

PRINEX REÚNE A MÁS DE 100 ALTOS DIRECTIVOS DEL SECTOR EN SUS PRIMERAS JORNADAS INMOBILIARIAS

Los asistentes, la mayor parte de ellos clientes de Prinex, analizaron la evolución del negocio inmobiliario y la entrada de nuevos inversores financieros en el sector

Madrid. 12 de noviembre de 2015. Más de 100 Presidentes, Consejeros Delegados y Directores Generales de los principales actores del sector inmobiliario han asistido a las primeras Jornadas Inmobiliarias Prinex, organizadas por Grupo Shebel el pasado miércoles 11 de noviembre en el hotel The Westin Palace de Madrid.

Empresas de la dimensión de Aliseda, Sareb, Anida, Solvia, Haya Real Estate, Anticipa, Ferrocarril Grupo Inmobiliario, Hi Real Estate o Neinor Homes se dieron cita en lo que pretende ser el punto de encuentro de los impulsores del negocio inmobiliario de este país.

Con esta masiva e importante presencia, y con la condición añadida de ser la gran parte de ellos clientes de Prinex, estas jornadas inmobiliarias han sido el escenario idóneo para mostrar a los invitados los principales hitos que ha vivido Prinex en los últimos años y explicar cuáles son los objetivos de futuro.

Tras la bienvenida y sincero agradecimiento a los presentes del Presidente de Prinex, Javier Bellot, fue el turno de Alberto Fernández-Aller, Director Corporativo, quien trasladó a los invitados la capacidad de Prinex en sus 23 años de vida de estar siempre al lado de las empresas del sector, ofreciéndoles una solución completa y adaptada a sus necesidades. Precisamente, estas jornadas inmobiliarias han sido también la manera de dar las gracias a los clientes por su fidelidad y por convertir Prinex en el software de gestión inmobiliaria líder del mercado.

Acto seguido, Juan Antonio Gómez-Pintado, Presidente de ASPRIMA y APCE, trasladó a los presentes la visión de la asociación sobre el mercado inmobiliario. Partiendo de una visión macro, Gómez-Pintado analizó el parque de viviendas y edificios sobre las previsiones de la demanda, apostando por un futuro marcado por una mayor transparencia y mejora de la imagen del sector promotor, una seguridad jurídica favorable y una firme apuesta por la fórmula de la rehabilitación, entre otros retos.

La segunda parte de las Jornadas se desarrolló en un ambiente distendido y enfocado al diálogo entre todos los presentes. El primer tema tratado fue el negocio de los alquileres residenciales, un asunto de máxima complejidad para los invitados en el que influye en gran manera las trabas normativas actuales para obtener rentabilidades competitivas de estos activos.

La necesidad de contar con un mayor parque de viviendas tanto en tamaño como calidad y la obligación de realizar un estudio pormenorizado de las plusvalías que podrían obtenerse en una futura venta de las carteras en gestión, son factores clave para los participantes en las jornadas, que también se muestran optimistas con el comportamiento de los alquileres residenciales en el largo plazo frente a otro tipo de inmuebles.

El segundo tema tratado fue las *joint-ventures* entre promotores y fondos de inversiones/entidades financieras. Los presentes coincidieron en la idoneidad de esta fórmula en el momento actual de mercado. La entrada de estos nuevos inversores no solo aporta financiación sino también transparencia, procedimientos –necesarios para satisfacer las exigentes necesidades de información a todos los niveles - y mucha profesionalidad.

Si bien los inversores financieros demandaban anteriormente unos retornos superiores a las dos cifras, actualmente esta demanda se ha estabilizado llegando a una colaboración de ganancia mutua, en el que los fondos trabajan de manera conjunta con el socio local para obtener la máxima rentabilidad para ambos.

Tanto en el primer como en el segundo tema, todos los invitados coincidieron en la importancia de la tecnología como un valor diferenciador para facilitar su actividad, recalcando su uso en la comercialización de inmuebles y la gestión de la demanda de los compradores en el medio y largo plazo. De esta manera, alabaron el soporte que Prinex les aporta en su labor diaria y auguraron un futuro prometedor a esta colaboración.

Sobre Grupo Shebel

Grupo Shebel es el creador, propietario y distribuidor del software especializado en gestión de activos inmobiliarios Prinex. Con presencia en España e Hispanoamérica cuenta con una cuota de mercado del 80% y emplea a más de 75 profesionales especializados en esta actividad. Sus 23 años de historia y el aval de esta mayoría de clientes, lo han posicionado como líder global.

Para más información:

Gema Díaz Palomar

Responsable de Comunicación Prinex Real Estate

Teléfono: 902 195 220

E-mail: gdiaz@prinex.com

Web: www.prinex.com