

Vivienda

** PÁGINA 28

La feria Inmopoli cierra hoy sus puertas tras haber superado ampliamente sus expectativas de público y negocio

** PÁGINA 29

La Comunidad Valenciana lidera el grado de cumplimiento del Plan de Vivienda al alcanzar en 2007 el 63%

INFORMACION

DOMINGO, 11 DE NOVIEMBRE, 2007

Ciclo de ajuste

Sólo el 23% de las empresas inmobiliarias han reaccionado ante la crisis del sector

La consultora valenciana Improven ha presentado las conclusiones de su segundo estudio sobre el nivel de competitividad de las empresas del sector inmobiliario. El estudio, realizado a partir del análisis de la situación y las prácticas de gestión de 27 empresas (constructoras y promotoras) con facturación superior a los 12 millones de euros, refleja que el sector inmobiliario «pasa por un ciclo de ajuste que le tiene que suponer replantearse como gestiona sus negocios tanto desde la perspectiva estratégica como a nivel operativo».

Aunque, según el estudio, existen muchas oportunidades de mejora, sólo el 23% de las empresas del sector inmobiliario han adoptado una «actitud proactiva» e intentan adaptarse a las realidades que se imponen con el nuevo panorama. Muchas compañías, sin embargo, permanecen inmóviles en muchos casos «debido al propio desconocimiento de la situación real de

su propio negocio».

Según Eduardo Navarro, socio director de Improven, «existe un pesimismo desmesurado en el sector. El 48% de las promotoras tiene una consideración de su situación actual peor de la real, comparando la valoración que ellas hacen de sus factores clave de éxito frente a una valoración objetiva». Además, Navarro afirmó que aquellas compañías que han optado por adaptarse y aplicar una serie de cambios están obteniendo resultados «bastante evidentes».

El estudio refleja que el nivel de competitividad medio de las empresas promotoras es de un 5,3 sobre 10, lo que indica que todavía existe un margen importante de mejora. Para Eduardo Navarro «de estos ciclos de ajuste, suelen surgir empresas más fuertes y más competitivas que saben aprovechar las muchas oportunidades del momento, mientras que las que se lamentan sobre su condición tienden a desaparecer».



PILAR CORTÉS

De los ciclos de ajuste suelen salir empresas más competitivas, según un estudio

Según un estudio, el futuro de las compañías pasa por una revisión de sus estrategias, la profesionalización de las ventas y una mejor gestión del suelo

Las recomendaciones indicadas en el estudio señalan que el futuro y la competitividad de las empresas del sector pasan por una revisión de la viabilidad de la cartera de negocios, una adecuada diversificación de las actividades incluyendo la internacionalización, dar un vuelco al

marketing empezando a desarrollar productos inmobiliarios con y para determinados segmentos de mercado, la adopción de herramientas financieras que ayudan a saber cómo se está de verdad, y la profesionalización de la gestión empresarial y de las ventas.

Bulevar del Mar ¿Por qué no disfrutas de lo bueno de la vida?

RESERVA TU VIVIENDA POR SOLO 1.000 €

San Juan, Alicante • Viviendas de 1, 2 y 3 dormitorios con amplias terrazas • Piscinas, zonas ajardinadas y áreas de juegos infantiles comunitarias • Pista de pádel y polideportiva • Gimnasio y club social • Situada a escasos metros de la playa de San Juan y próxima al campo de golf • Descubre la atención personalizada de Realia, participada por FCC y Caja Madrid

Información y venta: Calle 10 (Avda. 1) Lunes-Sábado 11-14 h. y 17-20 h. Domingos y festivos 11-14 h.

902 33 45 33
www.realia.es

REALIA

Toda la información en Madrid: visite la Multifunciona de ventas en Torre Realia, Pº Castellana, 216
Control de calidad • Servicio posventa • Manual de vivienda • Club Realia

** CERTAMEN



La afluencia de público ha sido muy numerosa desde el primer día de Inmopoli

Hay mercado

La feria Inmopoli, que se está celebrando desde el viernes pasado en las instalaciones del hotel Meliá de Alicante, cierra hoy sus puertas tras haber superado ampliamente las expectativas iniciales de la organización, tanto en cuanto a asistencia de público como de volumen de negocio, por lo menos en los dos primeros días.

Rafael Soler Torres, director de Markmedia Global, empresa organizadora del evento se ha manifestado «plenamente satisfecho». «La importante cifra de personas que han pasado por la feria se ha traducido en operaciones de compra-venta desde el primer día y en un elevado número de contactos de todas y cada una de las empresas expositoras, unas más que otras dependiendo de la superficie de cada una», explicaba.

