

ECONOMÍA

## Urbe rompe con la idea de que no es el momento para comprar una vivienda

La feria inmobiliaria abre hoy con cajas de ahorros que financian el 100% del piso y promotores que permiten aplazar dos años la compra

JULIÁN LARRAZI | VALENCIA

Tras más de un año de descenso de ventas por el cierre del grifo bancario, la feria inmobiliaria Urbe y Desarrollo abre hoy sus puertas con la solución a este problema. El stand de Caja Mediterráneo (CAM) no deja lugar a dudas. "Hipoteca por el 100% del valor del piso". Los promotores, por su parte, también han puesto de su parte con tal de lograr el "stock cero" que preconiza Primer Grupo.

La subrogación del crédito al promotor aparece en muchos de los expositores. Con este mecanismo los compradores adquieren el piso y la deuda del promotor lo que, dicho de otra forma, asegura la financiación necesaria. La otra opción es el alquiler con opción a compra que permite aplazar en una media de dos años la escritura de la vivienda.



Montaje del stand de Caja Mediterráneo.

LAS PROVINCIAS estuvo ayer en el pabellón donde se celebrará el certamen horas antes de que Feria Valencia cerrara este espacio a las 20 horas para proceder a su limpieza. Si se accede por la puerta más cercana a la entrada del Foro Centro lo primero que se ve es "Bienvenidos al optimismo" en uno de los laterales del stand de Metrovacesa.

A partir de ahí aparecen la mayoría de las promotoras potentes de la Comunitat Valenciana. El Grupo Salvador Vila ofrece VPO con "financiación asegurada" así como "alquiler con opción a compra". La promotora asegura que el cliente que contacte con ellos encontrará la forma para poder adquirir su vivienda. La veterana empresa ofrece o la entidad que da el 100% del préstamo o un alquiler durante dos años que rebaja el precio de venta en la misma cantidad que se ha abonado por el arrendamiento. "El que venga y quiera comprar, podrá comprar", aseguran.

También está presente en Urbe las promotoras valencianas Sedesa, Secopsa, Onofre Miguel, Marina d'Or, Banca Habitat y Soler Futura que, como el año pasado, lleva una de las campañas más agresivas. "Precios de 2004", es el principal reclamo de su pequeño stand al que une "175.000 euros IVA incluido". El precio corresponde a una vivienda de Aldaia de dos dormitorios de 100 metros cuadrados brutos con elementos comunes.

Dentro de las grandes promotoras, no acudirán a Urbe las valencianas Juan Bautista Soler, Lubasa o Armiañana ni las nacionales Reyál Urbis, Vallehermoso, Colonial, Afirma o las inmobiliarias de Ferrovial, Iberdrola y Acciona. Tampoco están las empresas en proceso concursal como Martinsa-Fadesa, Tremón, Llanera o Nou Temple, que el año pasado contrató uno de los espacios más grandes.

### Precios reducidos

Lejos de los precios de los años pasados donde había más de 200 promotoras, las 69 empresas que están desde hoy y hasta el domingo en esta edición ofrecen viviendas mucho más baratas. Alcaide Zaragoza ofrece el piso más económico de Urbe (59.000 euros) seguido de los 77.000 que cuestan las viviendas de Edival en Foios. Además, hay una gran oferta de pisos por menos de 150.000 euros en poblaciones

cercanas a Valencia. Urovasa, promotora que ayer en su stand no mostraba oferta alguna, vende pisos en La Pobla de Farnals por 102.000 euros.

Pero lo realmente llamativo de Urbe es la oferta de las entidades financieras. Acuden CAM, Bancaja, Ibercaja, CCM y Banco Santander. La caja alicantina tiene unos carteles en los que pone: "Financiación hasta el 100%". Este préstamo está ligado a una oferta de un piso que está rebajado un 39%. La entidad ofrece "Casas en el Mediterráneo desde 81.738 euros".

Bancaja, por su parte, es menos explícito. "¿Buscas financiación? Nos adaptamos a todas tus necesidades", afirma en su stand. Fuentes de la banca consultadas por este periódico afirma que la hipoteca al 100% es "normal y habitual ahora". "Si tengo el préstamo con el promotor y vienen 20 compradores de casa prefiero el riesgo de 20 personas que de un sólo promotor. Por eso damos el 100% pero no a cualquiera, sino al que nos quita préstamos al promotor".

Este argumento es el que explican los vendedores desde hoy en la Feria Urbe y Desarrollo. Safraga lo resume muy bien en su stand con el eslogan: "Hipoteca al 100%. 100% tranquilidad".