INTERMUNDO COMUNICACIÓN

APARICIONES EN MEDIOS IMPRESOS Y DIGITALES

CLIENTE

PROVIA

FECHA

OCT-DIC 2020

MEDIO:

Expansión

FECHA: 29 de octubre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 800 €
URL: https://bit.ly/3jSpWKZ

COMUNIDAD VALENCIANA

El covid favorece el turismo residencial: viajes más largos y más seguros

K.FERRERO. @KatiFerrero Alicante 29 OCT. 2020 - 16:47

Apartamentos en Benidorm (Alicante). EXPANSION

Expertos analizan el sector inmobiliario regional en el nuevo entorno durante y después de la pandemia.

La era post covid repercutirá en múltiples sectores por los cambios en las costumbres y el modo de viajar, uno de ellos el inmobiliario residencial que "saldrá reforzado a medio plazo, no porque será más seguro estar en casa, sino por la duración de los viajes", ha dicho el presidente de Provía, Antonio José Fernández. De este modo los viajes de tres días darán paso a los de 15 y "ahí el modelo de turismo residencial tiene más ventaja que el hotelero", ha añadido.

El presidente de la Asociación de Promotores de la Provincia de Alicante participaba, junto a otros expertos, en el webinar "Estrategias post Covid-19 para impulsar la actividad inmobiliaria en Alicante y la costa mediterránea", organizado por el Colegio de Economistas de Madrid.

Según sus datos en la provincia de Alicante hay más de 250.000 segundas residencias y cinco de las diez ciudades con mayor número de segunda residencia de España. Un ránking que encabeza Torrevieja con 62.585 casas, por delante de Madrid (57.325), Barcelona (38.769) o Valencia (33.757).

El peso de los extranjeros en las operaciones

Con respecto al impacto económico del turismo residencial en la Comunidad Valenciana ha dicho que la compra de vivienda por parte de extranjeros alcanza los 4.500 millones, y que el gasto anual sube hasta los 8000 millones.

En Alicante más del 40% de las casas son compradas por extranjeros. Por este motivo, ha destacado como principal problema para este sector la existencia o no de movilidad que afecta "directamente al 50% de la demanda". Una demanda, ha añadido, "solvente" y de productos "de mayor precio". Y ha defendido la creación de corredores seguros porque "los clientes que tienen sus casas aquí quieren venir".

Otro punto débil, según ha apuntado, es el Brexit sin acuerdo, por el alto número de compradores británicos.

La provincia tiene una media de 40.000 transacciones de vivienda al año, sobre un parque total de 1,3 millones de viviendas, y un precio por metro cuadrado por debajo de la media española.

Fernández ha admitido el impacto de la COVID en las actividades turísticas y de construcción que se han "deshinchado" de manera significativa. De hecho, en 2020 se iniciaron 2000 viviendas nuevas y en el segundo trimestre la cifra se redujo a la mitad.

El presidente de Provía también ha abogado por que los planes de vivienda contemplen el parque público que representa el 2% en Alicante, entre cuatro y seis puntos porcentuales menos que en el resto de España. Y ha defendido recuperar los planes de vivienda en propiedad, ya que según sus datos, hay "más de 10.000 demandantes de vivienda solo en la provincia, y no todo el mundo quiere alquiler".

Vivienda, valor refugio

Junto a él, Francisco Navajas, socio director de Franamar Consulting, ha advertido que "en pocos meses presenciaremos una nueva ola de adjudicaciones inmobiliarias por préstamos impagados en 2019", mientras que Juan Fernández-Aceytino, consejero delegado de Sociedad de Tasación ha hablado de la preferencia de los inversores por el inmobiliario residencial, frente a comercios y oficinas. En la era post covid "la vivienda puede ser un valor refugio", ha dicho, al tiempo que descartaba una bajada de precios en la venta de viviendas porque "no hay guiños del mercado en esa dirección". Sí se produce en algunos casos rebajas en el mercado del alquiler, ha admitido.

Valencia | Alicante | Comunidad Valenciana | Inmobiliario y Construcción

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 30 de octubre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 150 €
URL: https://bit.ly/3kUPAjl

Decepción y cabreo empresarial por el maltrato a la provincia

Los sectores tildan los Presupuestos Generales del Estado de poco realistas, denuncian la falta de partidas para infraestructuras y creen que «llueve sobre mojado» en la discriminación a Alicante

Los empresarios alicantinos confiaban en que tras años de **discriminación de los Presupuestos Generales** para con la provincia, este año fuera el del resarcimiento, sobre todo en lo que se refiere a las infraestructuras viarias y ferroviarias más emblemáticas que llevan años reclamándose y que supondrían un impulso al desarrollo económico y a la competitividad de la provincia. Sin embargo, se han sentido **decepcionados y defraudados** porque, incluso, con un cambio de signo político en el Gobierno, Alicante recibe menos inversión que la

que le correspondería con respecto a su población. El cabrero era bastante evidente ayer. Además de ver excluidas entre las grandes partidas el acceso ferroviario al aeropuerto o el Tren de la Costa, redundan en que los que sí se han incluido son proyectos de hace años «que parece que no se acaban nunca. No hay obra nueva», coinciden el presidente de la patronal CEV en Alicante, Perfecto Palacio, y el de la Federación de Obra Pública en la provincia (Fopa), Javier Verdú. Otros también subrayan que, a tenor de los resultados, Alicante no tiene el «suficiente peso» en Madrid para lograr que lleguen las inversiones que se merece. Y, en general, critican que son unas cuentas poco realistas por el nivel de ingresos que contemplan, pese a los graves momentos de crisis económica que atraviesa el país por el covid.

«Al final, de tantas veces que nos hemos quedado atrás, es como si los ciudadanos alicantinos y la propia Administración nos hubiéramos acostumbrado a esa discriminación en inversiones para la provincia. Pasa año tras año, porque, en realidad, la mayoría de anuncios que hacen se quedan en promesas», asegura Jesualdo Ros, secretario general de la Asociación de Promotores de Vivienda de Alicante (Provia).

Una valoración que comparte la mayoría de los representantes de los sectores productivos de la provincia. Y es que los Presupuestos Generales del Estado para 2021 vuelven a relegar proyectos muy demandados para el desarrollo provincial, lo que tiene como primera consecuencia «que se nos resten posibilidades en la realización de proyectos que nos hagan más competitivos», advierte Marián Cano, presidenta de la Asociación Valenciana de Empresas de Calzado (Avecal). Para 2021, el Gobierno de Pedro Sánchez destina a la provincia 298 millones. Una cifra que supone 115 más respecto a los Presupuestos de Rajoy, vigentes aún, tras no lograr los apoyos suficientes los que Pedro Sánchez presentó en el Congreso en enero del pasado año. No obstante, este ligero avance inversor solo llega al 25,63% respecto al total autonómico, cuando a Alicante le correspondería el 37% por su cifra de población. Valencia está por encima del 53%, mientras que Castellón, con menor índice demográfico, supera el 20%.

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

Poca obra nueva

«Llueve sobre mojado», se lamenta decepcionado Javier Verdú, presidente de la Federación de Obra Pública de Alicante (Fopa), quien, al hacer un primer análisis de las partidas y proyectos de infraestructuras viarias y ferroviarias destinadas a Alicante, echa en falta proyectos «muy reclamados como el transporte o conexión de cercanías». Un amplio concepto, pero que incluye una infraestructura crucial y reivindicada, como el acceso ferroviario al aeropuerto, que se ha vuelto a quedar fuera y, sin embargo, es clave para la exportación alicantina, al igual que para los hoteles y el denominado turismo residencial, en el caso de los promotores de vivienda, que tienen a los viajeros europeos como uno de sus mercados prioritarios.

Aunque para ser justos, los Presupuestos Generales del Estado sí destinan para la conexión ferroviaria con el aeropuerto una partida. Sin embargo es solo de 100.000 euros, «para hacer un estudio de la iniciativa y es una asignación que ya existía en años anteriores», advierte Verdú, quien llega a enumerar casi una decena de proyectos pendientes y reclamados por la provincia hace años, como reflejó este periódico en su edición de ayer. En definitiva, «un déficit acumulado año a año. Y si ya llevamos dos décadas infrafinanciados a nivel de la Comunidad, esto es como cuando llueve sobre mojado», reitera Toni Mayor, presidente de la patronal hotelera Hosbec.

Menos presión fiscal

Mayor, además, critica otros aspectos de los Presupuestos. El representante de los hoteleros, uno de los sectores que con mayor intensidad ha sufrido el impacto de esta crisis, considera que las subidas de impuestos (Sociedades y Patrimonio) que se prevén, aunque no se han concretado las cuantías, «no son propias de los actuales momentos, cuando estamos sufriendo una pandemia».

Entre los que consideran que los presupuestos son poco realistas se encuentra el presidente de la patronal española del Juguete (AEFJ), el ibense José Antonio Pastor, quien critica que, cuando familias y empresas están haciendo unos presupuestos conservadores para intentar mantenerse y no fracasar, el Gobierno sube impuestos. Y se pregunta: «Tal y como están las compañías, ¿qué Impuesto de Sociedades van a pagar?». Una postura similar a la del presidente de la Cámara de Comercio, Juan Riera, quien llega a tildar las previsiones económicas como los «happy presupuestos».

