

**DIFERENCIAS CON LA ÚLTIMA FERIA**

240 empresas participaron en la séptima edición de Urbe Desarrollo, un 5% más que en 2006. En esta ocasión se esperan menos expositores.

180.000 viviendas se expusieron durante la última edición de la feria, y de éstas alrededor del 60% estaban finalizadas. Urbe 2008 dará un giro a su planteamiento centrándose en las viviendas listas para habitar.

**UNA EDICIÓN PENSADA PARA VENDER**

Las empresas expositoras en la octava edición de la Feria de Valencia consideran que en esta ocasión se encontrarán muy buenas oportunidades porque las inmobiliarias "ya han hecho los deberes", apuntan desde Primer Grupo.

**UNA REGIÓN DONDE NO DESPEGA EL ALQUILER**

En la Comunidad Valenciana y la región de Murcia no tendrá un gran recorrido la opción del alquiler frente a la compra de una vivienda, pronostica un informe de Aguirre Newman. El esfuerzo que supone mensualmente hacer frente a una hipoteca o al pago de un alquiler es tan pequeño, que los autóctonos darán prioridad a la compra. En la actualidad, la provincia de Valencia es la que cuenta con más pisos alquilados de ambas regiones, y apenas suponen el 5% del total.

# Urbe 2008, centro de oportunidades

Menos expositores y menos visitantes. Ésta es la ecuación que resume la octava edición de Urbe Desarrollo según los expertos. No obstante, en esta ocasión el certamen está especialmente pensado para el cliente, que tendrá un perfil más comprador que otros años. Los expositores apostarán por la fórmula del alquiler con opción a compra y por ofrecer buenos precios para atraer a potenciales compradores.

**Clara Pascual**  
Madrid

Nuevo pulso al sector. Valencia será entre los días 20 y 23 de noviembre el escenario inmobiliario del Mediterráneo. Una octava edición arrastrada por el parón inmobiliario y adaptada a la nueva tesitura económica.

Urbe Desarrollo 2008 será una feria pensada para el cliente. "Creemos que va a ser una edición muy volcada en el cliente final", apunta Fernando Pérez-Escariz, director comercial de Edival, inmobiliaria que acompañará al evento como cada año desde su creación. "Cabe la posibilidad de que haya una menor afluencia de público y expositores, pero las empresas del sector van a hacer un esfuerzo para estar presentes con promociones atractivas para los interesados", concluye Pérez-Escariz.

Y no se queda sólo en su reflexión. Vicente Giménez, director general de Primer Grupo consultoría inmobiliaria, otra de las empresas que han confirmado que estarán presentes en la Feria de Valencia, le secunda. "Tenemos buenas expectativas para este año. Somos conscientes de que acudirá menos gente al evento, pero los que vayan tendrán un perfil más comprador que en otras ocasiones".

Por este motivo, este año la feria ha dado un giro a su oferta y se centrará exclusivamente en los pisos terminados, que estén listos para habitar, porque "el que compra ahora es por-

que tiene verdadera necesidad y además la necesita de forma inmediata", apunta Giménez.

**Un escaparate de proyectos listos para habitar.** Los organizadores de Urbe 2008 son conscientes

de que la realidad inmobiliaria ha cambiado y de que esta evolución tiene que tener su reflejo en la feria. Por eso, la octava edición va a dar protagonismo a las viviendas terminadas, mientras que en ocasiones anteriores los



proyectos y PAIs llegaron a ocupar hasta un 40% de la exposición, según ha manifestado José Luis Miguel, presidente del certamen.

Esta característica provocará, según el director de consultoría de Primer

Grupo, que se reduzca el número de expositores en esta edición. "Va a haber bastantes menos expositores que otros años porque los que acudían a ofrecer un producto a medio plazo no estarán presentes".

Una oferta centrada en viviendas listas para habitar no será la única novedad del certamen. En esta ocasión, se ha diseñado un modelo de stand que reduce el coste de estar presente en Urbe en un 50%, según Miguel, gracias al recorte en decoración y por la reducción del espacio.

**Estrategias.** Nadie duda de que Urbe será un escaparate repleto de buenas oportunidades. "En estos tiempos las empresas seleccionan muy bien dónde invierten para promocionarse, y si acuden a Urbe será para llevar material y proyectos interesantes que atraigan la atención de los visitantes", reflexiona Rafael Doménech, presidente de la Asociación Provincial de Empresas de la Construcción de Castellón (APECC).

