

# Cinco Días

Fecha: 06/11/2017

Tema: Inmobiliaria/Urbanismo

Página: 30

Entrevista Director de residencial de Knight Frank

## CARLOS ZAMORA

### “HAY BASTANTE ESCASEZ DE PISOS DE ALQUILER”

**Empezó trabajando en banca, aunque se especializó en el área inmobiliaria, donde ha desarrollado su carrera profesional. Asegura que el sector se está activando**

PAZ ÁLVAREZ  
MADRID

**C**omenzó su carrera en el sector financiero, pero un máster en el área inmobiliaria cambió su destino profesional. Carlos Zamora, madrileño, de 45 años, trabajaba en Banco Banif cuando, por casualidad, derivó sus funciones hacia el área inmobiliaria. Más tarde, tras la fusión, pasó al grupo

Santander, donde trabajó como analista de inversión, para el año pasado fichar por la consultora inmobiliaria Knight Frank, en la que dirige el área de residencial.

**¿Qué tiene el sector inmobiliario para que toda su carrera haya transcurrido en él? Lo más bonito que tiene es que está basado en la economía real, o incluso va por delante. La crisis se inició por el sistema inmobiliario. Es un sector que va a la par, es un área más de inversión. Ahora podemos ver que estamos ante una cierta recuperación económica. Hubo un parón en cuanto a promociones, porque no había demanda. Habían desaparecido los promotores. Ahora volvemos a tener crecimiento positivo, ya que hay viviendas iniciadas en promociones, a la vez que hay un mejor acceso a la financiación.**

**¿Vuelve a haber animación?**

Cada vez hay un mayor número de inversores extranjeros, vuelve a haber grúas en el horizonte, y eso es positivo, siempre y cuando no se nos vaya de las manos. Te-

nemos precios por debajo de la burbuja inmobiliaria. Antes había 700.000 viviendas en el mercado, ahora hay 80.000. A pesar de las expectativas, no llegaremos a esos niveles, que eran insostenibles. Actualmente el acceso a la financiación es limitado; ahora se da el 60% del valor, dependiendo del proyecto, y a los promotores se les exige un número de viviendas vendidas.

**¿Qué aporta una consultora como Knight Frank al sector?**

Nuestra misión es ayudar al promotor. Tenemos un departamento de suelo y edificios para rehabilitación en el centro, sobre todo en Madrid, donde somos potentes. Contamos también con un área de obra nueva con promociones de lujo y otra de venta de segunda mano de pisos prime. Queremos acompañar a un inversor en la compra de suelo, en caso de que ese activo sea bueno, dándole un precio de venta y acompañándolo en el diseño, y luego venderle los pisos. Ahora mismo hay 16 promociones en el sector prime en Madrid y nosotros estamos en 8 de ellas.