Más peso para influir

El mandatario de la institución cameral coincide con el presidente de la patronal del mármol, David Beltrá, en que «tenemos que tener más influencia para tener peso a la hora de la confección de los presupuestos en relación con lo que aportamos», dice Beltrá. Riera va un paso más allá y plantea que debería haber una fuerza (recuerda a Unión Valenciana) «no con un diputado sino con más que defiendan los intereses de la Comunidad». Por su parte, Pepe Serna, presidente de la patronal del textil en la Comunidad (Ateval) denuncia la infrafinanciación que sufre la autonomía y advierte de que «hace años que hemos perdido peso en el promedio del PIB nacional per cápita, por lo que necesitamos más inversiones».

Por su parte, la empresa familiar (Aefa) y el Instituto de Estudios Económicos de Alicante (Ineca) evitaron pronunciarse sobre este tema en estos momentos.

MEDIO:

INFORMACION

FECHA: 30 de octubre de 2020
EDICIÓN: Provincial
TIRADA: 38.562 ejemplares
UBICACIÓN: PÁGINA 30 – COLOR
VALORACIÓN ECONÓMICA: 300 €

Decepción y cabreo empresarial por el maltrato a la provincia

▶ Los sectores tildan los Presupuestos Generales del Estado de poco realistas, denuncian la falta de partidas para infraestructuras y creen que «llueve sobre mojado» en la discriminación a Alicante

ROSA CARRIZOSA

■ Los empresarios alicantinos confiaban en que tras años de discriminación de los Presupuestos Generales para con la provincia, este año fuera el del resarcimiento, sobre todo en lo que se refiere a las infraestructuras viarias y ferroviarias más emblemáticas que llevan años reclamándose y que supondrían un impulso al desarrollo económico y a la competitividad de la provincia. Sin embargo, se han sentido decepcionados y defraudados porque, incluso, con un cambio de signo político en el Gobierno , Alicante recibe menos inversión que la que le correspondería con respecto a su población. El cabrero era bastante evidente ayer. Además de ver excluidas entre las grandes partidas el acceso ferroviario al aeropuerto o el Tren de la Costa, redundan en que los que sí se han incluido son proyectos de hace años «que parece que no se acaban nunca. No hay obra nueva», coinciden el presidente de la patronal CEV en Alicante, Perfecto Palacio, y el de la Federación de Obra Pública en la provincia (Fopa), Javier Verdú. Otros también subrayan que, a tenor de los resultados, Alicante no tiene el «suficiente peso» en Madrid para lograr que lleguen las inversiones que se merece. Y, en general, critican que son unas cuentas poco realistas por el nivel de ingresos que contemplan, pese a los graves momentos de crisis económica que atraviesa el país por el covid.

«Al final, de tantas veces que nos hemos quedado atrás, es como si los ciudadanos alicantinos y la propia Administración nos hubiéramos acostumbrado a esa discriminación en inversiones para la provincia. Pasa año tras año, porque, en realidad, la mayoría de anuncios que hacen se quedan en promesas», asegura Jesualdo Ros, secretario general de la Asociación de Promotores de Vivienda de Alicante (Provia).

Una valoración que comparte la mayoría de los representantes de los sectores productivos de la provincia. Y es que los Presupuestos Generales del Estado para 2021 vuelven a relegar proyectos muy demandados para el desarrollo provincial, lo que tiene como primera consecuencia «que se nos resten posibilidades en la realización de proyectos que nos hagan más competitivos», advierte Marián Cano, presidenta de la Asociación Valenciana de Empresas de Calzado (Avecal). Para 2021, el Gobierno de Pedro Sánchez destina a la provincia 298 millones. Una cifra que supone 115 más respecto a los Presupuestos de Rajoy, vigentes aún, tras no lograr los apoyos suficientes los que Pedro Sánchez presentó en el Congreso en enero del pasado año. No obstante, este ligero avance inversor solo llega al 25,63% respecto al total autonómico, cuando a Alicante le correspondería el 37% por su cifra de población. Valencia está por encima del 53%, mientras que Castellón, con menor índice demográfico, supera el 20%.

RAFA ARJONES

«El Gobierno ha cambiado de color político, pero Alicante sigue teniendo un déficit de inversiones»

PERFECTO PALACIO
PRESIDENTE DE LA CEV EN ALICANTE

INFORMACIÓN

«Si fuéramos el País Vasco, Cataluña o Galicia, tendríamos más peso en los presupuestos»

JUAN RIERA
PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO

ANTONIO AMORÓS

«Si la Comunidad lleva dos décadas infrafinanciada, Alicante sigue estando más discriminada»

TONI MAYOR
PRESIDENTE DE HOSBEC

JOSE NAVARRO

«No es momento de subir impuestos. Hay que apoyar el empleo y a las empresas para poder crearlo»

MARIÁN CANO
PRESIDENTA DE AVECAL

INFORMACIÓN

«La dotación para la Comunidad se acerca a su peso, pero crece la desproporción con respecto a Alicante»

JAVIER VERDÚ
PRESIDENTE DE FOPA

PILAR CORTÉS

«Parece que tienen alergia a Alicante. ¿A qué parámetros podemos acogernos los alicantinos?»

JOSÉ ANTONIO PASTOR
PRESIDENTE DE LOS JUGUETEROS ESPAÑOLES

JUANI RUZ

«Necesitamos más apoyo económico porque tenemos déficit de financiación y de inversiones»

PEPE SERNA
PRESIDENTE DE ATEVAL

AXEL ÁLVAREZ

«También hay discriminación para Alicante por las pocas inversiones en infraestructuras hídricas»

DAVID BELTRÁ
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DEL MÁRMOL

PILAR CORTÉS

«Sin mejoras en obras que avancen en movilidad y conectividad, el turismo residencial se resiente»

JESUALDO ROS
SECRETARIO GENERAL DE PROVIA

Poca obra nueva

«Llueve sobre mojado», se lamenta decepcionado Javier Verdú, presidente de la Federación de Obra Pública de Alicante (Fopa), quien, al hacer un primer análisis de las partidas y proyectos de infraestructuras viarias y ferroviarias destinadas a Alicante, echa en falta proyectos «muy reclamados como el transporte o conexión de cercanías». Un amplio concepto, pero que incluye una infraestructura crucial y reivindicada, como el acceso ferroviario al aeropuerto, que se ha vuelto a quedar fuera y, sin embargo, es clave para la exportación alicantina, al igual que para los hoteles y el denominado turismo residencial, en el caso de los promotores de vivienda, que tienen a los viajeros europeos como uno de sus mercados prioritarios.

Aunque para ser justos, los Presupuestos Generales del Estado sí destinan para la conexión ferroviaria con el aeropuerto una partida. Sin embargo es solo de 100.000 euros, «para hacer un estudio de la iniciativa y es una asignación que ya existía en años anteriores», advierte Verdú, quien llega a enumerar casi una decena de proyectos pendientes y reclamados por la provincia hace años, como reflejó este periódico en su edición de ayer. En definitiva, «un déficit acumulado año a año. Y si ya llevamos dos décadas infrafinanciados a nivel de la Comunidad, esto es como cuando llueve sobre mojado», reitera Toni Mayor, presidente de la patronal hotelera Hosbec.

Menos presión fiscal

Mayor, además, critica otros aspectos de los Presupuestos. El representante de los hoteleros, uno de los sectores que con mayor intensidad ha sufrido el impacto de esta crisis, considera que las subidas de impuestos (Sociedades y Patrimonio) que se prevén, aunque no se han concretado las cuantías, «no son propias de los actuales momentos, cuando estamos sufriendo una pandemia».

Entre los que consideran que los presupuestos son poco realistas se encuentra el presidente de la patronal española del Juguete (AEFJ), el ibense José Antonio Pastor, quien critica que, cuando familias y empresas están haciendo unos presupuestos conservadores para intentar mantenerse y no fracasar, el Gobierno sube impuestos. Y se pregunta: «Tal y como están las compañías, ¿qué Impuesto de Sociedades van a pagar?». Una postura similar a la del presidente de la Cámara de Comercio, Juan Riera, quien llega a tildar las previsiones económicas como los «*happy* presupuestos».

Más peso para influir

El mandatario de la institución cameral coincide con el presidente de la patronal del mármol, David Beltrá, en que «tenemos que tener más influencia para tener peso a la hora de la confección de los presupuestos en relación con lo que aportamos», dice Beltrá. Riera va un paso más allá y plantea que debería haber una fuerza (recuerda a Unión Valenciana) «no con un diputado sino con más que defiendan los intereses de la Comunidad». Por su parte, Pepe Serna, presidente de la patronal del textil en la Comunidad (Ateval) denuncia la infrafinanciación que sufre la autonomía y advierte de que «hace años que hemos perdido peso en el promedio del PIB nacional per cápita, por lo que necesitamos más inversiones».

Por su parte, la empresa familiar (Aefa) y el Instituto de Estudios Económicos de Alicante (Ineca) evitaron pronunciarse sobre este tema en estos momentos.

