COINCIDIENDO EN FECHAS CON EL VIII CONGRESO NOTARIAL SE CELEBRA EN EL PARQUE FERIAL JUAN CARLOS I DE MADRID UNA NUEVA EDICIÓN DEL SALÓN INMOBILIARIO.

Cita en el Salón Inmobiliario de Madrid

A. T.

En esta gran feria comercial se darán cita numerosos profesionales vinculados directa o indirectamente con este sector.

Con el fin de unir esfuerzos e impulsar el debate social y la búsqueda de soluciones al incesante aumento del precio de la vivienda, el Consejo General del Notariado y los organizadores del Salón Inmobiliario de Madrid han firmado un acuerdo de colaboración.

ASESORAMIENTO NOTARIAL. Así, los visitantes al Salón Inmobiliario que lo deseen podrán solicitar asesoramiento notarial sobre cuestiones relacionadas con la compraventa de viviendas en el stand que el Consejo General del Notariado habilitará con tal fin durante los cuatro días de duración del Salón. Además, los expositores del Salón Inmobiliario y los participantes en el VIII Congreso Notarial podrán asistir a ambos encuentros y participar en actividades paralelas. De hecho, varios notarios tomarán parte en las jornadas sobre Tercera Edad del Salón Inmobiliario y colaborarán en un encuentro profesional sobre las garantías jurídicas de la inversión en España y el estudio de medidas para evitar el fraude a particulares.

CONFERENCIA INMOBILIARIA. Los organizadores del Salón han programado también la celebración paralelamente al mismo de la Conferencia Inmobiliaria 2003.

Dos días de debate que arrancarán con el análisis de un estudio sobre la situación y perspectivas del mercado inmobiliario español promovido por Grupo Planner y codirigido por Asprima y Analistas Financieros Internacionales.

Los participantes en estas jornadas debatirán sobre los posibles desajustes en la dimensión del sector español de la construcción, los rasgos diferenciales del actual ciclo inmobiliario con otros anteriores, la "predicción" de los posibles riesgos de la presunta burbuja inmobiliaria o el análisis de la anomalía que constituye la lenta desaceleración del mercado residencial frente a la ralentización cierta de la economía española.

EL VIII CONGRESO NOTARIAL Y EL SALÓN INMOBILIARIO IMPULSARÁN EL DEBATE SOCIAL SOBRE LA VIVIENDA

También se analizará que papel debería tener la intervención pública en la formación de los precios del suelo, el significado operativo de la liberalización de éste y las claves para lograr unos procesos urbanísticos más ágiles.

Finalmente se hará una aproximación al nivel de precios, al grado de accesibilidad a la vivienda y a la capacidad de las familias españolas para seguir endeudándose, entre otros asuntos. ■

Edición 2002 del Salón Inmobilairio de Madrid.

SUELO Y VIVIENDA EN EL SIGLO XXI

'LA BURBUJA INMOBILIARIA SERÁ EL TELÓN DE FONDO DE NUESTRO DEBATE'

José Manuel Galindo, director del Programa de Contenidos de la Conferencia Inmobiliaria y secretario general de Asprima.

– ¿Qué objetivos aborda esta nueva edición de la Conferencia?

– El principal de todos, reflexionar sobre el hecho singular y diferencial del ciclo inmobiliario, que en los dos últimos años viene manteniendo unos altos niveles de oferta y demanda en el contexto de un ciclo económico descendente, cuando tradicionalmente ambos ciclos han ido parejos. Esta reflexión plantea como telón de fondo el tema de la 'burbuja inmobiliaria', entendida como la compra de activos inmobiliarios en función de sus espectativas futuras y no por su valor real. También plantearemos la elasticidad de la demanda, la estructura de precios, etc.

– En la formación del profesional del sector: ¿también convergemos con la Unión Europea?

– En los últimos años se han hecho considerables esfuerzos por formar en numeros niveles al futuro profesional del sector, si bien de manera dispersa y en ocasiones con una metodología cuestionable. Creo que ha llegado el momento de replantearse la exacta adecuación de esta formación a la realidad del mercado, que también ha evolucionado mucho en estos mismos años y apuntado la necesidad de nuevas disciplinas y conocimientos específicos.

– ¿Cuál es el perfil del nuevo profesional inmobiliario?

– En mi opinión debe reunir cinco perfiles diferentes. Primero, un conocimiento profundo del sector y mercado inmobiliarios. Segundo, una sólida preparación económica que le permita análisis más finos con el fin de optimizar mejor el proceso de promoción. Tercero, un profundo conocimiento del marketing como disciplina estratégica en su quehacer diario. Cuarto, una preparación adecuada en temas de urbanismo, tanto desde la perspectiva técnica como jurídica. Y quinto, una capacidad de gestión y liderazgo indispensables en un mercado cada vez más global, que exige no sólo saber diversificar productos y riesgos, sino también vislumbrar hacia dónde va. ■

SE COMPRAN ACTIVOS INMOBILIARIOS EN FUNCIÓN DE SUS EXPECTATIVAS FUTURAS Y NO POR SU VALOR REAL