

MercaLevante

ANÚNCIATE GRATIS: 807 50 55 05

EL MERCADO DE MERCADOS

www.levante-emv.com

Jueves, 8 de noviembre de 2007

Vivienda

Motor

Ofertas de Empleo

Préstamos Hipotecarios

Relaciones

Servicios

Buzón de aMigos

FERIA

Inmopoli Alicante 2007 ofrece viviendas de calidad y numerosas ofertas promocionales

La Feria de Asesoramiento Inmobiliario para el comprador arranca mañana en el Hotel Meliá



LEVANTE-EMV

OFERTAS PROMOCIONALES. Los visitantes conocerán las mejores oportunidades para la compra de viviendas.

Mercalvante, Valencia Inmopoli Alicante 2007 abre sus puertas desde mañana y hasta el 11 de noviembre en Alicante para ofrecer viviendas de calidad de la mano de solventes y fiables promotoras. «Inmopoli pretende ser una alternativa a la gran feria inmobiliaria que se celebran en las capitales de provincia proponiendo un espacio al cliente y comprador», expresa Eduardo Heras, Director Regional de Asesoramiento Inmobiliario Roan y uno de los organizadores. En esta feria se puede encontrar el mismo producto que

hay en las oficinas de venta pero con matices, pues se incorporan ofertas promocionales que no suelen publicitarse. Así, Heras señala que «Inmopoli permite a los expositores mostrar su producto en claves únicas, como en este caso el hotel Meliá de Alicante, y beneficiarse de la promoción que se está realizando para acercar la feria a los hogares de los alicantinos».

Respecto a la situación del sector Heras puntualiza que «éste es un buen momento de compra» y añade que «el momento de compra siempre es bueno y sobre todo en si-

tuaciones como las que nos enfrentamos con subidas continuas de tipo de interés y mensajes negativos direccionados hacia el sector o al acto de comprarse una vivienda». Asimismo, recalca que «las casas son las mismas o mejores que hace un año, los precios son los mismos, y sobre todo en primera residencia, tampoco ha subido ni está previsto que vaya a bajar».

Actualmente la mayoría de las promotoras cuentan con equipos preparados capaces de resolver las dudas que puedan surgir al usuario a la hora de adquirir una vi-

vienda. Francisco Javier Sanjuán, Director Comercial de Murcia Puchades expresa que «no se trata de vender por vender sino de facilitar a las personas interesadas en adquirir una vivienda que encuentren la casa de sus sueños».

Así, la mayoría de las promotoras ven en Inmopoli la oportunidad de testar el mercado en Alicante y provincia y ofrecer sus múltiples ofertas. Mercedes Abía, Jefa del Departamento Comercial en la zona de Levante de Realia Bussines considera que existe un sólido mercado de reposición que se agotará puesto que «quizá los ritmos de venta no se llevarán a cabo con la alegría irreal de estos años, pero la situación de incertidumbre equilibrará el sector».

Por su parte, José Antonio López, Director General de Procumasa, ve Inmopoli como «una oportunidad para clientes y promotores». Entre las ofertas promocionales que Procumasa llega a esta feria con una subvención a la cuota mensual del préstamo hipotecario entre 200 y 250 euros durante 3 años.

De esta forma, Inmopoli Alicante 2007 supone una oportunidad por cuanto reúne las mejores ofertas del mercado de la mano de promotoras como: Acciona inmobiliaria, Alcalá 120, Ballester inmobiliaria, Detinsa, Gdsur, Grupo Murcia Puchades, Grupo Santa Ana, Hansa Urbana, Iberdrola inmobiliaria, Lubasa inmobiliaria, Metrovacesa, Nozar, Procumasa, Realia, y otras.

INDICE DE SECCIONES

Vivienda



PÁG. 3

Motor



PÁG. 8

Ofertas de Empleo



PÁG. 15

Préstamos Hipotecarios



PÁG. 16

Relaciones



PÁG. 18

Servicios



PÁG. 23

Buzón de aMigos



PÁG. 24