

Fotocasa Real Estate Conference 2017

“Hoy por hoy el riesgo de burbuja inmobiliaria está lejos”

- Fotocasa organizó la mañana de ayer una jornada de conferencias que contó con ponentes inmobiliarios de primer orden
- Tanto Gonzalo Bernardos como Beatriz Toribio destacaron el buen momento que vive el sector inmobiliario en estos momentos
- La jornada siguió con una mesa de debate y una charla motivacional a cargo de Pedro García Aguado

Madrid, 6 de octubre de 2017

El portal inmobiliario [fotocasa](#) organizó ayer en Madrid una jornada de conferencias bajo el título *fotocasa Real Estate Conference 2017*. El auditorio de la Fundación Giner de los Ríos fue el lugar elegido para celebrar el evento al que asistieron más de 200 profesionales del sector inmobiliario y del marketing. Mónica Carillo, periodista y presentadora de informativos de Antena 3, fue la encargada de dirigir todo el evento.

El encargado de romper el hielo fue el profesor **Gonzalo Bernardos**, director del Máster en Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la Universidad de Barcelona. El profesor Bernardos habló de las tendencias que se perfilan en el mercado inmobiliario en nuestro país de cara al próximo año. En este sentido, Bernardos destacó que “la expansión de precios va a llegar a todas las ciudades y pronto vamos a tener a todo el país con subidas de precio, especialmente en Barcelona, que cerrará el año con una subida del 20% respecto al año pasado, Mallorca, que subirá algo más del 20% y Madrid que cerrará el año con un crecimiento algo menor del 20% por la gran capacidad que tiene”. Añadió que “los precios en grandes ciudades van a seguir subiendo hasta 2021”.

Además, el profesor Bernardos considera que “en los próximos años tendremos una tasa de paro en torno al 10% y en estos momentos está sobre la mesa la subida salarial que aportará mayor confianza y un mayor poder adquisitivo. Esto hará que el mercado del alquiler se debilite de manera progresiva”.

“En la actualidad es más barato comprar que alquilar porque los tipos de interés están en mínimos y el euríbor en negativo”. No obstante, el profesor Bernardos destacó que “en estos momentos estamos lejos de una burbuja inmobiliaria”.

Respecto al proceso catalán, Bernardos considera que “con la independencia, la economía para Cataluña sería terrible: traslado de población, de empresas, corralito, devaluación de la moneda...”. Cree que “el principal perjudicado sería Cataluña pero que también afectaría al conjunto de España. No hay buenas perspectivas del mercado si la independencia se proclama”, concluyó el profesor Bernardos.

Por su parte, **Beatriz Toribio**, responsable de estudios de [fotocasa](#), acercó a los asistentes a la realidad de la vivienda con su ponencia “*Cinco preguntas clave en el mercado inmobiliario*”. En su exposición, Toribio respondió a las siguientes cuestiones: ¿recuperación sí o no?, ¿nos encaminamos hacia una nueva burbuja inmobiliaria?, ¿qué está ocurriendo con los precios?, ¿está cambiando la mentalidad de los españoles sobre la vivienda? y ¿quién está comprando vivienda?

Respondiendo a la pregunta de si el mercado inmobiliario se está recuperando, Toribio considera que sí. “En 2014 empezamos a ver los primeros signos positivos aunque hemos asistido a periodos de luces y sombras y ahora empezamos a ver que el mercado se está recuperando”. Añadió que “2017 es el año de la recuperación. Ya hay confianza porque hay financiación y la mejora de la economía y el empleo están haciendo que la situación mejore. Estamos empezando a ver datos de compraventas similares a los de 2011”.

Respecto al tema de la burbuja inmobiliaria, Toribio coincide con Bernardos en que no hay riesgo, por ahora, de una nueva burbuja inmobiliaria. “No existe riesgo porque la financiación, aunque es mayor, está muy controlada, cuatro de cada 10 hipotecas son a tipo fijo y el 40% de las hipotecas se cierran sin financiación, hecho que también protege al mercado”. Además añadió que “a nivel de actividad sigue estando por debajo del boom y los precios, aunque suben con fuerza, siguen estando muy por debajo de los máximos y acumulan una caída del -42%, según los datos del Índice Inmobiliario [fotocasa](#)”.

“Otros factores que frenan la burbuja son los bajos sueldos y la pérdida de poder adquisitivo, que hacen que la mayoría de personas todavía no puedan acceder a una vivienda de compra pese al abaratamiento de los últimos años”, añade Toribio.

La responsable de estudios de [fotocasa](#) explicó que “el alquiler ha ganado terreno y estamos asistiendo un cambio de mentalidad pero eso no quita que España sigue siendo un país de propietarios. Seguimos dándole un gran valor a la vivienda como patrimonio y la vemos como una buena inversión”. “Los jóvenes, que tienen una visión mejor que el alquiler aunque siguen anhelando comprar a largo plazo una vivienda”, añadió Toribio.

Para hablar de uno de los retos más importantes al que tendrán que hacer frente todas las empresas de nuestro país en los próximos años, [fotocasa](#) invitó a Isaac Hernández, director de Google for Work para España y Portugal, quien avanzó que las empresas tienen por delante “la necesidad de navegar la Tormenta Perfecta de la Transformación Digital”. Isaac compartió con la audiencia los ingredientes de la fórmula del éxito que aplica Google para desarrollar una cultura empresarial que fomenta la innovación, la agilidad y el crecimiento. En concreto, según explicó Isaac Hernández, “se consigue apostando por la tecnología, pero sobre todo por los equipos y las personas”. Afortunadamente, tal y como explicó Isaac, esa fórmula es aplicable a la mayor parte de las empresas españolas.

