Encuentro Vivienda 2012

Encuentro "Vivienda 2012": Banca, Internet y rehabilitación, nuevos ejes del mercado inmobiliario
Organizado por CESINE, con la colaboración de ANEI y patrocinado por Garrigues, Fotocasa.es, Proyecta, Pisos.com, Yaencontre.com y Re/MAX, ha tenido lugar el XIV Encuentro ‘Vivienda 2012’ en el auditorio Garrigues de Madrid, que contó con la asistencia de 150 profesionales. La jornada fue inaugurada por Juan Van Halen, director general de Vivienda de la Comunidad de Madrid.

Uno de los ejes de la jornada fue la intermediación inmobiliaria en Internet y nuevos modelos de negocio en el sector. Miguel Errasti Argal, Presidente de ANEI, hizo referencia al valor del canal de Internet para el sector inmobiliario destacando su idoneidad para los consumidores al ofrecer información, visualización y discriminación al potencial comprador gracias a los filtros de los portales sectoriales. Igualmente, expuso la reducción de la brecha digital gracias al dominio del móvil como gadget universal.

Por su parte, Christian Palau, director general de Fotocasa.es, revisó los mitos sobre el alquiler que perviven en España manteniendo esta modalidad de vivienda en el puesto de cola entre las preferencias de los ciudadanos, incluso entre los más jóvenes e incluso en contra del contexto económico. “Sólo el 17% de los españoles vive de alquiler y esto se debe a la bajísima movilidad geográfica de los trabajadores del país”, afirmó el ponente.

Manuel Gandarias, director del Gabinete de Estudios de Pisos. com, afirmó que “la negociación de precios entre la oferta y la demanda residencial debe seguir adelante porque los precios de salida de las viviendas de segunda mano en venta siguen estando por encima de lo que la demanda está dispuesta a pagar”.

Alfredo Pérez, director comercial de Yaencontre.com, expuso los nuevos inputs de información que este portal inmobiliario está estudiando poner a disposición de sus clientes, “ya que actualmente saben cuántas visitas y peticiones de información reciben sus inmuebles pero no la demanda que generan los inmuebles de las mismas características que ofrecen otros clientes para su alquiler o venta”.

Finalmente Javier Sierra, presidente de Re/MAX, recomendó que ante la avalancha de cierres entre las agencias de intermediación inmobiliaria, las que pervivan opten por replicar el paradigma de servicio de los agentes inmobiliarios de Estados Unidos, fuertemente basado en la cooperación y el valor añadido y provisto de herramientas de intercambio eficiente de información como el MLS (Multiple Listing Service) empleado por Re/MAX.