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 7 de octubre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 200 €
URL: https://bit.ly/3iGWiYu

El cierre de fronteras por la pandemia lastra la venta de viviendas en Alicante

Las restricciones de movilidad en los principales países europeos provocan una caída de las operaciones de un 22% en agosto - Los promotores advierten de una ralentización de la obra nueva que se reflejará en el empleo

El **mercado inmobiliario** de la provincia vive este año un momento complicado a causa de la pandemia. Cuando el sector de la construcción estaba consolidando el repunte de los últimos años, tras la grave crisis iniciada en 2008, y mostraba músculo con inversiones en obra nueva, el impacto de la emergencia sanitaria ha venido a lastrar sus expectativas por las limitaciones de movilidad impuestas por los principales países europeos para viajar a España. Durante el verano, una gran parte de extranjeros aprovecha su viaje a la provincia para adquirir una casa.

Pero este año el desplome turístico ha provocado una importante **bajada del 22% de las operaciones de compraventa** de viviendas en agosto en comparación con el mismo mes de 2019. En agosto se vendieron **2.119 casas, frente a las 2.714** de un año antes. La caída, no obstante, es inferior a la del 25% registrada en la Comunidad, aunque muy superior al 12% de la media estatal, según los datos facilitados por el Decanato de la Comunidad del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España. No obstante, hay que tener en cuenta que el efecto de la crisis es mayor en Alicante al registrar más volumen de actividad y de las operaciones de ventas de vivienda, sobre todo por el mercado internacional, que es el que ha fallado este año. El descenso de la actividad no fue tan significativo como en otros sectores durante el estado de alarma. El problema vino con el inicio del verano, cuando países como Alemania, Reino Unido o Bélgica, tres de los principales clientes de los promotores alicantinos, comenzaron a aprobar restricciones de movilidad a sus ciudadanos para viajara a España por la pandemia.

Compraventa de viviendas

TERRITORIO	COMPRAVENTA VIVIENDA AGOSTO 2020	COMPRAVENTA VIVIENDA AGOSTO 2019	VARIACIÓN
ALICANTE	2.119	2.714	-21,9%
CASTELLÓN	445	645	-31,0%
VALÈNCIA	1.455	1.995	-27,1%
COMUNIDAD VALENCIANA	4.019	5.354	-24,9%

Fuente: Registradores de la Propiedad y Mercantiles — DPTO. INFOGRAFÍA ▸ QUIN

Menos turismo residencial

La situación ha golpeado de lleno al sector **turístico**, ya que, de los 15 millones de viajeros que en 2019 pasaron por el aeropuerto Elche-Alicante, la previsión es cerrar este año con unos seis millones. Un desplome que, igualmente, ha afectado al sector de la construcción y ha lastrado sus ventas, especialmente en el terreno del turismo residencial, ya que el mercado doméstico «se ha comportado mejor este verano», según reconoce el presidente de la Asociación de Promotores de Viviendas de Alicante (Provia), Antonio Fernández. El levantamiento de las limitaciones para viajar a España por parte de Bélgica «es aún reciente como para detectar un movimiento importante. Pero, en el momento en que comiencen a reabrirse las fronteras, empezaremos a aumentar las cifras», asegura Antonio Fernández, quien añade que «la única solución es que puedan llegar aviones de estos países».

Aun así, los constructores han intentado implantar alternativas para poder cerrar los procesos de venta, a través de la firma de escrituras a distancia, por poderes, en muchos casos en consulados españoles en países europeos. No obstante, esta opción no está resultando todo lo efectiva que se esperaba. De ahí que su demanda sea que se levante el cierre de fronteras.

Interés de compra

En esta situación y, dependiendo de la evolución del virus, los promotores alicantinos prevén que «en los próximos meses se verán pocos proyectos de obra nueva. Una ralentización que tendrá su reflejo en el empleo», advierte Antonio Fernández, quien reitera que, pese a todo, el sector no es tan pesimista. «Está bien, pero hasta que no haya estabilidad en la movilidad con los países europeos se frenarán las promociones con relación a 2019».

Además, el dirigente de Provia lamenta que en este momento haya interés y demanda de compra de vivienda por clientes extranjeros «y no puedan viajar para ver los proyectos». Al margen de ello, los promotores comienzan a detectar que los bajos tipos de interés «vuelven a hacer mirar a la gente hacia el mercado inmobiliario como un sector refugio», añade Antonio Fernández.

MEDIO:

INFORMACION

FECHA: 7 de octubre de 2020
EDICIÓN: Provincial
TIRADA: 38.562 ejemplares
UBICACIÓN: PÁGINA 29 – COLOR
VALORACIÓN ECONÓMICA: 1.200 €

Impreso por Ana Hernandez Pastor. Prohibida su reproducción.

La construcción de una torre de viviendas en Benidorm, en una imagen reciente. DAVID REVENGA

El cierre de fronteras por la pandemia lastra la venta de viviendas en Alicante

▶Las restricciones de movilidad en los principales países europeos provocan una caída de las operaciones de un 22% en agosto ▶Los promotores advierten de una ralentización de la obra nueva que se reflejará en el empleo

ROSA CARRIZOSA

■ El mercado inmobiliario de la provincia vive este año un momento complicado a causa de la pandemia. Cuando el sector de la construcción estaba consolidando el repunte de los últimos años, tras la grave crisis iniciada en 2008, y mostraba músculo con inversiones en obra nueva, el impacto de la emergencia sanitaria ha venido a lastrar sus expectativas por las limitaciones de movilidad impuestas por los principales países europeos para viajar a España. Durante el verano, una gran parte de extranjeros aprovecha su viaje a la provincia para adquirir una casa.

Pero este año el desplome turístico ha provocado una importante bajada del 22% de las operaciones de compraventa de viviendas en agosto en comparación con el mismo mes de 2019. En agosto se vendieron 2.119 casas, frente a las 2.714 de un año antes. La caída, no obstante, es inferior a la del 25% registrada en la Comunidad, aunque muy superior al 12% de la media estatal, según los datos facilitados por el Decanato de la Comunidad del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España. No obstante, hay que tener en cuenta que el efecto de la crisis es mayor en Alicante al registrar más volumen de actividad y de las operaciones de ventas de vivienda, sobre todo por el mercado internacional, que es el que ha fallado este año. El descenso de la actividad no fue tan significativo como en otros sectores durante el estado de alarma. El problema vino con el inicio del verano, cuando países como Alemania, Reino Unido o Bélgica, tres de los principales clientes de los promotores alicantinos, comenzaron a aprobar restricciones de movilidad a sus ciudadanos para viajara a España por la pandemia.

Compraventa de viviendas

TERRITORIO	COMPRAVENTA VIVIENDA AGOSTO 2020	COMPRAVENTA VIVIENDA AGOSTO 2019	VARIACIÓN
ALICANTE	2.119	2.714	-21,9%
CASTELLÓN	445	645	-31,0%
VALÈNCIA	1.455	1.995	-27,1%
COMUNIDAD VALENCIANA	4.019	5.354	-24,9%

Fuente: Registradores de la Propiedad y Mercantiles DPTO. INFOGRAFÍA ▸ QUIN

Menos turismo residencial

La situación ha golpeado de lleno al sector turístico, ya que, de los 15 millones de viajeros que en 2019 pasaron por el aeropuerto Elche-Alicante, la previsión es cerrar este año con unos seis millones. Un desplome que, igualmente, ha afectado al sector de la construcción y ha lastrado sus ventas, especialmente en el terreno del turismo residencial, ya que el mercado doméstico «se ha comportado mejor este verano», según reconoce el presidente de la Asociación de Promotores de Viviendas de Alicante (Provia), Antonio Fernández. El levantamiento de las limitaciones para viajar a España por parte de Bélgica «es aún reciente como para detectar un movimiento importante. Pero, en el momento en que comiencen a reabrirse las fronteras, empezaremos a aumentar las cifras», asegura Antonio Fernández, quien añade que «la única solución es que puedan llegar aviones de estos países».

Aun así, los constructores han intentado implantar alternativas para poder cerrar los procesos de venta, a través de la firma de escrituras a distancia, por poderes, en muchos casos en consulados españoles en países europeos. No obstante, esta opción no está resultando todo lo efectiva que se esperaba. De ahí que su demanda sea que se levante el cierre de fronteras.

Interés de compra

En esta situación y, dependiendo de la evolución del virus, los promotores alicantinos prevén que «en los próximos meses se verán pocos proyectos de obra nueva. Una ralentización que tendrá su reflejo en el empleo», advierte Antonio Fernández, quien reitera que, pese a todo, el sector no es tan pesimista. «Está bien, pero hasta que no haya estabilidad en la movilidad con los países europeos se frenarán las promociones con relación a 2019».

Además, el dirigente de Provia lamenta que en este momento haya interés y demanda de compra de vivienda por clientes extranjeros «y no puedan viajar para ver los proyectos». Al margen de ello, los promotores comienzan a detectar que los bajos tipos de interés «vuelven a hacer mirar a la gente hacia el mercado inmobiliario como un sector refugio», añade Antonio Fernández.

