

---

Mercado

# Jordi Cornet (BMP): “El capital busca seguridad jurídica, si no se le da, habrá una falta de estabilidad”

Jordi Cornet es presidente del salón Barcelona Meeting Point y delegado especial del Estado en el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona.

---

C. Pareja/ J. Izquierdo  
19 oct 2017 - 04:52



Jordi Cornet es presidente del salón Barcelona Meeting Point y delegado especial del Estado en el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona. El ejecutivo presenta esta nueva edición de la feria centrada en el consumidor *millennial* y el *proptech*, aunque haya sido la situación política y su impacto en el sector inmobiliario la que más atención ha despertado entre los asistentes al salón. “Lo que busca el comprador es tranquilidad y una falta de estabilidad puede perjudicar al sector”, asegura el directivo.

---

1 / 4

<https://www.ejeprime.com/mercado/jordi-cornet-bmp-el-capital-busca-seguridad-juridica-si-no-se-le-da-habra-una-falta-de-estabilidad>

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.

---

---

**Pregunta:** Hoy se estrena una nueva edición de Barcelona Meeting Point. ¿Cuáles son las perspectivas del encuentro?

**Respuesta:** Inicialmente son positivas. Hemos incrementado el número de stands de 206 a 265, estamos en un crecimiento del 16% de espacios comerciales.

**P:** Es un salón que está dirigido para el público profesional, pero también para el general. ¿Cuál es la previsión de visitantes que esperan durante el fin de semana? ¿Se disparará respecto a otros años?

**R:** Aún es pronto para comentarlo, ya que el salón es abierto a público profesional desde hoy hasta el jueves, y a partir del viernes es abierto al público general hasta el domingo. Hemos potenciado mucho el modelo *proptech*, el acceso de las nuevas tecnologías por parte del consumidor y del sector inmobiliario. No te puedo decir si crecerá o se mantendrá, porque esta vez entran en juego muchas variables.

**P.:** Este año, BMP se centrará en seducir al consumidor millennial. ¿Cuáles son las herramientas que tiene el inmobiliario para llamar su atención?

**R.:** El secreto no es tanto la seducción del millennial, sino que este tipo de consumidor tiene unas necesidades diferentes a las que tenía el consumidor que había hasta ahora. Ahora hay una tendencia mucho mayor al alquiler, también en la forma de adquirir un nuevo piso: se buscan todos los datos a través de las nuevas tecnologías. Es una nueva cultura a la que el Barcelona Meeting Point debe adaptarse. El que manda es el consumidor, así que el vendedor debe acertar con un producto que sea atractivo y necesario.

**“Ahora hay una tendencia mucho mayor al alquiler: se buscan todos los datos del piso a través de las nuevas nuevas tecnologías”**

**P.:** La crisis económica hizo que se demonizara la concepción del inmobiliario entre los españoles. ¿Cómo ha luchado el real estate contra esto?

**R.:** El inmobiliario es un sector estructural dentro de la economía española. Es un bien de primera necesidad y, por tanto, está muy ligado a las crisis, a los ciclos. Ahora estamos en un momento de auge, junto a la economía, pero sí es cierto que el sector ha perdido mucho en el anterior ciclo. Se está trabajando en herramientas que

---

consigan atraer al comprador. Existen ya las socimis, los bancos que ahora son los principales tenedores de suelo, garantizando cierta estabilidad. Son conscientes de que los préstamos se deben dar con garantías, pero, a la vez, debe darse un porcentaje que no genere otra burbuja como la que se creó.

**P.: La situación política marcará esta edición. ¿Cómo se ha hecho frente desde la organización?**

**R.:** Afortunadamente, estamos aquí físicamente, lo que demuestra que lo que hemos hecho nosotros ha sido apostar por la normalidad, preocupándonos por el cliente.

**P.: Pero, ¿se vio amenazada en algún momento la feria por la actual situación de Catalunya?**

**R.:** Es evidente que han habido ciertas incertidumbres, pero también es cierto que, como Consorcio de la Zona Franca, un instrumento económico muy importante para el Gobierno de España y el Ayuntamiento de Barcelona, hemos tenido conciencia desde el principio que era fundamental que se consiguiera que la edición siguiera adelante.

**“La previsión es que va a haber un crecimiento del negocio inmobiliario entre dos y cinco años; aunque una falta de estabilidad política puede jugar al sector”**

**P.: La inversión se ha disparado en los últimos años en el negocio inmobiliario en España. ¿Cuáles son las perspectivas para los próximos años?**

**R.:** La previsión es que va a haber un crecimiento entre dos y cinco años.

**P.: Siempre que haya estabilidad política.**

**R.:** Es evidente que el capital lo que quiere es seguridad jurídica. Lo que busca el comprador es tranquilidad y una falta de estabilidad puede perjudicar al sector.

---

**P.: ¿Cuál es el principal cambio que ha experimentado el negocio inmobiliario en los diez últimos años?**

**R.:** Ha cambiado mucho. El consumidor es mucho más exigente, sabe lo quiere y cuando lo quiere. También ha cambiado la oferta, ya que la crisis se ha llevado por delante a muchas promotoras. Se ha creado un mercado de grandes empresas, mucho más profesionalizados, y que son conscientes que no se pueden caer en los mismos errores que el anterior ciclo. Asimismo, las expectativas también han variado. Afortunadamente, los bancos tienen un gran porcentaje de la vivienda que no se llegó a vender y, a su vez, tienen contacto social, con lo que el mercado se prueba muy bien, evitando una presión alcista. A día de hoy, no prevemos otra burbuja.