



Rifalia, proyecto ganador del 'iWeekend', rifará pisos por Internet

Pagará a Hacienda un 15 por ciento y el IVA, pero su promotor lo ve viable

J.A.

VALENCIA. ¿Se acuerdan del madrileño que hace un año quiso rifar su piso de Ciempozuelos por Internet y tuvo que dejarlo al pedirle Hacienda que pasara antes por caja? Pues ese hecho fue el germen de Rifalia, la idea de un emprendedor valenciano que en sólo 72 horas fue puesta en marcha en el evento *iWeekend*, celebrado hace dos fines de semana en Valencia.

Tras la repercusión del caso de Madrid, Juan Ramón Vidal, pequeño empresario del sector audiovisual, preguntó en el Organismo Nacional de Loterías y Apuestas del Estado (Onlrae) la forma de hacer rifas legales por Internet, y allí le dieron las normas: 15 por ciento del precio de los boletos emitidos -aunque no se vendan- para Hacienda, además del 16 por ciento de IVA y sorteo ante notario, entre otras.

Vidal, gandiense de 30 años, vio viable el negocio de las rifas virtuales y lo presentó al evento *iWeekend Valencia*, donde fue la idea más votada, entre 17, para ser desarrollada en tres días por 50 voluntarios expertos en programación, diseño, gestión y marketing.

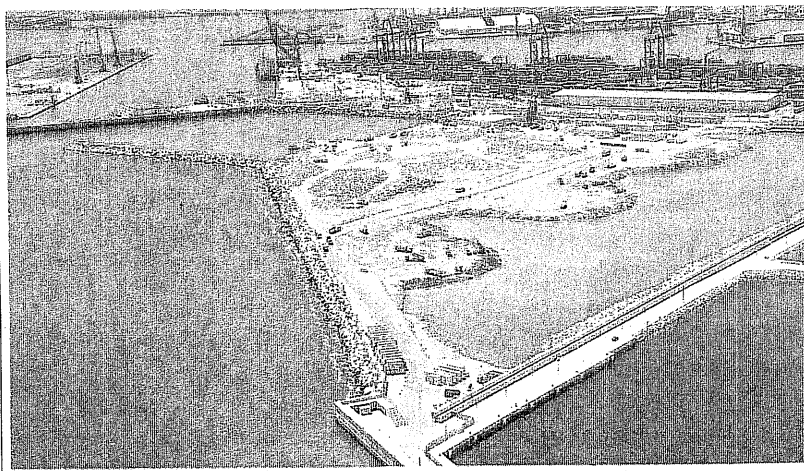
Ropa, móviles, coches...

Rifalia (*rifalia.com*) realizará a partir de mediados de julio rifas por Internet de todo tipo de objetos, desde teléfonos móviles y prendas de vestir hasta coches y viviendas. Según Juan Ramón Vidal, "para una vivienda de 200.000 euros se pueden sacar 100.000 boletos a 4 euros", lo que dejaría ingresos suficientes para pagar a Hacienda y obtener beneficio.

"Queremos que las tiradas sean cortas, de 100.000 boletos como máximo, porque da muchas más probabilidades de que te toque que el *Supercupón* de la Once o que la *Primitiva*", añade.

Juan Ramón Vidal ha dado participaciones en la empresa, aún en proceso de constitución, a un programador, a un responsable del plan de negocio y marketing y al encargado del posicionamiento del portal en Internet. Además, la organizadora de *iWeekend Valencia* tendrá un 5 por ciento del capital, como establecen las bases del evento. Vidal, que mantendrá un 51 por ciento, calcula que el lanzamiento costará unos 100.000 euros.

LA FOTO



1,5 MILLONES DE METROS CUADRADOS GANADOS AL MAR. Ya se vislumbra desde el aire la ampliación (un 16 por ciento) del Puerto de Valencia, que le ha ganado 1,5 millones de metros cuadrados al mar, la mitad de los cuales aún tienen que aterrarse. Las obras, con un presupuesto de 193 millones de euros, terminarán en otoño de 2011.

Primer Grupo echa mano de la permuta para vender pisos

La inmobiliaria busca fórmulas que complementen la bajada de precios, como el alquiler con opción a compra

Javier Alfonso

VALENCIA. La permuta de la vivienda del comprador como pago por la entrada de una nueva es la última fórmula que ha lanzado la compañía de servicios inmobiliarios Primer Grupo para seguir vendiendo pisos. Afectada por el desplome en las ventas, como todo el sector, la empresa ya puso en marcha hace año y medio el alquiler con opción de compra, que "está funcionando muy bien", según su director general, Rafael Marco. El caso es echarle imaginación para no quedarse sólo en la bajada de precios.