> Los constructores detectan que con los bajos tipos de interés se vuelve a mirar al mercado inmobiliario como sector refugio

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 20 de octubre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 850 €
URL: https://bit.ly/2TrOpvZ

Las medidas para proteger la costa por el cambio climático encarecerán el precio de las casas

Expertos del sector inmobiliario ratifican en una jornada organizada por Provia que los compradores de viviendas exigen inmuebles más sostenibles

Expertos del sector inmobiliario auguran que el cambio climático provocará un **aumento del precio de la vivienda en el futuro**, debido a la necesidad de **proteger, por ejemplo, la primera línea con suelos «seguros» y atractivos, blindados contra las inundaciones**. Suelos que incrementarán su valor, según sostiene Raúl García Rodríguez, de Real

State, y asesor de las Naciones Unidas en vivienda, que ha participado en una jornada sobre vivienda organizada por Provia y la cátedra para la Transformación del Modelo Económico de la Universidad de Alicante.

Raúl García advierte de que la tendencia actual en la construcción pasa, también, por buscar soluciones tecnológicas para reducir la producción de **gases de efecto invernadero**. En cuanto a cómo ha influido el confinamiento en la demanda de vivienda, García ratifica que el covid han hecho que **ahora se valore más el contar con espacios abiertos, luz natural y aire libre**. De hecho, los promotores advierten que **se está produciendo un éxodo de las ciudades a los pueblos y localidades más pequeñas**, y por la disponibilidad de poner en práctica el teletrabajo.

Para Raúl García, las repercusiones del cambio climático son varias, y nos afectarán de manera diferente en los diferentes ámbitos de la **actividad inmobiliaria**. Lo más evidente, y ya desgraciadamente experimentado, son las catástrofes climatológicas como inundaciones, tormentas, que provocan que ciertas zonas costeras, en riberas de ríos o incluso en lugares que hasta ahora no habían sufrido esas consecuencias, dejen de ser viables para vivir, trabajar e incluso cultivar, reduciendo el espacio vital y tensando aún más el mercado de suelos seguros.

«Lo cual tendrá, seguramente, una influencia directa en el precio del suelo, que a su vez se traducirá en incrementos de precio de compra en los lugares más seguros en contraposición al detrimento de valor para los menos seguros. Por otro lado, esos riesgos aumentarán el coste de capital disponible, cuando lo haya, y los costes de mantenimiento, así como los relacionados con el de desarrollo de nuevas y mejores infraestructuras resistentes y adaptadas al cambio climático», subraya Raúl García.

En cuanto a la necesidad de reducir la huella de carbono, García recuerda que en los desarrollos urbanos y de infraestructuras es imperativa ya a la hora de desarrollar proyectos. «La sociedad es cada vez más consciente de la necesidad de tener edificios y desarrollos urbanísticos energéticamente eficientes, principalmente por los ahorros debidos a su bajo consumo de energía, pero también por los ahorros de otro tipo de recursos como el agua. La tendencia actual está enfocada a la aplicación de soluciones tecnológicas en las fases de construcción y uso que ayuden además a reducir la producción de gases de efecto invernadero y otros tipos de polución como los desechos y basuras».

Los promotores tienen claro también que el comprador de una vivienda exige ahora que sea sostenible. «La sostenibilidad no se opone, impide o reduce el uso del espacio, sino que lo mejora haciéndolo viable para un uso mejor, menos agresivo con el medio, y más longevo. En un futuro muy cercano veremos también como cada vez se adoptan más innovaciones para aumentar la vida útil de los inmuebles y su valor como objeto de inversión».

> **«Se incorporarán cada vez más sistemas innovadores para aumentar la vida útil de los inmuebles»**
>
> RAÚL GARCÍA - REAL STATE. ASESOR DE LA ONU

La provincia de Alicante pasa por ser la Florida europea por sus horas de sol y buen clima. Junto a Málaga es la **zona del estado con más residentes extranjeros**. ¿Están preocupados por el cambio climático, que los expertos aseguran alterará para mal el confort climático? «Todos, no solo los extranjeros, debemos estar preocupados por la falta de confort que

acarrea el cambio climático. Quizás los residentes extranjeros que han decidido trasladarse a zonas más cálidas estén frustrados por las catástrofes climáticas relacionadas con inundaciones y tormentas inusuales, pero en sus países de origen también están sufriendo consecuencias de dicho cambio climático y hay ciertos activos como las horas de luz y la cultura local que siguen siendo igual de atractivos para ellos», subraya Raúl García.

Primero fue el cambio climático pero la pandemia del covid ha cambiado también la demanda y existe un nuevo nicho de mercado en Alicante debido a sus condiciones climáticas. Vamos, que en caso de confinamiento se está mejor frente al mar. Algo de lo que son también conscientes los expertos. «El confinamiento nos ha hecho a todos valorar la disponibilidad de espacios abiertos, luz natural y aire libre, de hecho se está produciendo un éxodo desde las ciudades a pueblos y localidades más pequeñas debido a este hecho y a la disponibilidad de poner en práctica el teletrabajo».

Los promotores inmobiliarios aseguran que los edificios son cada vez más sostenible. «Es necesario. Los que dan las licencias lo deben implantar. El desarrollo de actividades sostenibles es el futuro sí o sí», sentenció el ponente en la jornada de Provia.

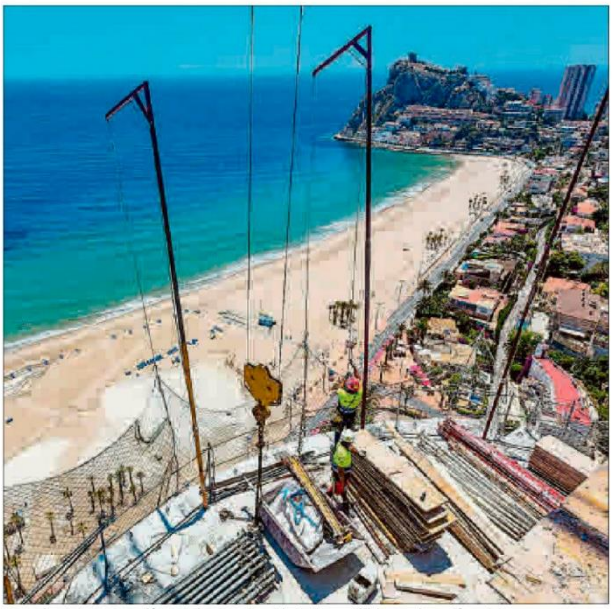
MEDIO:

INFORMACION

FECHA: 21 de octubre de 2020
EDICIÓN: Provincial
TIRADA: 38.562 ejemplares
UBICACIÓN: PÁGINA 16 – COLOR
VALORACIÓN ECONÓMICA: 2.500 €

Las medidas para proteger la costa por el cambio climático encarecerán el precio de las casas

▶ Expertos del sector inmobiliario ratifican en una jornada organizada por Provia que los compradores de viviendas exigen inmuebles más sostenibles



Operarios de la construcción trabajando en la cubierta de un edificio en primera línea del mar. DAVID REVENGA

F. J. B.

■ Expertos del sector inmobiliario auguran que el cambio climático provocará un aumento del precio de la vivienda en el futuro, debido a la necesidad de proteger, por ejemplo, la primera línea con suelos «seguros» y atractivos, blindados contra las inundaciones. Suelos que incrementarán su valor, según sostiene Raúl García Rodríguez, de Real State, y asesor de las Naciones Unidas en vivienda, que ha participado en una jornada sobre vivienda organizada por Provia y la cátedra para la Transformación del Modelo Económico de la Universidad de Alicante.

Raúl García advierte de que la tendencia actual en la construcción pasa, también, por buscar soluciones tecnológicas para reducir la producción de gases de efecto invernadero. En cuanto a cómo ha influido el confinamiento en la demanda de vivienda, García ratifica que el covid han hecho que ahora se valore más el contar con espacios abiertos, luz natural y aire libre. De hecho, los promotores advierten que se está produciendo un éxodo de las ciudades a los pueblos y localidades más pequeñas, y por la disponibilidad de poner en práctica el teletrabajo.

Para Raúl García, las repercusiones del cambio climático son varias, y nos afectarán de manera diferente en los diferentes ámbitos de la actividad inmobiliaria. Lo más evidente, y ya desgraciadamente experimentado, son las catástrofes climatológicas como inundaciones, tormentas, que provocan que ciertas zonas costeras, en riberas de ríos o incluso en lugares que hasta ahora no habían sufrido esas consecuencias, dejen de ser viables para vivir, trabajar e incluso cultivar, reduciendo el espacio vital y tensando aún más el mercado de suelos seguros.

«Lo cual tendrá, seguramente, una influencia directa en el precio del suelo, que a su vez se traducirá en incrementos de precio de compra en los lugares más seguros en contraposición al detrimento de valor para los menos seguros. Por otro lado, esos riesgos aumentarán el coste de capital disponible, cuando lo haya, y los costes de mantenimiento, así como los relacionados con el de desarrollo de nuevas y mejores infraestructuras resistentes y adaptadas al cambio climático», subraya Raúl García.

En cuanto a la necesidad de reducir la huella de carbono, García recuerda que en los desarrollos urbanos y de infraestructuras es imperativa ya a la hora de desarrollar proyectos. «La sociedad es cada vez más consciente de la necesidad de tener edificios y desarrollos urbanísticos energéticamente eficientes, principalmente por los ahorros debidos a su bajo consumo de energía, pero también por los ahorros de otro tipo de recursos como el agua. La tendencia actual está enfocada a la aplicación de soluciones tecnológicas en las fases de construcción y uso que ayuden además a reducir la producción de gases de efecto invernadero y otros tipos de polución como los desechos y basuras».

