



El presidente de la Generalitat, Francisco Camps, el presidente de Feria Valencia, Alberto Catalá, y el vicecalde de Dallas. /LP

La Generalitat anuncia la alianza con una de las mayores plataformas logísticas de Dallas

Camps inaugura en Texas una casa equipada con productos valencianos

REDACCIÓN VALENCIA

El presidente de la Generalitat, Francisco Camps, firmó ayer en Dallas un convenio entre una de las mayores y más innovadoras plataformas logísticas de Estados Unidos -formada por diez Ayuntamientos con el de Dallas a la cabeza, tres entes supramunicipales y diez empresas privadas- y la Generalitat para desarrollar un vínculo logístico transoceánico entre Texas y la Comunitat Valenciana.

Camps afirmó que el protocolo de colaboración entre Dallas y la Comunitat Valenciana es el inicio de una sinergia entre dos regiones con el que se empieza a crear un corredor transoceánico "entre el Mediterráneo y el Atlántico, entre Europa y Estados Unidos, entre la Comunitat Valenciana y Texas", según afirma en un comunicado. El jefe del Consell aseguró que ambas zonas seguirán colaborando "con mucha fuerza" durante los próximos años porque los

vínculos alcanzados en este viaje son "para siempre" a la vez que agradeció a Dallas y al Estado de Texas "el cariño, el trato, la acogida y la hospitalidad" mostrada a la delegación valenciana.

Según fuentes de presidencia, con este acuerdo se intercambiará información y experiencias técnicas sobre las plataformas logísticas que se están desarrollando en ambas regiones, se favorecerá el desarrollo del transporte y de los intercambios comerciales entre ambos polos logísticos.

Antes de la firma de este acuerdo, Camps inauguró en la ciudad de Dallas la primera *Showhouse* de productos íntegramente valencianos y anunció que extenderá este plan pionero de promoción de la Comunitat Valenciana a otros territorios. Camps presidió ayer el acto de inauguración de *Region of Valencia>Showhouse* en Dallas, un plan de promoción de los productos valencianos en Dallas

cuyo objetivo es incrementar el conocimiento de la Comunitat en el mercado estadounidense.

Esta iniciativa se celebrará en la segunda quincena de noviembre y consiste en la recreación de una casa (*ShowHouse*) que estará íntegramente equipada con productos de la Comunitat y en la que está representado todo el tejido empresarial valenciano. De esta manera, se refuerza el mercado de la cerámica, el sector agroalimentario, el hábitat, el calzado y el juguete en Estados Unidos.

Camps subrayó que la delegación de empresarios que participan en esta misión comercial "representan todo aquello que supone riqueza y prosperidad en la Comunitat Valenciana" y recordó que ellos contribuyen a que la Comunitat "sea una tierra que importa la cuarta parte de lo que produce, una de las grandes regiones exportadoras de España".

Urbe capta más clientes que las promotoras en 4 meses

Los expositores reciben 100 visitas al día

JULIÁN LARRAZ VALENCIA

El segundo día de la feria inmobiliaria Urbe mantuvo su éxito de público. Según explicaron varias promotoras a LAS PROVINCIAS, la media de visitas de clientes que han recibido en sus oficinas y casetas de ventas durante este año es de 50 al mes mientras que tanto en la jornada del jueves como en la de ayer se ha sobrepasado el centenar. "A nivel de visitas, la feria es un éxito. Lo que pasa es que este año Urbe tiene pisos acabados por lo que no existe la compra impulsiva de otros años y ahora el cliente quiere pisar la vivienda que va a comprar por lo que se tarda más en cerrar cada operación", explica uno de los promotores.

La pequeña dimensión que tiene Urbe, según explican desde varios expositores, está teniendo un efecto positivo. "Hay menos gente que otros años pero el que viene visita a todos por lo que tenemos muchos más contactos. Además, este año no hay casi mirones y el que viene tiene la intención de comprar".

Los expositores con pisos más económicos, como ya ocurrió durante la jornada de inauguración fueron los que tuvieron una mayor concurrencia y, como en todos los certámenes que se celebran en Feria Valencia, los stands más grandes gozaron de más afluencia. La excepción la protagonizó precisamente el más pequeño de todos.

Lubasa, que no está en Urbe, tuvo colas. Esta promotora no acude oficialmente a la feria pero a través de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) da la sensación que está. El atril que instalaron el jueves a última hora de la tarde ocupa poco más de dos metros cuadrados dentro del stand de compracasa.com. Allí, tres API que aseguran ser de Lubasa venden sus promociones con descuentos frente a los precios de hace un año y crean dudas. "Me extraña mucho que Lubasa este en este rincón y con un espacio tan pequeño", expri-

PREVISIÓN PARA HOY

Mesas supletorias y más personal

Las promotoras en Urbe terminaron ayer de adecuar su infraestructura al número de clientes que están acudiendo a la feria. A última hora de ayer, algunos de los expositores optaron por "apretar un poco las mesas para colocar supletorias donde poder recibir a más clientes".

La directora de comunicación de Primer Grupo tuvo ayer, en momentos puntuales, que actuar como comercial. "Conozco las promociones que tenemos por lo que he podido mostrarles nuestro producto". En cuanto a una mesa se quedaba libre, el cliente pasaba a ser atendido por un profesional. Para evitar esta saturación algunas promotoras doblarán su número de comerciales en Urbe.

ca un proveedor de materiales de obra, que ayer lamentó que muchas de las grandes promotoras no estuvieran en Urbe.

Ventas de precio medio

Pedro Martínez, presidente de Primer Grupo, celebró ayer el éxito de Urbe: "Hace mes y medio no iba a venir pero finalmente me decidí y después de dos días me doy cuenta que hemos acertado y que hubiera sido un error no estar. Las ventas cuestan vender pero hoy (por ayer) hemos cerrado un piso de 390.000 euros porque lo hemos rebajado. Antes pedíamos 576.000". Desde la promotora aseguran que su oferta de alquiler con opción a compra funciona porque "varios clientes ya han abonado 6.000 euros por el derecho de compra que ejecutarán dentro de dos años". Mientras tanto el piso está alquilado por una cantidad de entre 500 y 1.100 euros al mes.

Las promotoras esperan que hoy y mañana aumenten las visitas y se cierren las ventas que se negociaron ayer y el jueves.

Patrocinado por:

IX FERIA del Dulce Artesano, Peladillas y Turrones de CASINOS

vinciastv

SICANIA

Esta noche, a las 21 horas, no olvide su cita con

SICANIA

"CASINOS, TURRONES Y PELADILLAS"

La IX de la Feria del dulce artesano, peladillas y turrones, está presta a comenzar. Noche de deleite por los abtradores artesanos casinenses.

Presenta y dirige: Chema Ferrer

Sintonizaros en: TDT, canal 990 de ONO

lasprovinciasTV