios, lo que no pueden asumir es la incertidumbre y ahora mismo ninguno de los pactos que están encima de la mesa tienen certeza alguna. ¿Se siguen realizando operaciones? Sí, pero con mucha cautela.

— **¿En qué medida ayuda al sector inmobiliario un Euríbor en negativo? ¿Cómo están compensando este fenómeno las entidades financieras?**

— Ayuda en la medida en que el dinero es más barato y las hipotecas ya concedidas ven menguar su cuota mensual y por tanto el hipotecado puede ahorrar más, no obstante, para las hipotecas de nueva concesión hay que mirar los diferenciales y la vinculación que te exigen (seguros, planes de pensiones...), un banco jamás va a perder dinero por prestárselo a un tercero, es ilógico, para ello están incorporando las cláusulas cero, que no son abusivas, o subiendo los diferenciales, que es una medida compensatoria mucho peor. Por otra parte, está habiendo un aumento importante en la contratación de las hipotecas a un

### AL TIMÓN

**Elisa Morillo** es socia directora general de Quadrar. Licenciada en Investigación y Marketing por la Universidad Pontificia Comillas, máster en Publicidad, tiene la especialidad de Comunicación por ICADE/ICAI. También

es licenciada en Sociología y Ciencias Políticas por la Universidad Pontificia de Salamanca. Cuenta con un gran bagaje dentro del sector inmobiliario, con cerca de 20 años de experiencia en este mercado. Ha trabajado en

diferentes empresas del sector. Fue directora de Expansión de Foro Consultores Inmobiliarios. Y anteriormente, directora de Marketing e Investigación de Mercado en las firmas Proincasa y Roan.

interés fijo, ni los bancos ni la gente quiere arriesgarse mucho y los intereses son realmente asumibles.

— **¿Realmente cree que hay una guerra hipotecaria en el sector bancario?**

— Siempre hay guerras en el sector bancario pues es un sector muy competitivo, lo que cambia es la oferta, a veces son guerras de depósito, otras guerras de diferenciales... el negocio del banco es prestar dinero y que se lo devuelvan con intereses. Lo que sí ha cambiado realmente es el perfil del cliente que buscan, ya no conceden hipotecas generalizadas si no que establecen unos baremos de solvencia muy concretos: rentas a partir de determinado nivel, contratos indefinidos, antigüedad en las empresas...

— **¿Cuántas viviendas calcula que se venderán en España en este ejercicio? ¿Cuántas se están construyendo? ¿Y cuántas vivien-**

**das vacías calcula que existen en nuestro país?**

— Yo calculo que en este año podemos estar hablando de una venta de 400.000 inmuebles superando algo el año anterior.

Con respecto a cuantas viviendas se están construyendo en España, el último dato que tenemos es del Ministerio de Fomento en 2014 que cifra las viviendas en construcción en unas 33.000 según concesión de licencias. Siguiendo la tendencia alcista iniciada en 2013 es posible que en 2016 nos posicionemos en las 40.000 unidades. Y, por último, las viviendas vacías en España el INE, en su último censo de 2011 las ha estimado en 3,4 millones, habría que ver cuántas hay en la actualidad, bastante menos ya que se ha vendido por encima de lo que se ha construido, no obstante, la cifra de viviendas vacías hay que cruzarla con la zona de ubicación y la antigüedad de las viviendas para entender bien el dato.

— **La banca está vendiendo sus pisos a buen ritmo, pero todavía tiene bastantes en sus balances. ¿Cree que su política de concesión de crédito para sus propias viviendas está frenando la venta de pisos entre particulares o agencias?**

— No, por una parte, gran parte de la compraventa entre particulares (sea con o sin agencia) se ha comprado sin financiación, por otra parte, si el cliente es solvente y el estudio financiero es positivo, los bancos no deniegan el préstamo aunque la vivienda no sea suya, y, finalmente, hay entidades financieras que apenas tienen viviendas en sus balances y se vuelcan en su negocio hipotecario.

— **El cooperativismo es una fórmula que ustedes proponen para ahorrar costes para el propietario, pero en España ¿qué recorrido tiene dicha fórmula? ¿Qué ventajas e inconvenientes presenta?**

— El tema del cooperativismo es muy extenso. Su mayor recorrido es precisamente en épocas de crisis por lo que le queda mucho por delante. Los mayores inconvenientes son que los riesgos del promotor son asumidos por la cooperativa (riesgos de licencias, financiación, construcción, imprevistos...) por lo que hay que estudiar bien la

**“De todos los perfiles que compraban en el periodo de 2003 a 2007 el que más se mantiene es el de una familia, entre los 40 y los 55 años, que cambia su residencia a una mayor”**

**“La gran diferencia es que, antes, la vivienda se vendía obteniendo una plusvalía y ahora, al no obtener esa plusvalía por las bajadas de precios, los propietarios prefieren alquilarla”**

**“En los últimos años, gran parte de la compraventa entre particulares, sea a través de agencia o de forma independiente, se ha comprado sin ningún tipo de financiación”**

gestora que lleva el proyecto y las ventajas son muchas, pero la fundamental es el precio, al no existir beneficio promotor el precio de la vivienda baja.

— **Finalmente, hablemos de Quadrar y de sus proyectos en España.**

— Quadrar es una empresa gestora y comercializadora de promociones que da servicio a fondos de inversión, entidades financieras y promotores. Detectamos suelos idóneos para promover, realizamos los análisis de viabilidad pertinentes y las Due Dilligence y ofrecemos toda la gestión y puesta en marcha de la promoción. Contamos con nuestros propios vendedores y con una red amplia de colaboradores. Aparte de las promociones ya en curso tenemos lanzados varios proyectos en Andalucía y Madrid los cuales se encuentran en diferentes estados de avance, los más inminentes serán en Sevilla, Marbella y el arco norte de Madrid. Somos muy optimistas con los años que se avecinan para la promoción inmobiliaria, la forma de vender ha cambiado, las nuevas tecnologías han entrado a formar parte del proceso de venta y hay que adaptarse a ellas. Entramos en un nuevo ciclo lleno de retos que afrontamos con mucha ilusión.