Los promotores tienen claro también que el comprador de una vivienda exige ahora que sea sostenible. «La sostenibilidad no se opone, impide o reduce el uso del espacio, sino que lo mejora haciéndolo viable para un uso mejor, menos agresivo con el medio, y más longevo. En un futuro muy cercano veremos también como cada vez se adoptan más innovaciones para aumentar la vida útil de los inmuebles y su valor como objeto de inversión».

La provincia de Alicante pasa por ser la Florida europea por sus horas de sol y buen clima. Junto a Málaga es la zona del estado con más residentes extranjeros. ¿Están preocupados por el cambio climático, que los expertos aseguran alterará para mal el confort climático? «Todos, no solo los extranjeros, debemos estar preocupados por la falta de confort que acarrea el cambio climático. Quizás los residentes extranjeros que han decidido trasladarse a zonas más cálidas estén frustrados por las catástrofes climáticas relacionadas con inundaciones y tormentas inusuales, pero en sus países de origen también están sufriendo consecuencias de dicho cambio climático y hay ciertos activos como las horas de luz y la cultura local que siguen siendo igual de atractivos para ellos», subraya Raúl García.

> «Se incorporarán cada vez más sistemas innovadores para aumentar la vida útil de los inmuebles»
>
> **RAÚL GARCÍA**
> REAL STATE, ASESOR DE LA ONU

Primero fue el cambio climático pero la pandemia del covid ha cambiado también la demanda y existe un nuevo nicho de mercado en Alicante debido a sus condiciones climáticas. Vamos, que en caso de confinamiento se está mejor frente al mar. Algo de lo que son también conscientes los expertos. «El confinamiento nos ha hecho a todos valorar la disponibilidad de espacios abiertos, luz natural y aire libre, de hecho se está produciendo un éxodo desde las ciudades a pueblos y localidades más pequeñas debido a este hecho y a la disponibilidad de poner en práctica el teletrabajo».

Los promotores inmobiliarios aseguran que los edificios son cada vez más sostenible. «Es necesario. Los que dan las licencias lo deben implantar. El desarrollo de actividades sostenibles es el futuro sí o sí», sentenció el ponente en la jornada de Provia.

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

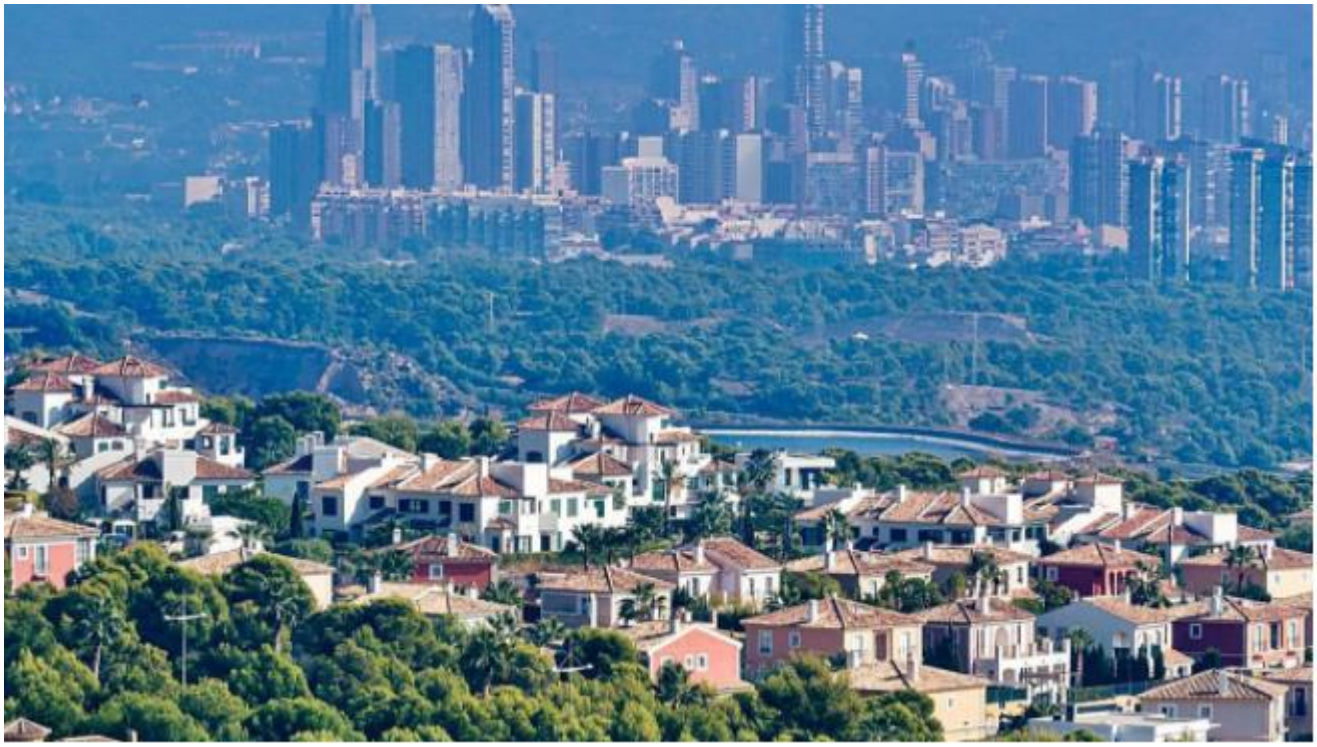
MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 30 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 150 €
URL: https://bit.ly/3qiCdwr

La casas unifamiliares se imponen a los pisos en la demanda poscovid

Un informe constata el cambio de tendencia en los compradores, que buscan espacios abiertos, independientes y para teletrabajar



Viviendas para hacer frente al covid. Un informe de la empresa **TecniTasa**, primera sociedad de tasación independiente de España, sobre las operaciones de compraventa de casas unifamiliares y pisos realizadas durante los meses que llevamos de pandemia de covid constata, que las **viviendas aisladas con espacios abiertos, y de mayor superficie** se están imponiendo en las preferencias de los compradores, frente a los pisos en altura con habitaciones más pequeñas. Una coyuntura que se explica por el intento de los compradores de aumentar la protección contra esta pandemia y las futuras que puedan llegar. En el segmento de las viviendas unifamiliares, las ventas durante

el tercer trimestre del año (julio, agosto y septiembre) aumentaron en un 10,66% con respecto al mismo periodo de 2019. Mientras, la venta de pisos descendió un 16,38%. El estudio revela, por otro lado, **una variación en los precios medios**, que coincide con la demanda de uno u otro bien inmobiliario. Mientras que en los pisos y apartamentos se detecta un ligero descenso del precio por metro cuadrado en el tercer trimestre, que fue del 2,58%, pasando de 1.716 euros a 1.672 euros/m2, en el caso de las casas aislados, pareadas y adosadas con jardín, los precios se incrementan en un 14,42 %, al pasar de los **1.346 euros a 1.540 euros por m2.**

Según el informe de TecniTasa, los compradores buscan viviendas que puedan estar en lugares cercanos, o con una buena conexión con las grandes ciudades, como es el caso de Alicante y Elche en la provincia. Casas en donde, por ejemplo, **el teletrabajo se pueda realizar en mejores condiciones y de manera más cómoda,** con amplías estancias y ventanales para tener buena ventilación y, si es posible, mejores vistas por las posibles futuras pandemias.

Por este motivo, las adquisiciones de viviendas que se han realizado durante la pandemia han incrementado su superficie muy ligeramente en los pisos en altura, un 1,25 %, de 103,9 a 105,3 m2. En el caso de los **chalets**, la superficie disminuye un 5%, de 220 a 209 m2, pero los compradores de estos inmuebles han incrementado sustancialmente el número de metros cuadrados.

Jesualdo Ros, secretario general de Provia, ratificó la tendencia avanzada por el informe de TecniTasa. «Es cierto. Todavía no tenemos datos concretos pero sí que hemos detectado un aumento de la demanda de viviendas con más espacios al aire libre, jardines...». En cuanto al comportamiento de los precios, «de momento hay estabilidad porque todas las viviendas que se están construyendo ya están

vendidas, pero se observa una ralentización en el comienzo de nuevos productos por la crisis que obliga a ser conservadores. Esto puede provocar que llegue un momento en el que en obra nueva haya más demanda que oferta, y esa circunstancia sí que **conllevará una subida de los precios**», subrayó Ros. Algo no afecta a las viviendas de segunda mano.

> **El valor de los pisos baja un 2,58%, de 1.716 a 1.672 euros por metro cuadrado, y el de los adosados sube un 15%**

José María Basañez, presidente de TecniTasa, indicó, por su parte, que «todo viene derivado de las medidas de restricción de la movilidad por la crisis sanitaria por la pandemia del covid, y el consiguiente auge del teletrabajo, lo que hace que en el mercado inmobiliario se incremente la demanda de viviendas en las que sea más cómodo para vivir y teletrabajar en caso de confinamiento».