Y es que la situación en el Mediterráneo español no es nada halagüeña. "De momento estamos atravesando una crisis, no saliendo de ella", matiza Doménech. Sin embargo, Primer Grupo encara con más optimismo el otoño que los meses de estío. "Después del verano los promotores hemos asumido el

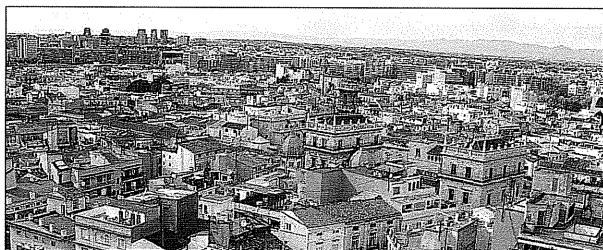
momento en el que estamos y ha habido políticas de ajuste en el precio. Ahora los compradores muestran mayor interés porque el producto está más rebajado y creen que es un buen momento para comprar". Por eso, la compañía ha experi-

**Urbe apostará en su octava edición por las viviendas listas para habitar, porque el perfil del visitante este año será más comprador**

mentado un "incremento sustancial" en el cierre de operaciones en octubre y noviembre, explica Giménez.

Durante los cuatro días que dura la feria, Primer Grupo tratará de liquidar sus pisos en stock, aproximadamente unos 50, ofreciendo buenos precios. "Hemos llegado a ajustar precios hasta el 32%", confirma su director de consultoría.

En cuanto a los productos que llevarán a la feria, la compañía apostará de lleno por la fórmula del alquiler con opción a compra, una modalidad que aplican a sus viviendas desde el mes de mayo y que les está dando muy buen resultado. "El alquiler con opción a compra



## Las transacciones en Valencia capital se ralentizan pese al ajuste de precios

La capital valenciana lleva meses ajustando los precios de sus inmuebles, según se desprende de sendos informes de Aguirre Newman e idealista.com. La consultora inmobiliaria apunta a un recorte del 17% entre julio de 2007 y julio de 2008, mientras que el portal apunta a un recorte del 2,4% en el tercer trimestre que continúa la tendencia bajista experimentada en los seis primeros meses del año.

No obstante, el metro cuadrado continúa resultando caro para el comprador (2.708 euros según idealista.com y 2.926 según Aguirre Newman) ya que las operaciones de compraventa se prolongan durante 34 meses frente a los 23 que tardaba en venderse un piso apenas un año antes, apunta un reciente informe de la consultora.

No obstante, la situación no es la misma en toda la ciudad, sino que presenta diferencias significativas en función del distrito en el que nos movamos. Así, los dos estudios sitúan a Ciutat Vella como el más exclusivo, y donde el precio del metro cuadrado se acerca a los 3.750 euros, según idealista.

Por el contrario, las viviendas más asequibles en Valencia capital se localizan, según el portal inmobiliario, en los distritos de L'Olivereta (2.012 euros el metro cuadrado), Jesús (2.055 euros) y Patraix (2.074 euros).

En lo que respecta a la superficie media de las viviendas, ésta se ha incrementado un 2,2% respecto a 2007, hasta alcanzar los 113 metros construidos y un precio final cercano a los 330.000 euros, apunta el informe de Aguirre Newman.

**SE RECORTAN LOS PRECIOS PARA ESTAR PRESENTE**

Los organizadores de Urbe Desarrollo 2008 no han escatimado en esfuerzos para animar al mayor número de expositores a acudir a la octava edición de la feria. Así, se han recortado los gastos en un 50% al establecer stands más pequeños y al reducir también los costes en decoración, según ha manifestado José Luis Miguel, presidente del certamen.

**NEVAS FÓRMULAS**

Vicente Giménez (Primer Grupo): "Vamos a apostar por el alquiler con opción a compra como fórmula de venta".

