



José Vázquez Seijo
Presidente Ejecutivo de Euroval

En su opinión, ¿cuál es la situación actual del mercado de la vivienda en España? ¿Cómo se posiciona su compañía en este mercado?

El mercado de la vivienda en España presenta actualmente al menos dos características diferenciadoras de las tradicionales. En cuanto a datos básicos, tras la crisis y el largo periodo de consolidación del mercado, destaca la estabilización, con tendencias moderadas al alza, de los precios medios anuales en torno al 4%; crecimiento de las transacciones en un 14%; y revitalización de la promoción que prácticamente se había estancado. Hay que considerar que el sector de la vivienda puede no seguir las pautas de crecimiento continuado que lo caracterizaba en el pasado. En segundo lugar, se ha producido una concentración y profesionalización de la actividad en todos sus ámbitos, desde la inversión mediante fondos y sociedades, la comercialización y promoción también por sociedades, vinculadas en mayor o menor medida a entidades financieras; y lo mismo ocurre en lo que se refiere a la construcción.

Nuestra compañía crece ampliamente por encima de la media del sector, con excelentes perspectivas para 2018. El reto es continuar con nuestros desarrollos tecnológicos, para seguir valorando adecuadamente la tendencia de los precios en estos momentos de cambio.

Suelo y financiación son factores clave en este mercado ¿Cómo se están comportando hoy y cómo cree que evolucionarán en el corto y medio plazo?

Se están poniendo en el mercado bolsas importantes de suelo; como ejemplo pueden darse los de la sociedad para la adquisición de activos procedentes de la reestructuración bancaria (Sareb), los anunciados por Aena para Madrid-Barajas, o los de Mercasevilla. Tienen en común que son ofertas de suelo para proyectos de en-

vergadura, y pensando en la promoción a largo plazo. Las necesidades de suelo para vivienda son localmente muy dispares, y hay que verlas en relación al stock de vivienda nueva disponible para la venta, que en general se reduce lentamente. En cuanto a la financiación, los préstamos nuevos hipotecarios para vivienda crecen desde 2014, y actualmente lo hacen en un 14% anual. La relación entre hipotecas firmadas y compras de vivienda es del 70%; había caído por debajo del 50%, cuando en el momento más bajo de la crisis más de la mitad de las escasas operaciones se hacían sin hipoteca.

Qué elementos definen al cliente actual, qué equipamientos y servicios demanda y cómo se interrelacionan ustedes con él.

Como somos una sociedad de tasación, sólo actuamos como notarios o registradores del valor en el mercado de la vivienda cuando somos requeridos por nuestros prescriptores y clientes para una finalidad determinada.

Se dice que la demanda actual es mayoritariamente inversora o de reposición ¿Qué tiene que cambiar para que los jóvenes que quieran acceder a una vivienda en propiedad puedan hacerlo?

La demanda inversora es importante, pero sobre todo en sectores distintos a la vivienda: hoteles y apartamentos, logística, oficinas y comercial en todas sus clases. La inversión de vivienda está concentrada en sociedades que buscan la especialización, o divisiones dentro de esas sociedades. También puede considerarse la venta de carteras de préstamos que tienen viviendas como garantía. Hay proyectos especialmente dirigidos a jóvenes, pero en el ámbito del alquiler, más que de la venta. En las actuales circunstancias la satisfacción de la demanda joven requiere tres cosas: una, promoción en sue-



los baratos, costes de construcción reducidos, y financiación en condiciones muy favorables; dos, que se adecúe en espacio y distribución a las necesidades de esa demanda; y tres, una recuperación del empleo y salarios que permita la compra.

En el momento actual, tecnología, sostenibilidad, eficiencia energética, confort del usuario, son atributos indisociables de calidad en la vivienda ¿Cómo influyen en la competitividad del producto residencial? ¿Cómo los integra su empresa en su oferta al mercado?

Hay unas características de calidad que vienen reguladas, como la eficiencia energética. El reto está en añadir valor a la vivienda con una inversión en tecnología de construcción y equipamientos que sea muy eficiente. La rehabilitación está ayudando, sin duda, a la mejora de la calidad de la vivienda. Nuestro papel como sociedad de tasación es identificar el valor que estos atributos de calidad proporcionan a una vivienda, en relación a otra comparable que no los tiene.

Por último, en cuanto al mercado de alquiler residencial, ¿Qué medidas sería necesario implementar para que España pudiera contar con una oferta de vivienda en alquiler suficiente, profesionalizada y asequible?

El alquiler es la mejor alternativa actual. Puede decirse lo mismo que en la pregunta anterior sobre la compra: promoción, comercialización y construcción, muy profesionalizadas, con buena financiación, adecuada a la demanda actual, y una mejora en la capacidad de pago por parte del inquilino. En la reciente normativa para facilitar el acceso a la vivienda en alquiler, se han cuestionado las ayudas por las limitaciones de las mismas, pero no son en modo alguno despreciables para el propósito de que

En las actuales circunstancias la satisfacción de la demanda joven requiere tres cosas: una, promoción en suelos baratos, costes de construcción reducidos, y financiación en condiciones muy favorables; dos, que se adecúe en espacio y distribución a las necesidades de esa demanda; y tres, una recuperación del empleo y salarios que permita la compra

estamos hablando. Por otra parte, no creemos que el alquiler por propietarios individuales pueda tener un papel relevante, y la inversión para alquilar puede hacerse mejor mediante sociedades cotizadas. Aquí sí cabe incluir a la vivienda en alquiler –a través de sociedades o en forma de inversión colectiva– en la planificación del ahorro a largo plazo, dándole las ventajas que tienen los planes de pensiones, que se diversificarían con alternativas como ésta. [()]