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 2 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 150 €
URL: https://bit.ly/387nez2

La segunda ola del coronavirus en Alicante bloquea la venta de viviendas turísticas

Los promotores constatan la paralización de las ventas en mercados clave como Francia, Gran Bretaña, Países Bajos, Alemania y Bélgica

Grúas en una urbanización en construcción de chalets en la Marina Baixa. / DAVID REVENGA

La clausura oficiosa de las fronteras en muchos países europeos con el confinamiento generalizado de la población amenazada por el avance del covid vuelve a **bloquear** el turismo residencial. En las últimas semanas se han parado las ventas con Gran Bretaña, el mercado más golpeado pero con 70.000 residentes en la provincia, Países Bajos, Francia, Alemania y Bélgica. Estados a los que se suman los «no Schengen» como Rusia y Ucrania, «cuyos ciudadanos no tienen miedo al covid y están deseando viajar a la Costa Blanca», subrayó ayer Pablo Serna, vocal de Provia, y consejero-delegado del grupo inmobiliario TM, especializado en la construcción y venta de segundas residencias, y para el que el cliente extranjero es clave. En las Marinas Alta y Baixa y en la Vega Baja, el número de visados solicitados entre enero y septiembre supuso el 60% de toda la provincia, y es en estas comarcas donde se desarrolla el grueso de la edificación turística residencial.

Pablo Serna advierte ya una «fuerte ralentización por la **falta de llegada de turistas e inversores**. Aún con un descenso importante de los vuelos y pasajeros en julio y agosto, fueron meses buenos, pero con el incremento de casos de covid en España, las cuarentenas, el inicio de las restricciones en Bélgica, septiembre fue ya malo y octubre mucho peor. Se han dejado de empezar proyectos, y muchas obras en estructura se van a quedar en el esqueleto. Se esperan meses muy duros, si no se restablece una cierta normalidad en la **movilidad**. Solo esperamos y pedimos eso. Con la economía ya lidiaremos nosotros», subraya Pablo Serna, en relación la necesidad que tiene el sector de que se abran corredores aéreos con Europa.

«Tenemos bastantes clientes a los que hemos podido entregar casas, y muchos nos han comentado que no se van a volver como sucedió con la primera oleada. Prefieren pasar un posible confinamiento en la provincia que en sus países de origen con un palmo de nieve, pero la cosa empieza a estar mal, hay mucha preocupación en cuanto al futuro», aseveró Pablo Serna. Advertencia que coge fuerza tras observar cómo el último vuelo que despegó ayer del aeropuerto hacia Eindhoven (Países Bajos) lo hizo a las 20 horas. A partir de esa hora, ni un despegue previsto hasta las 7 de la mañana de hoy martes. El último vuelo llegó de Bruselas pasadas las 23 horas.

El Colegio de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación de Alicante había detectado en el tercer trimestre del año un ligero repunte con respecto los tres meses anteriores. Esta pequeña subida del 2,8%, es insuficiente, sin embargo, para contrarrestar una **caída de la actividad del 40%** en comparación con el tercer trimestre de 2019. El descenso es generalizado excepto en la comarca de l'Alacantí, que rompe la tendencia y logró entre julio y septiembre un crecimiento del 42% con respecto a 2019. Pero más de tres viviendas de cada diez que se construyen en la provincia se levantan en la Vega Baja, donde la reducción de la actividad fue del 64% en el tercer trimestre. La coyuntura en las Marinas fue mejor en el tercer trimestre, con un crecimiento del 45%.

Contrasta el comportamiento positivo que registra la actividad de la construcción en la l'Alacantí impulsado por el buen comportamiento de la ciudad de Alicante donde en breve comenzará la construcción del grupo Cívica en Vistahermosa norte. El área metropolitana de Alicante se aparta de la tendencia general, pues con 342 viviendas iniciadas en el tercer trimestre frente a las 241 del mismo periodo del pasado año, tuvo un crecimiento del 42%, aunque desciende un 10% en lo que llevamos de año, muy inferior a la contracción del 30% del conjunto de la provincia, según el Colegio Arquitectos Técnicos.

EL GOBIERNO SE ABRE A PRORROGAR LOS ERTE HASTA PRIMAVERA

El descontrol económico que ha vuelto a provocar la segunda ola de la pandemia ha obligado al Gobierno a revisar sus planes para tratar de salvar a las empresas, y el Ministerio de Trabajo ha comenzado a negociar con patronal y sindicatos del turismo la posible prorroga de los ERTE más allá del 31 enero de 2021, ultima fecha acordada, para extenderlos hasta la primavera del año que viene. La situación vuelve a ser crítica y esta misma semana vuelven a anunciarse nuevos cierres de los escasos hoteles que siguen abiertos. El presidente del Colegio, Martín Pomares, afirma, en relación al ladrillo que «el final del Estado de Alarma no ha supuesto una reactivación en la actividad del sector y la caída con respecto a 2019 vuelve a ser significativa». Elche, por ejemplo, mantiene el término medio, con descensos del 11% en el tercer trimestre, pero un 21% en los nueve primeros meses del año, según los arquitectos técnicos.

MEDIO:

INFORMACION

FECHA: 3 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Provincial
TIRADA: 38.562 ejemplares
UBICACIÓN: PÁGINA 10 – COLOR
VALORACIÓN ECONÓMICA: 300 €

Impreso por Ana Hernandez Pastor. Prohibida su reproducción.

Grúas en una urbanización en construcción de chalets en la Marina Baixa. DAVID REVENGA

La segunda ola del covid bloquea la venta de viviendas turísticas

▶ Los promotores constatan la paralización de las ventas en mercados clave como Francia, Gran Bretaña, Países Bajos, Alemania y Bélgica

F.J. BENITO

■ La clausura oficiosa de las fronteras en muchos países europeos con el confinamiento generalizado de la población amenazada por el avance del covid vuelve a bloquear el turismo residencial. En las últimas semanas se han parado las ventas con Gran Bretaña, el mercado más golpeado pero con 70.000 residentes en la provincia, Países Bajos, Francia, Alemania y Bélgica. Estados a los que se suman los «no Schengen» como Rusia y Ucrania, «cuyos ciudadanos no tienen miedo al covid y están deseando viajar a la Costa Blanca», subrayó ayer Pablo Serna, vocal de Provia, y consejero-delegado del grupo inmobiliario TM, especializado en la construcción y venta de segundas residencias, y para el que el cliente extranjero es clave. En las Marinas Alta y Baixa y en la Vega Baja, el número de visados solicitados entre enero y septiembre supuso el 60% de toda la provincia, y es en estas comarcas donde se desarrolla el grueso de la edificación turística residencial.

Pablo Serna advierte ya una «fuerte ralentización por la falta de llegada de turistas e inversores. Aún con un descenso importante de los vuelos y pasajeros en julio y agosto, fueron meses buenos, pero con el incremento de casos de covid en España, las cuarentenas, el inicio de las restricciones en Bélgica, septiembre fue ya malo y octubre mucho peor. Se han dejado de empezar proyectos, y muchas obras en estructura se van a quedar en el esqueleto. Se esperan meses muy duros, si no se restablece una cierta normalidad en la movilidad. Solo esperamos y pedimos eso. Con la economía ya lidiaremos nosotros», subraya Pablo Serna, en relación la necesidad que tiene el sector de que se abran corredores aéreos con Europa.

> Pablo Serna, consejero-delegado del grupo TM, advierte de que «muchas promociones se van a quedar en la estructura»

«Tenemos bastantes clientes a los que hemos podido entregar casas, y muchos nos han comentado que no se van a volver como sucedió con la primera oleada. Prefieren pasar un posible confinamiento en la provincia, que en sus países de origen con un palmo de nieve, pero la cosa empieza a estar mal, hay mucha preocupación en cuanto al futuro», aseveró Pablo Serna. Advertencia que coge fuerza tras observar cómo el último vuelo que despegó ayer del aeropuerto hacia Eindhoven (Países Bajos) lo hizo a las 20 horas. A partir de es hora ni un despegue previsto hasta las 7 de la mañana de hoy martes. El último vuelo llegó de Bruselas pasadas las 23 horas.

El Colegio de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación de Alicante había detectado en el tercer trimestre del año un ligero repunte con respecto los tres meses anteriores. Esta pequeña subida del 2,8%, es insuficiente, sin embargo, para contrarrestar una caída de la actividad del 40% en comparación con el tercer trimestre de 2019. El descenso es generalizado excepto en la comarca de l'Alacantí, que rompe la tendencia y logró entre julio y septiembre un crecimiento del 42% con respecto a 2019. Pero más de tres viviendas de cada diez que se construyen en la provincia se levantan en la Vega Baja, donde la reducción de la actividad fue del 64% en el tercer trimestre. La coyuntura en las Marinas fue mejor en el tercer trimestre, con un crecimiento del 45%.

Contrasta el comportamiento positivo que registra la actividad de la construcción en la l'Alacantí impulsado por el buen comportamiento de la ciudad de Alicante donde en breve comenzará la construcción del grupo Cívica en Vistahermosa norte. El área metropolitana de Alicante se aparta de la tendencia general, pues con 342 viviendas iniciadas en el tercer trimestre frente a las 241 del mismo periodo del pasado año, tuvo un crecimiento del 42%, aunque desciende un 10% en lo que llevamos de año, muy inferior a la contracción del 30% del conjunto de la provincia, según el Colegio Arquitectos Técnicos.