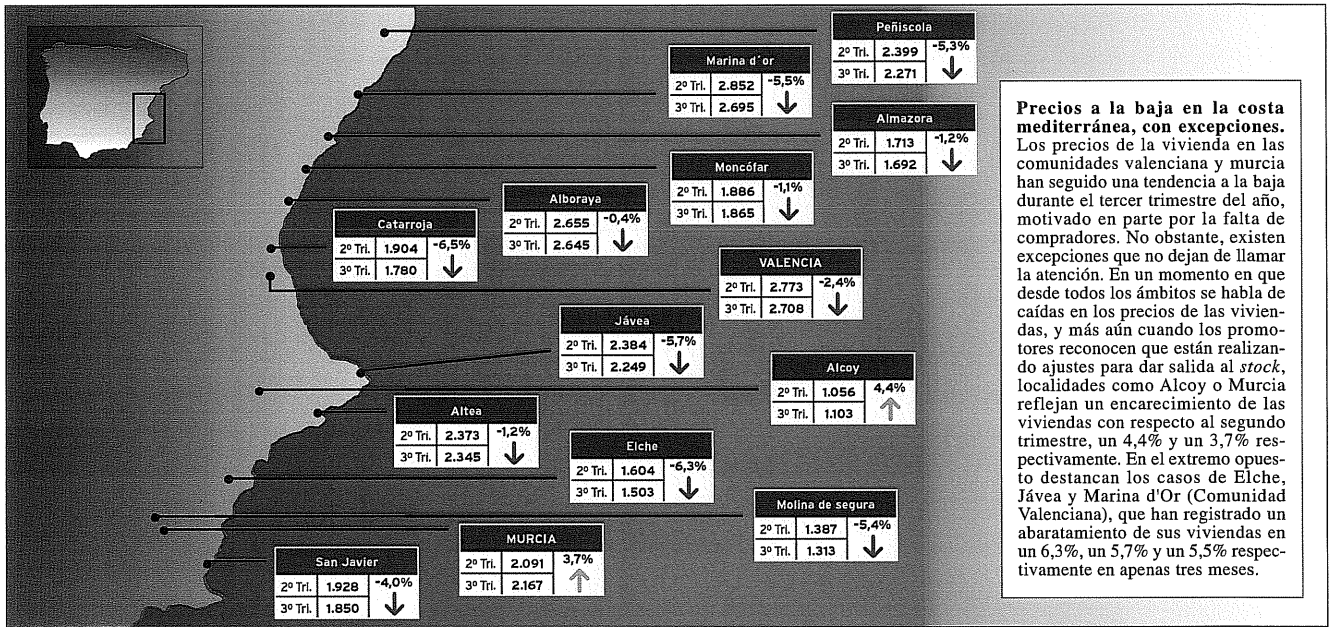


**LOS PRECIOS BAJAN EN LA FERIA DE VALENCIA**

32% es el porcentaje máximo que Primer Grupo rebajará sus pisos en venta durante la Feria de Valencia.

De 5.000 a 16.000 euros de descuento obtendrán los visitantes que reserven sus casas en el stand de Edival.

2.708 euros vale el metro cuadrado en Valencia según el portal inmobiliario idealista.com.



**Precios a la baja en la costa mediterránea, con excepciones.** Los precios de la vivienda en las comunidades valenciana y murcia han seguido una tendencia a la baja durante el tercer trimestre del año, motivado en parte por la falta de compradores. No obstante, existen excepciones que no dejan de llamar la atención. En un momento en que desde todos los ámbitos se habla de caídas en los precios de las viviendas, y más aún cuando los promotores reconocen que están realizando ajustes para dar salida al stock, localidades como Alcoy o Murcia reflejan un encarecimiento de las viviendas con respecto al segundo trimestre, un 4,4% y un 3,7% respectivamente. En el extremo opuesto destacan los casos de Elche, Jávea y Marina d'Or (Comunidad Valenciana), que han registrado un abaratamiento de sus viviendas en un 6,3%, un 5,7% y un 5,5% respectivamente en apenas tres meses.

Fuente: idealista.com

es una alternativa para la demanda que tiene dificultad ahora para comprar pero que cree que en el horizonte de un año o año y medio les será posible", recalca Vicente. "Nosotros les damos un plazo de tres años para comprar, y les descontamos hasta el 100% de las rentas destinadas al alquiler", concluye.

Por su parte, Edival va a centrar su atención en "precios muy competitivos y en facilidades de financiación" durante los días que dure Urbe. La compañía promocionará en la feria seis de sus promociones, localizadas principalmente en Valencia y Castellón, y ofrecerá descuentos de entre 6.000 y 15.000 euros a aquellos que reserven su vivienda en Urbe.

