

Nueva Tarifa Plana

OFERTA

A deshacerse del 'stock'

Las promotoras acuden este año a Urbe con la intención de vender el amplio catálogo de vivienda acabada del que disponen

20.11.08 -

Extras LP

Urbe, desde su creación, ha sido uno de los principales escaparates para el sector inmobiliario de la Comunitat Valenciana. Este año, con la reordenación de la demanda que está sufriendo este segmento, la oferta que se presenta en el salón se ha orientado hacia un lugar común, el amplio *stock* de vivienda acabada del que disponen las promotoras y que desean dar salida lo antes posible.

Lejos quedan ya otras ediciones en las que las viviendas y segundas residencias se vendían solas, tal y como reconocen desde alguna constructora. En época casi de parada técnica del sector es cuando hay que dar salida a lo que ya está construido, con la intención de poder construir más. Esa es, por lo menos, la idea de firmas como Primer Grupo, que asiste a Urbe 2008 "con el objetivo de acabar con el *stock* y empezar el año con nuevos proyectos" que ya están en estudio o en desarrollo, tal y como comentan desde la promotora.

Liquidez y ganas de soltar lastre son dos de las expresiones que más se escuchan entre los expositores que acuden este año al certamen. Por ello, su oferta ha cambiado sobre manera de cara al cliente. Descuentos de todo tipo pueblan este año unos pasillos en los que también empieza a hacerse patente la presencia de espacios inmobiliarios más especializados.

Firmas como Metrovacesa, Bancaja Hábitat o Edival acuden a Urbe con un catálogo de promociones que se centra fundamentalmente en obra ya terminada y en descuentos para atraer posibles compradores. Descuentos, que llegan en algún caso puntual hasta al 58% del precio que tenía hace algunos meses. No obstante, la rebaja más habitual oscila entre el 5% y el 10%, aunque como reconoce algún promotor, en días de feria se puede llegar a negociar un descuento aún mayor.

Protección y especialización

Urbe también será testigo del cambio de tendencia de un sector que apuesta, en la medida de lo posible, por la vivienda de protección pública (VPP). Así, algunas firmas, como por ejemplo Secopsa, acuden al certamen con un porcentaje mayor de viviendas protegidas que de viviendas de renta libre. Todo ello, sumado a la oferta protegida que el Instituto Valenciano de la vivienda (IVVSA) lleva a la feria.

A destacar es también la presencia de numerosas promociones que apuestan por el alquiler con opción a compra, una modalidad que la actual situación de liquidez empieza a hacer común y que presentan empresas como Impasa, que tiene en marcha una promoción de este tipo en la calle Juan XIII de Valencia, o el Grupo Onofre Miguel.



La mayor parte de lo que se presenta desde hoy en Urbe 2008 es obra ya terminada. /Lp

Frente a ello, la feria también es escaparate para promotoras que continúan con un modelo de negocio más parecido al de hace unos años. Ejemplo de ello puede ser la presencia de Realtor, que presume de haber hecho bien los deberes y continuar ofreciendo promociones en las que la calidad intenta ser una seña de identidad. "Antes se tendía a convencer al cliente que el sector inmobiliario y el ladrillo era una buena inversión, ahora vendemos enamorando al cliente con mucha calidad", señala Juan Granell, director general de la firma. Bajo este prisma, la firma acude con sus nuevas promociones de segundas residencias en la montaña de Cullera.

Fuera de las nuevas exigencias del mercado se queda también la promoción que Ática presenta en Urbe. Se trata de "una nueva concepción de vivienda de lujo", que pondrán en marcha en la valenciana playa de la Malvarrosa.