El Gobierno se abre a prorrogar los ERTE hasta primavera

▶ **El descontrol económico que ha vuelto a provocar la segunda ola de la pandemia ha obligado al Gobierno a revisar sus planes para tratar de salvar a las empresas, y el Ministerio de Trabajo ha comenzado a negociar con patronal y sindicatos del turismo la posible prorroga de los ERTE más allá del 31 enero de 2021, ultima fecha acordada, para extenderlos hasta la primavera del año que viene. La situación vuelve a ser crítica y esta misma semana vuelven a anunciarse nuevos cierres de los escasos hoteles que siguen abiertos. El presidente del Colegio, Martín Pomares, afirma, en relación al ladrillo que «el final del Estado de Alarma no ha supuesto una reactivación en la actividad del sector y la caída con respecto a 2019 vuelve a ser significativa». Elche, por ejemplo, mantiene el término medio, con descensos del 11% en el tercer trimestre, pero un 21% en los nueve primeros meses del año, según los arquitectos técnicos.**

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

MEDIO:

elperiodic.com
Noticies de Castelló, València i Alacant

FECHA: 5 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 250 €
URL: https://bit.ly/3kkIG5Y

Ciudadanos defiende un cambio del modelo urbanístico para acabar con los retrasos de las licencias y agilizar la gestión

- Los ediles de Alicante y Orihuela, Adrián Santos y José Aix, presentan propuestas de mejora que se aplicarán en sus municipios en un encuentro Provia

Los concejales de Ciudadanos (Cs) titulares de Urbanismo en los ayuntamientos de Alicante y Orihuela, Adrián Santos y José Aix respectivamente, han defendido hoy "un cambio de modelo urbanístico para acabar con los retrasos de las licencias y agilizar la gestión desde la administración local". Los ediles han presentado dos propuestas de mejora que se aplicarán en sus municipios a partir del próximo año durante un encuentro telemático organizado por Provia bajo el título 'Agilización de licencias y ECUVs. Los casos de Alicante y Orihuela', que ha tenido lugar este mediodía.

Adrián Santos ha explicado "en Alicante empezamos una nueva etapa urbanística con una normativa, aprobada hace unos días, que permitirá obtener en solo dos meses y medio licencias que hasta ahora tardaban una media de 16 meses". Según el edil, "este

cambio supondrá un revulsivo para un sector clave en nuestra economía, y más aún en estos momentos de recesión". Santos se ha mostrado convencido de que la nueva regulación posibilita que en el próximo año se puedan empezar en la capital numerosas obras nuevas si la situación del mercado y las circunstancias lo permiten.

José Aix, por su parte, ha apuntado que "la nueva política urbanística impulsada desde Cs tiene aparejadas muchas ventajas para las empresas y los ciudadanos y generará una importante actividad que sin duda contribuirá a la creación de nuevos empleos". Ha asegurado que solo en el término municipal de Orihuela "las medidas impulsadas facilitarán el desarrollo de cientos de actuaciones de diferente envergadura, desde pequeñas obras hasta grandes edificaciones, todas ellas muy necesarias".

En el encuentro de Provia inaugurado por el presidente de esta organización empresarial, Antonio J. Fernández, y su secretario general, Jesualdo Ros, se ha analizado la aplicación del Decreto 62/2020 de regulación de las entidades colaboradoras de la Administración municipal en la verificación de las actuaciones urbanísticas y de creación de su registro (ECUVs). Ha participado además la directora general de Addient, Rosa Roca Morató y han seguido la convocatoria alrededor de un centenar de empresarios, técnicos y organizaciones y colectivos representativos del sector de la construcción.

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 05 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 600 €
URL: https://bit.ly/2IcBgox

La crisis del covid reduce un 60% el inicio de nuevas promociones de viviendas en la provincia

Provia insiste en que aunque la promoción de nuevos proyectos se ha paralizado es necesario agilizar la tramitación en los ayuntamientos

Trabajadores de la construcción en los forjados de un edificio en obras en la ciudad de Alicante / RAFA ARJONES

Los **promotores** inmobiliarios de Alicante piden generalizar las entidades privadas que colaboran con los ayuntamientos para agilizar las licencias de obra, como ya sucede en Orihuela y Alicante, tanto para las nuevas promociones como para las antiguas que siguen paralizadas. **Provia** denuncia que son intolerables plazos de **8 y 10 meses para sacar adelante una licencia** de obra. La crisis del covid ha provocado una **reducción del 60% en el inicio de nuevas promociones** en la provincia, según ha puesto de manifiesto hoy Antonio Fernández, presidente de Provia, en un webinar organizado por la asociación de promotores, en el que han participado Fernández, Jesualdo Ros, secretario general de Provia, los concejales de Urbanismo de Alicante y Orihuela, Adriá Santos y José Aix, y **Rosa Roca**, arquitecta y directora general de **Addient**, entidad pionera en la colaboración privada con la Administración pública para tramitar y agilizar planes urbanísticos. Todos los ponentes se han mostrado de acuerdo en poner en práctica esta posibilidad técnica, que no jurídica, algo que quedará siempre en manos de los ayuntamientos, que mantienen también la competencia sancionadora.

Adrián Santos ha ido un poco más allá, al avanzar que el Ayuntamiento de Alicante ha puesto en marcha la **cédula de garantía**, un manual municipal que se remite a las empresas como guía para realizar los informes. Rosa Roca ha explicado, en este sentido, que, en Madrid, la externalización de los informes ha hecho que la tramitación de los plazos haya pasado de dos años a cuatro meses.

Durante la jornada se han analizado dos casos pioneros en la provincia en este ámbito, **Alicante y Orihuel**a. Ambos Ayuntamientos tramitan en su conjunto el 70% de las viviendas que se inician en la provincia. Sus concejales de Urbanismo, Adrián Santos y José Aix, respectivamente, han sido los encargados de explicar su experiencia. Asimismo, en el webinar ha participado la directora general de Addient, Rosa Roca, experta como entidad colaboradora de la administración que trabaja desde hace más de 10 años para el Ayuntamiento de Madrid (pionero en la aplicación de este tipo de medidas); el presidente de Provia, Antonio Fernández; y el secretario general de la asociación, Jesualdo Ros, que ha sido el encargado de moderar el debate.

El presidente de Provia, Antonio Fernández, ha recordad que "se están empezando u**n 60% menos de nuevas promociones** que hace seis meses, sin embargo, la **demanda** de viviendas sigue estando en niveles altos. Por ello, cuando esto pase, vamos a encontrarnos un cuello de botella y los Ayuntamientos van a tener un papel fundamental". Para Fernández, "en una situación de recuperación como la que esperamos tener durante el próximo año, que haya rapidez en la tramitación de licencias será bueno para el sector inmobiliario, por tanto, las ECUVs serán un factor importante en esta recuperación pos-covid-19".

Para la directora general de Addient, Rosa Roca, "la bajada de obras nuevas en los últimos meses es patente, por lo que quizá ahora es un buen momento para poder desatascar todos esos expedientes que no se han podido iniciar por no tener licencia y la**s ECUVs** pueden ayudar a dar salida a esos expedientes antiguos".

Los concejales de Alicante y Orihuela han explicado en ambos casos la situación de los consistorios en la aplicación del **decreto autonómico del pasado mayo.** Si bien, en el Ayuntamiento de la capital, su implantación se encuentra mucho más avanzada, en ambos casos, el objetivo es evitar subsanaciones y que "estas entidades colaboradoras nos ayuden a conceder estas licencias que sabemos que son un motor económico en la situación en la que nos encontramos", ha apuntado Adrián Santos.

Por su parte, el concejal de Urbanismo de Orihuela ha comentado que "el decreto aplica una **dosis de objetividad importante**. De hecho, las entidades colaboradoras pueden aportar objetividad en casos complejos donde existen posibles interpretaciones de la normativa".

MEDIO:

FECHA: 5 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 200 €
URL: https://bit.ly/38ilT8I

NOTICIAS, POLÍTICA

LAS ECUVS SERÁN UN FACTOR IMPORTANTE EN LA REACTIVACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO

PROVIA impulsa una jornada para analizar cómo afectará el decreto 62/2020 a la tramitación de licencias.

Esta normativa permite que entidades colaboradoras externas puedan verificar las actuaciones urbanísticas.

Redacción: La Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (PROVIA) ha organizado una jornada virtual con el título "Agilización de licencias y ECUVs. Los casos de Alicante y Orihuela". Este webinar tenía el objetivo de ofrecer información a sus asociados de cómo afectará la implantación del Decreto 62/2020, de 15 de mayo, del Consell, permite que las ECUVs (entidades colaboradoras de la administración municipal) puedan verificar las actuaciones urbanísticas. Durante el encuentro se ha debatido sobre si esta normativa contribuirá a la agilización de los expedientes en los consistorios.

La jornada ha contado con la participación de dos casos pioneros en la provincia en este ámbito, Alicante y Orihuela, ambos Ayuntamientos suman en su conjunto el 70% de las viviendas que se inician en la provincia. Sus concejales de Urbanismo, Adrián Santos y José Aix, respectivamente, han sido los encargados de explicar su experiencia. Asimismo, en el webinar ha participado la directora general de Addient, Rosa Roca, experta como entidad colaboradora de la administración que trabaja desde hace más de 10 años para el Ayuntamiento de Madrid (pionero en la aplicación de este tipo de medidas); el presidente de PROVIA, Antonio Fernández; y el secretario general de la asociación, Jesualdo Ros, que ha sido el encargado de moderar el debate.

