



Imagen del stand de Lubasa, que ofrece descuentos y regalos a los compradores

JUAN CARLOS SOLER

Las ferias inmobiliarias sorteán el estancamiento en las ventas con regalos a los clientes

Inmopoli oferta en Alicante 35.000 viviendas — La patronal reitera que el sector se dirige a «la normalidad»

MÓNICA CARAYOL

ALICANTE. En una coyuntura marcada por la desaceleración de las ventas, el sector inmobiliario encuentran una válvula de escape en las certámenes como Inmopoli, que ayer abrió sus puertas en Alicante con una oferta de 35.000 viviendas concentradas en la provincia y sus áreas más próximas.

En todo caso, Francisco Murcia Puchades, presidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Comunidad Valenciana, explicó ayer en la inauguración de la feria que «hay demanda, mucho producto local y efectividad a la hora de vender».

Lejos de hablar de crisis, los representantes del sector consideran que «el mercado inmobiliario ha entrado en un proceso de normalización». La opinión del alicantino Murcia Puchades coincide al pie de la letra con la de sus homólogos valencianos, como reflejaban las palabras del secretario de la Asociación de Promotores, Benjamín Muñoz, en ABC.

En este sentido, Murcia Puchades recordó ayer que en el año 2000 el mercado era un goteo y no había casi contacto entre el comprador y el promotor. En la actualidad la venta es

«más especializada y se ha estrechado la relación entre promotores y clientes».

Del plano a las ofertas

De hecho, «hace un par de años se vendía sobre plano, ahora hay que trabajar nuevas fórmulas de comercialización». Para ello, ferias como Inmopoli, que reúne en un mismo espacio la oferta de veinticinco grandes firmas del sector, resultan determinantes. El objetivo del certamen inaugurado ayer es

«reunir en un solo punto de atención múltiples ofertas que eviten al comprador el calvario de elegir» y acudir a numerosas promociones, según explicó el director de Markmedia Global, empresa organizadora del evento, Rafael Soler.

Así, las empresas han optado por agudizar el ingenio y, con la premisa de vender sus viviendas, han desarrollado estrategias de marketing impenables hace apenas unos años, en pleno auge del sector inmobiliario.

En este sentido, los organizadores destacaron que este nuevo concepto de venta es «más personalizado» e incluye ofertas promocionales sólo disponibles en eventos de estas características.

Solicitan el concurso de acreedores para la promotora valenciana Grupo RYA

P. A. O.

Grupo RYA puede convertirse a ser la próxima inmobiliaria damnificada por la falta solvencia tras los casos de Llanera, Graman y Construcciones Erre Ingeniería. Un acreedor solicitó el pasado miércoles en el Juzgado de lo Mercantil de Valencia el concurso de acreedores sobre la inmobiliaria valenciana tras llevar «dos semanas sin pagar los pagarés» y ante las malas perspectivas que, en su opinión, presentaba la compañía. «Sus trabajadores tampoco están cobrando», afirma el mismo acreedor. Grupo RYA, propiedad del empresario valenciano Ricardo Solano y con ocho años de vida, está construyendo actualmente viviendas en Valencia, Cullera, Manises, Beniparrell y Mislata; y tiene proyectados nuevos residenciales en Valencia y Bétera y un complejo termolúdico en Llívia (Gerona). Además, anunció su expansión con proyectos internacionales en Panamá y Turquía.