La fórmula del alquiler permite a los interesados en comprar una vivienda alquilarla con una opción a quedarse durante los tres primeros años. Si deciden comprar antes de un año, todo lo que han pagado de alquiler es a cuenta del precio, y si lo hacen el segundo o tercer año casi todo es cuenta, porque se descuenta un porcentaje cada vez mayor según pasan los meses. "Así das acceso a clientes con pocos ahorros, que aplazan el pago del IVA y pueden disfrutar ya de la vivienda", explica Rafael Marco.

La otra fórmula es la permuta, que ya puso en práctica Primer Grupo

Al detalle



Rafael Marco ve brotes aún muy verdes en el sector inmobiliario, que ha visto en las últimas ferias *low cost* en Valencia se celebró Urbe en mayo como "la oferta y la demanda se están cruzando y se están vendiendo pisos". Primer Grupo, que tiene 32 oficinas franquiciadas, ha visto también como un inversor va a abrir una franquicia después de que una veintena hayan tenido que cerrar en los últimos meses. Además, la compañía está asesorando a varias cajas de ahorros para la venta de las viviendas que se han tenido que quedar de clientes insolventes.

durante la crisis de 1993. "No hemos inventado nada, pero en estos momentos es una fórmula que funciona", afirma el director de la em-

presa. Ya se han realizado algunas operaciones y Rafael Marco cree que "se van a hacer muchas más".

Como grupo especializado en asesoría legal inmobiliaria, Primer Grupo conoce las claves para que el comprador pueda comprar la vivienda con todas las ventajas financieras y fiscales a su alcance.

Baja precios hasta un 38%

Estas dos fórmulas facilitan a los clientes el acceso a la vivienda y a la financiación, al reducir el coste inicial, pero el verdadero problema del sector inmobiliario son los precios. Por eso, Primer Grupo ha tenido que ofrecer, además, una rebaja de precios que en algunos casos ha llegado hasta un 38 por ciento.

Según Rafael Marco, "los precios no bajan en todas partes igual, donde más ha sido en la costa, donde se habían hecho muchos miles de viviendas con precios muy altos y de segunda residencia".

La rebaja de precios ha repercutido en los resultados de la compañía y en su facturación, que en 2008 fue de 40,5 millones, casi un 12 por ciento menos que en 2007. Marco ve un nubarrón para 2010 porque "va a haber una avalancha de venta de pisos embargados por los bancos".

Suez vuelve a sacar el hacha de guerra para la junta de Aguas de Valencia

El grupo francés, socio minoritario, añade cuatro puntos al orden del día

J.A.

VALENCIA. El grupo Aguas de Valencia (AVSA) celebra el próximo miércoles su primera junta general de accionistas desde que se excluyó de bolsa y, salvo ese detalle, lo hará en las mismas condiciones que el año pasado, con un gran accionista enfadado y dispuesto a plantear cuestiones incómodas.

La multinacional francesa Suez Environment, propietaria del 33 por ciento del capital, pero con la entrada en el consejo de administración vetada por el socio mayoritario con el 63 por ciento -Agval, formada por Banco de Valencia y Fomento Urbano de Castellón-, ha introducido en el orden del día cuatro cuestiones a priori incómodas para los gestores de AVSA.

51,88

MILLONES DE EUROS. Fue el beneficio individual de Aguas de Valencia en el año 2008.

Sin embargo, el director de proyectos del grupo galo, Pierre Achard, ha dicho estos días que su intención es colaborar con la compañía sin dejar de reclamar sitio en el consejo de administración, aunque nunca por vía judicial. Agval no deja a Suez sentarse en el consejo porque es accionista mayoritario, junto a La Caixa, de Aguas de Barcelona, competidor directo de AVSA. Según fuentes de la compañía valenciana, Suez pidió lo mismo públicamente hace un año, pero luego no lo planteó en la junta general.

Pierre Achard realizó estas declaraciones en una ronda de entrevistas con medios de comunicación de la que fue expresamente excluida *elEconomista*, que la había solicitado con varios días de antelación.

Entre los puntos que Suez planteará se encuentran los flecos de la compra de la empresa pública Egevasa y posterior fusión con AVSA en la que dos ex socios de ésta (Lubasa y Facsa) dejaron por pagar a la Diputación de Valencia 4,9 millones de euros en obras. AVSA soporta un aval por dicha deuda, por lo que Suez quiere que antes de tres meses se resuelva "de forma definitiva" el problema y se exija a los ex socios el pago de la deuda.