

El certamen cerró con la venta de 222 viviendas y 6.000 visitantes

Inmopoli Valencia pone en el mercado 35.000 viviendas

El Ateneo Mercantil de Valencia albergó, del 9 al 11 de marzo, Inmopoli Valencia, certamen en el que más de veinte promotoras ofrecieron 35.000 viviendas de primera residencia y vacacional. La feria se cerró con un volumen de negocio de 70 millones de euros y 222 viviendas vendidas.

Gustavo Bueso
Valencia

Según las cifras ofrecidas por los responsables del evento, la segunda edición de Inmopoli cerró sus puertas, después de tres días, con la venta de 222 viviendas, un volumen de negocio de 70 millones de euros, 2.700 contactos comerciales y más de seis mil visitantes. De esta forma, se cumplió el objetivo del certamen, que es "facilitar el intercambio comercial entre el cliente y el promotor, informarse a fondo sobre los pormenores de cualquier adquisición y acertar", según explicó Rafael Soler, director de Markmedia Global, empresa organizadora. El coste de las viviendas adquiridas oscila entre los 90.000 euros y los cerca de 522.000 invertidos en un ático dúplex.

Ante la crisis actual del sector, la propuesta de Inmopoli de ofrecer asesoramiento financiero e inmobiliario especializado a los potenciales compradores convenció a más de veinte promotoras que instalaron stands en el Ateneo Mercantil, entre ellas Banca Habitat, Edival, Expocasa, Ficsa, Mapfre Inmuebles, Juan Bautista Soler, Lubasa, Metrovacesa y Vallehermoso. En conjunto, ofrecieron más de 35.000 viviendas de primera residencia y vacacional.



La segunda edición de Inmopoli recibió 6.000 visitantes.

La idea del certamen, surgida de la necesidad de las empresas de incorporar nuevas estrategias de marketing para llegar al consumidor, arrancó en Valencia el año pasado, donde se vendieron 200 viviendas, y en los últimos meses se ha reproducido en Castellón, Murcia y Alicante, rondando el centenar de viviendas adquiridas en todas las ediciones.

Benidorm acogerá la próxima edición de Inmopoli, del 4 al 6 de julio. "Para hacer frente a los cambios hay que responder con medidas efectivas. Nosotros aplicamos fórmulas de ingeniería inmobiliaria que permiten acortar tiempo de búsqueda y maximizan el resultado de los clientes", sostiene Soler.

"Aunque se hable de desaceleración del sector, éste es el mejor momento para invertir en una vivienda y aprovecharse de las grandes ofertas que brindan las promotoras. No sabemos si finalmente el BCE bajará los tipos de interés, si los promotores mantendrán el valor de las viviendas, o si los bancos ayudarán a las familias en apuros a pagar hipotecas. Lo que sí es cierto es que hay demanda, la gente quiere comprar pisos y las promotoras ofrecen fórmulas nuevas para facilitar a la gente encontrar la casa donde ser feliz y además poderla pagar" subrayan los responsables de del certamen levantino.