Durante la mañana también hubo momento para el intercambio de opiniones. [fotocasa](#) organizó una mesa de debate para tratar un tema tan relevante como cuál es la posición que tiene el cliente dentro de la estrategia de marketing de las empresas. En pocos años se ha pasado de poner foco en el producto a centrar los esfuerzos en el conocimiento de los clientes y las necesidades reales que estos demandan. ¿Es el cliente el centro de las estrategias de marketing en nuestro sector? ¿Cómo han cambiado y van a cambiar los procesos comunicacionales que mantenemos con ellos?

El debate estuvo moderado por Mónica Carillo y participaron tres expertos en el tema. Por un lado, participó **Olga Sala**, directora de Marketing y Comunicación de Monapart, una red de agencias inmobiliarias boutique con presencia en Alicante, Barcelona, Girona, Madrid, Palma, Penedès, Tarragona y Valencia. Olga explicó su experiencia con Monapart, donde están realizando una estrategia muy innovadora desde el punto de vista de la comunicación y el marketing, trabajando muy estrechamente la relación con sus clientes.

“Desde Monapart vimos que el sector estaba muy alejado del cliente y nos veían como un mal necesario y parecía que trabajábamos en contra de él. Empezamos a trabajar un formato de vídeo con cápsulas de un minuto, que llamamos Inmociones, en que los clientes nos preparan un guion para los posibles compradores. Una especie de despedida para los propietarios y una herramienta de captación de clientes”, explicó Sala.

También participó en el debate **David Soler**, asesor de marketing y eBusiness además de dirigir el Postgrado en Gestión de Marketing Digital y el Programa Ejecutivo en Marketing Digital y eCommerce en EADA Business School.

Soler explicó que “no hay que pensar en la relación con el cliente de manera puntual. Si crees que todo es buscar vivienda por la segmentación, estás acabado. Lo que tienes que saber como inmobiliaria es que tienes que saber cómo tratar al cliente para que el proceso no sea buscar una vivienda o vender y adiós. Hay que guiarles a través del proceso”.

Finalmente, el debate contó también con la presencia de **Sergio Marcos**, director de formación de [fotocasa Academy](#), el proyecto estrella de formación de [fotocasa](#) nacido justamente desde la concepción de poner al cliente en el centro de la estrategia de marketing B2B.

Otro de los momentos más interesantes de la jornada fue la entrega de los "*premios fotocasa Academy*", que tienen como objetivo poner en valor la innovación y el emprendimiento dentro del sector inmobiliario, así como la transparencia y la excelencia informativa dentro de esta área de la información. En esta primera edición se han recogido más de 30 candidaturas, lo que es sin duda una muestra de la apuesta de gran parte del sector inmobiliario por la innovación.

En la categoría "**INNOVACIÓN INMOBILIARIA**", dirigida a las iniciativas privadas del ámbito inmobiliario que hayan aportado carácter innovador y dinámico al sector, el ganador fue Mutuum Air Lock, ganador por su el proyecto de llaves virtuales.

En la categoría "**EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO**", dirigida a emprendedores cuyos proyectos han fundamentado su crecimiento en valores como el esfuerzo, la audacia y la creatividad, el ganador ha sido Eduardo Molet, ganador por su proyecto de aumentar ventas con estrategias de marketing de guerrilla.

Y en la última categoría "**TRANSPARENCIA Y EXCELENCIA INFORMATIVA**", dirigida a las iniciativas informativas que destaquen por su originalidad, transparencia y excelencia dentro del mercado inmobiliario, la ganadora fue Sandra López Letón, redactora de la sección Inmobiliaria & Diseño de Negocios-El País.

fotocasa REAL ESTATE CONFERECE acabó con un broche muy especial, la charla de Pedro García Aguado: "*La estrategia del camaleón: cómo aprender y adaptarse al cambio*". Los asistentes pudieron escuchar los aprendizajes de Pedro García Aguado, uno de los "coah" más famosos de la televisión en España gracias a los programas de Cuatro "Hermano Mayor" y "El Campamento". Pedro habló desde su experiencia de la superación y del trabajo en equipo con ejemplos muy claros de aplicación al mundo empresarial en el que nos movemos día a día.

Sobre fotocasa

Portal inmobiliario que dispone de la mayor oferta del mercado, tanto inmuebles de segunda mano como promociones de obra nueva y alquiler. Cada mes genera un tráfico de **20 millones de visitas al mes** (62% a través de dispositivos móviles) y **650 millones de páginas vistas** y cada mes la visitan un **promedio de 7 millones de usuarios**. Mensualmente elabora el [índice inmobiliario fotocasa](#), un informe de referencia sobre la evolución del precio medio de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler.

[Fotocasa](#) pertenece a [Schibsted Spain](#), la compañía de anuncios clasificados y de ofertas de empleo más grande y diversificada del país. Además de gestionar el portal inmobiliario fotocasa, cuenta con los siguientes portales de referencia: [vibbo](#), [infojobs.net](#), [habitaclia](#), [coches.net](#), [motos.net](#) y [milanuncios](#). Schibsted Spain forma parte del grupo internacional de origen noruego Schibsted Media Group, que está presente en más de 30 países y cuenta con 6.800 empleados. Más información en la web de Schibsted Media Group.

Departamento de Comunicación de fotocasa

Anais López

Tlf.: 93 576 56 79

Móvil: 620 66 29 26

comunicacion@fotocasa.es

<http://prensa.fotocasa.es>

twitter: @fotocasa