Para Soler el éxito de este tipo de fórmulas de venta en épocas concretas en las que el mercado no está en su mejor momento estriba en que «el público accede a unas condiciones de venta ex-

La feria Inmopoli cierra hoy tras haber superado ampliamente las iniciales expectativas de público y de negocio

traordinarias, con unas muy buenas promociones, lo que constata que realmente sí hay mercado. En épocas de menor dinamismo, en las que funcionan menos las fórmulas habituales, las que funcionan más son las innovadoras, como Inmopoli».

Inmopoli reúne a un total de 14 empresas que ofrecen un total de unas 35.000 viviendas, y se postu-

la como una nueva fórmula de asesoramiento inmobiliario. Rafael Soler ha reiterado que la intención de la feria es «reunir en un sólo punto múltiples ofertas y evitar al comprador el calvario que supone elegir entre un marasmo de posibilidades». Recordó que «hasta el 2000 el mercado era un goteo y no había un gran contacto entre comprador y promotor inmobiliario, una circunstancia que ha cambiado y se ha estrechado más la relación».

Este carácter familiar y cercano se vivió desde la apertura de la feria a primera hora de la mañana del viernes con una afluencia de público regular e interesado en las múltiples ofertas, promociones y oportunidades que ofrecen las distintas empresas del sector.

La feria cuenta con la presencia de las empresas Acciona, Alcalá 120, Ballester, Detinsa, GDSur, Grupo Murcia Puchades, Hansa Urbana, Iberdrola Inmobiliaria, Lubasa, Metrovacesa, Nozar-DI-MORA, Procumasa, Realia y Santa Ana corporación.

** TÉCNICA DE VENTA

¿Alguien puja más?

El Casino de Alicante acoge el próximo 16 de noviembre una subasta de viviendas completamente abierta al público, y en la que se van a ofertar inmuebles de particulares que ven en esta técnica de venta una alternativa atractiva frente a técnicas más tradicionales. En este sentido, el organizador de la subasta, Emilio Tahoces, responsable de la empresa Novedades Overseas,

El próximo 16 de noviembre se celebra en el Casino de Alicante una subasta de viviendas completamente abierta al público

explica que «en momentos de crisis, las subastas son una alternativa muy atractiva para vender una casa, sin ningún tipo de gasto ni para el vendedor ni para el comprador. Y tan solo si el inmueble se vende, entonces el vendedor paga una comisión a la empresa organizadora de la subasta».

En la subasta del próximo 16 de noviembre, «que dará comienzo a las once de la mañana y a la que pueden asistir todas aquellas personas que queieran adquirir una vivienda o simplemente ver cómo es una subasta» se pujará por un total de 39 viviendas ubicadas en la provincia de Alicante y de tipología muy diferente, «ya que contamos desde apartamentos de playa, a casas en campos de golf y también en pueblos del interior, y con unos precios que van desde los 90.000 a los 700.000 euros».

La empresa organizadora de la subasta ha elaborado un catálogo con descripción detallada de cada uno de los inmuebles, así como

una amplia explicación de cómo funciona una subasta y sus condiciones.

Este catálogo se puede consultar en la página web de la empresa www.spainpropertyauction.com. Asimismo, en esta misma página se explica cómo pujar y las ventajas de vender en una subasta.

Un método que funciona

Entre estas ventajas, Emilio Tahoces explica que «las ventas por subasta son un método probado que se distingue tanto por su minuciosidad como por su eficacia, ofreciendo a los vendedores la tranquilidad de saber que el comprador cuya puja sea la más alta, firmará un contrato totalmente legal y efectúa un pago en señal de anticipo».

Una subasta de estas características, «que se diferencia de las que organizan las entidades financieras en que no son inmuebles embargados, sino que son sus propietarios los que los sacan a la venta», ya se organizó en Alicante en el año 1993 «en plena crisis del sector inmobiliario y

La oferta abarca un total de 39 viviendas ubicadas en la provincia de Alicante, tanto en la zona del litoral como en el interior

tuvimos un éxito de ventas del 90 por ciento», asegura Emilio Tahoces.

El mismo día de la subasta estarán presentes en el Casino de Alicante entidades financieras y un gabinete jurídico y fiscal, «que se encargarán de asesorar a vendedores y compradores, ya que en el momento que se adjudica una vivienda se cierra el trato».



SUBASTAS INMOBILIARIAS EN ESPAÑA

**UNA PUJA PARA MOVER EL MERCADO
ALICANTE 16 DE NOVIEMBRE 2007**

Apartamentos - Bungalows - Chalets - Fincas - Locales Comerciales

Magníficas oportunidades. Excelente selección. Magníficas ubicaciones. Excelente financiación.

Para catálogo en color y la más completa información contacte directamente o visite nuestra web: www.spainpropertyauction.com

NOVEDADES OVERSEAS S.L.

Tel ES: 965 631 211. Tel UK: (0044) 207 404 0548. Email: novedades@spainpropertyauction.com

SUBASTAS INMOBILIARIAS EN ESPAÑA