**La costa no remonta el vuelo.** El litoral mediterráneo se ve sumido en una crisis tan profunda como el resto de la península, sin embargo, todos los expertos coinciden al señalar que los municipios costeros se están viendo más afectados que los de interior. "La caída de la demanda en las zonas de costa ha sido más fuerte y rápida, motiva-

da por la desaparición del comprador internacional", apunta el director de consultoría de Primer Grupo. "Además, hay mucha más oferta que en los municipios de interior, y va a ser más difícil su recuperación", añade.

La situación es algo diferente en la provincia de Castellón, porque "las zonas de costa no son sólo lugares de segunda residencia", concluye Doménech. Por este motivo, el presidente de la APECC habla de un descenso de la demanda muy igualitario en toda la provincia, con independencia de si son zonas de interior o próximas a la playa.

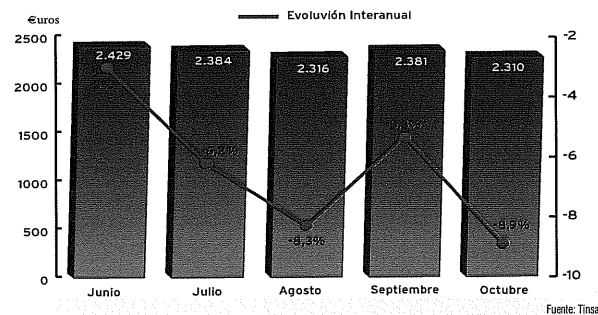
En cuanto a la demanda, los promotores de Castellón consideran que "nunca ha dejado de existir", pero que las circunstancias socioeconómicas actuales no son propicias para embarcarse en una inversión como es la compra de una vivienda.

Por su parte, Giménez apunta que la demanda está contraída pero que ya se empieza a notar un cambio. Además, puntualiza que "ahora lo determinante es el precio".

**Un entorno poco propicio para el alquiler.** La situación económica actual no anima a comprar en el levante mediterráneo, y aunque en el último año y medio se ha apostado más por el alquiler, según apunta Vicente Giménez, que ha visto cómo los arrendamientos crecían amparados por la crisis financiera y la falta de confianza, la fórmula del arrendamiento no tendrá un gran futuro en la zona.

Un estudio presentado hace unos días por Aguirre Newman pone de relieve que las diferencias entre las cuotas hipotecarias que se pagan en la Comunidad Valenciana y en Murcia por la compra de una vivienda y las rentas por los alquileres no presentan diferencias relevantes, por lo que la opción del alquiler no tendrá mucho recorrido. En la actualidad, y según el mismo informe, sólo el 2,4% de las viviendas de la provincia de Castellón están ocupadas en régimen de alquiler, cifra que asciende hasta el 3,8% en Alicante y hasta el 5% en la provincia valenciana. En Murcia la situación es muy similar, sólo el 3,8% de las viviendas de la provincia están alquiladas.

**EVOLUCIÓN EN EL PRECIO DE TASACIÓN EN EL AÑO 2008**



Fuente: Tinsa

**La vivienda en la costa mediterránea se ha depreciado un 5% desde junio**

Las viviendas en la costa mediterránea llevan cinco meses consecutivos depreciándose, según el índice de mercados inmobiliarios españoles (IMIE) elaborado por Tinsa. Así, si en el mes de junio el metro cuadrado de una casa en el levante español se tasaba en 2.429 euros, en octubre su valor se ha rebajado hasta los 2.310 euros el metro cuadrado (-4,9%). Aunque el precio del metro cuadrado lleva cayendo desde junio, el mes de septiembre supuso una ligera recuperación respecto al mes de agosto, al incrementarse el valor de

tasación de cada metro cuadrado de la vivienda en 65 euros.

La evolución interanual tampoco deja resultados positivos. Desde junio de 2008, todos los meses se ha producido una caída del valor de las viviendas con respecto al año pasado, aunque en el mes de octubre este descenso ha alcanzado la cota más alta (-8,9%). Según el IMIE de Tinsa, una caída similar se registró durante el pasado mes de agosto, cuando los pisos en la costa mediterránea se depreciaron de media un 8,3%.