
Mercado

Albert Castro (Meridiana): “Mipim se ha convertido en el termómetro del ciclo que vive el ‘real estate’”

Albert Castro es director y fundador del Círculo Inmobiliario Meridiana y representante de la feria inmobiliaria Mipim en la Península Ibérica.

C. Pareja
8 mar 2018 - 04:55



A las puertas de una nueva edición del encuentro, Castro asegura que Mipim se ha convertido en el *place to be* del inversor inmobiliario. “Ha creado agenda y se ha convertido en el campo de batalla donde se libran todas las batallas: los inversores hacen negocio allí”, sostiene el directivo.

Pregunta: Mipim encara su edición número 29. ¿Por qué se ha convertido en la feria referente del sector?

Respuesta: Por la calidad de los asistentes. Es una feria especializada en inversión, y la diversificación geográfica ayuda. Es universal, ya que el 50% de los asistentes

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/mercado/albert-castro-meridiana-mipim-se-ha-convertido-en-el-termometro-del-ciclo-que-vive-el-real-estate>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

pertenecen a Reino Unido, Francia y Alemania, y el otro 50% está muy repartido. Esto le da riqueza. De la Península Ibérica somos el 2%, Rusia un 8%, Estados Unidos un 10%, Bélgica un 5%... Hay un abanico enorme de nacionalidades. Además, Mipim está apoyado por la presencia institucional, no sólo de gobiernos, sino ciudades: Barcelona, Madrid, París, Londres, Moscú, Estambul... además de servicios inmobiliarios, que también están presentes. Se crea un ecosistema de 25.000 personas, que además son los *decision makers* de fondos y empresas inmobiliarias.

P.: ¿La representación española es cada vez mayor?

R.: Sí. Hemos aumentado un 25% respecto al año pasado. Desde 2012, la representación ha pasado de 60 personas a 500 personas este año.

P.: En los últimos años, España ha llamado la atención de los inversores internacionales. ¿Cómo se ha vivido este interés en las últimas ediciones de Mipim?

R.: Con gran asistencia a los actos con España como protagonista de los fondos. Este año, además, se han sumado nuevas actividades que ponen a España en el punto de mira del inversor. Hace dos años Amazon se presentó en el *stand* de Barcelona para firmar la operación del Prat, y esto no tiene precio.

“A Mipim asisten los *decision makers* de fondos y empresas inmobiliarias”

P.: ¿Cuáles son los principales objetivos de esta edición?

R.: Se está trabajando mucho las nuevas tecnologías, la sostenibilidad y los nuevos usos de activos inmobiliarios, con la exploración de nuevos segmentos e inversiones alternativas, como residencias de estudiantes, de la tercera edad o espacios de trabajo compartidos.

P.: El negocio inmobiliario estuvo resentido con la crisis económica. ¿Cómo vivió ese ciclo la feria?

R.: Pues con una bajada muy intensa de la participación. Sobre todo de la Península, ya que fue de las zonas más castigadas. La crisis en España se vivió más como un problema de falta de liquidez que como falta de demanda. La feria reflejaba al 100% lo que pasó en España. Es un gran termómetro del ciclo que vive el sector. Entonces los fondos no querían saber nada de propiedades en España, y ahora esto ha dado la vuelta.

P.: ¿Qué ha cambiado en la feria desde entonces?

R.: El interés inversor y el cambio de ciclo del mercado.

“La crisis en España se vivió más como un problema de falta de liquidez que como falta de demanda”

P.: El mercado español también ha cambiado en los últimos diez años. ¿Cree que ahora, con el sector más saneado, hay sitio para una feria profesional como Mipim en España?

R.: Precisamente porque el sector está más saneado, el inversor está más interesado en el país. Mipim es el juego de mesa *Risk*, tú decides donde dispones tus tropas, y estas son limitadas. Mipim es una especie de competencia entre territorios por captar a este inversor, y es donde se libra la guerra. En España hay sitio para una feria de este tipo, pero Mipim es agenda internacional. ¿A cuántas ferias puede ir un inversor? Hay un límite de disponibilidad, y es el *place to be* del sector de la inversión. Mipim se ha erigido como la líder y es una apuesta obligatoria.

P.: La profesionalización que ha experimentado el sector también es un factor a tener en cuenta a la hora de crear ferias de este tipo. ¿Están los directivos españoles a la altura de los del resto de Europa?

R.: A nivel inmobiliario sí, de otros sectores no lo sé. A consecuencia de la crisis, se ha depurado el sector y se ha profesionalizado. Se han desterrado figuras anacrónicas y se han incorporado directivos competitivos y capaces, que reflejan las tendencias de un mundo occidental. No tienen nada que envidiar a los del resto de Europa.