Según ha explicado durante su introducción el presidente de PROVIA, "se están empezando un 60% menos de nuevas promociones que hace seis meses, sin embargo, la demanda de viviendas sigue estando en niveles altos. Por ello, cuando esto pase, vamos a encontrarnos un cuello de botella y los Ayuntamientos van a tener un papel fundamental". Para Fernández, "en una situación de recuperación como la que esperamos tener durante el próximo año, que haya rapidez en la tramitación de licencias será bueno para el sector inmobiliario, por tanto, las ECUVs serán un factor importante en esta recuperación pos-Covid-19".

Para la directora general de Addient, Rosa Roca, "la bajada de obras nuevas en los últimos meses es patente, por lo que quizá ahora es un buen momento para poder desatascar todos esos expedientes que no se han podido iniciar por no tener licencia y las ECUVs pueden ayudar a dar salida a esos expedientes antiguos".

Los concejales de Alicante y Orihuela han explicado en ambos casos la situación de los consistorios en la aplicación del decreto. Si bien, en el Ayuntamiento de la capital, su implantación se encuentra mucho más avanzada, en ambos casos, el objetivo es evitar subsanaciones y que "estas entidades colaboradoras nos ayuden a conceder estas licencias que sabemos que son un motor económico en la situación en la que nos encontramos", ha apuntado Adrián Santos.

Por su parte, el concejal de Urbanismo de Orihuela ha comentado que "el decreto aplica una dosis de objetividad importante. De hecho, las entidades colaboradoras pueden aportar objetividad en casos complejos donde existen posibles interpretaciones de la normativa".

MEDIO:

INFORMACION

FECHA: 6 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Provincial
TIRADA: 38.562 ejemplares
UBICACIÓN: PÁGINA 8 – COLOR
VALORACIÓN ECONÓMICA: 2.500 €

Impreso por Ana Hernandez Pastor. Prohibida su reproducción.

La crisis reduce en un 60% el inicio de nuevas viviendas en la provincia

▶ Provia asegura que hay demanda y vuelve a exigir agilidad a los ayuntamientos en la aprobación de las licencias de obras

Imagen de los trabajos de forjado en un edificio de viviendas en Alicante esta semana. RAFA ARJONES

F.J.BENITO

■ La crisis económica provocada por el covid y la restricción a los movimientos por Europa, y desde hace una semana también por España, han terminado por golpear con fuerza al sector de la promoción inmobiliaria en la provincia. El presidente de Provia, Antonio Fernández, reveló ayer que en los últimos seis meses ha caído un 60% el inicio de nuevos proyectos. Los promotores pidieron, no obstante, en un «webinar» organizada por la patronal, generalizar los acuerdos con las entidades privadas que colaboran con los ayuntamientos para agilizar las licencias de obra, como ya sucede en Orihuela y Alicante, tanto para las nuevas promociones como para las antiguas que siguen paralizadas. «Demanda existe y lo que debemos hacer es estar preparados para cuando mejore la situación y se reactiven los compradores», subrayó Fernández. Provia denuncia que son intolerables plazos de 8 y 10 meses para sacar adelante una licencia de obra.

En el «webinar» organizado por la asociación de promotores, participaron el presidente Provia, Antonio Fernández, Jesualdo Ros, secretario general, los concejales de Urbanismo de Alicante y Orihuela, Adrián Santos y José Aix, y Rosa Roca, arquitecta y directora general de Addient, entidad pionera en la colaboración privada con la Administración pública para agilizar planes urbanísticos. Todos los ponentes se mostraron de acuerdo en poner en práctica esta posibilidad técnica, que no jurídica, algo que quedará siempre en manos de los ayuntamientos, que mantienen también la competencia sancionadora.

Adrián Santos fue un poco más allá, al avanzar que el Ayuntamiento de Alicante va a poner en marcha la cédula de garantía, una especie de manual técnico que se remite a las empresas externas como guía para realizar los informes. Rosa Roca explicó, en este sentido, que, en Madrid, la externalización de los informes ha hecho que la tramitación de los plazos haya pasado de los dos años a los cuatro meses.

Durante la jornada se analizaron dos casos pioneros en la provincia en este ámbito, Alicante y Orihuela. Ambos Ayuntamientos absorben, entre ambos, el 70% de las viviendas que se inician en la provincia todos los años. Sus concejales de Urbanismo, Adrián Santos y José Aix, respectivamente, fueron los encargados de explicar su experiencia. Asimismo, en el «webinar» participó la directora general de Addient, Rosa Roca, experta como entidad colaboradora de la Administración, que trabaja desde hace más de 10 años para el Ayuntamiento de Madrid (pionero en la aplicación de este tipo de medidas).

El presidente de Provia, Antonio Fernández, reiteró que «se están empezando un 60% menos de nuevas promociones que hace seis meses. Sin embargo, la demanda de viviendas sigue estando en niveles muy altos. Por ello, cuando esto pase, vamos a encontrarnos con un cuello de botella administrativo, y los Ayuntamientos van a tener un papel fundamental para deshacerlo». Para Fernández, «en una situación de recuperación como la que esperamos tener durante el próximo año, que haya rapidez en la tramitación de licencias será bueno para el sector inmobiliario, por tanto, las empresas colaboradoras serán un factor importante en esta recuperación pos-covid-19».

Para la directora general de Addient, Rosa Roca, «la bajada de obras nuevas en los últimos meses es patente, por lo que quizá ahora es un buen momento para poder desatascar todos esos expedientes que no se han podido iniciar por no tener licencia y las ECUVs pueden ayudar a dar salida a esos expedientes antiguos».

Los concejales de Alicante y Orihuela explicaron, en ambos casos, la situación de los consistorios en la aplicación del decreto del Consell. Si bien, en el Ayuntamiento alicantino, su implantación se encuentra mucho más avanzada. El objetivo es evitar subsanaciones, y que «estas entidades colaboradoras nos ayuden a conceder estas licencias que sabemos que son un motor económico en la situación en la que nos encontramos», subrayó Santos. El concejal de Urbanismo de Orihuela comentó que «el decreto aplica una dosis de objetividad importante. De hecho, las entidades colaboradoras pueden aportar objetividad en casos complejos donde existen posibles interpretaciones de la normativa». Jesualdo Ros, por su parte, apeló a «aprovechar esta herramienta».

LAS FRASES

«Demanda existe y no podemos tener un cuello de botella cuando pase la crisis»
ANTONIO FERNÁNDEZ
PRESIDENTE DE PROVIA

«Sabemos que el sector es un motor económico en este momento»
ADRIÁN SANTOS
CONCEJAL DE URBANISMO DE ALICANTE

«En Madrid se ha reducido de dos años a cuatro meses la concesión de licencias»
ROSA ROCA
ARQUITECTA. DIRECTORA DE ADDIENT

«Las entidades colaboradoras pueden aportar objetividad»
JOSÉ AIX
CONCEJAL DE URBANISMO DE ORIHUELA

«Debemos aprovechar esta herramienta para desatascar licencias»
JESUALDO ROS
SECRETARIO GENERAL DE PROVIA

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

MEDIO:

INMODIARIO

FECHA: 6 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 400 €
URL: https://bit.ly/2GHj7hl

Las ECUVs serán un factor importante en la reactivación del sector inmobiliario

La Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (PROVIA) ha organizado una jornada virtual con el título "**Agilización de licencias y ECUVs. Los casos de Alicante y Orihuela**". Este webinar tenía el objetivo de ofrecer información a sus asociados de cómo afectará la implantación del Decreto 62/2020, de 15 de mayo, del Consell, permite que las ECUVs (entidades colaboradoras de la administración municipal) puedan verificar las actuaciones urbanísticas. Durante el encuentro se ha debatido sobre si esta normativa contribuirá a la agilización de los expedientes en los consistorios.

La jornada ha contado con la participación de dos casos pioneros en la provincia en este ámbito, Alicante y Orihuela, ambos Ayuntamientos suman en su conjunto el 70% de las viviendas que se inician en la provincia. Sus concejales de Urbanismo, Adrián Santos y José Aix, respectivamente, han sido los encargados de explicar su

experiencia. Asimismo, en el webinar ha participado la directora general de Addient, Rosa Roca, experta como entidad colaboradora de la administración que trabaja desde hace más de 10 años para el Ayuntamiento de Madrid (pionero en la aplicación de este tipo de medidas); el presidente de PROVIA, Antonio Fernández; y el secretario general de la asociación, Jesualdo Ros, que ha sido el encargado de moderar el debate.

Según ha explicado durante su introducción el presidente de PROVIA, "se están empezando un 60% menos de nuevas promociones que hace seis meses, sin embargo, la demanda de viviendas sigue estando en niveles altos. Por ello, cuando esto pase, vamos a encontrarnos un cuello de botella y los Ayuntamientos van a tener un papel fundamental". Para Fernández, "en una situación de recuperación como la que esperamos tener durante el próximo año, que haya rapidez en la tramitación de licencias será bueno para el sector inmobiliario, por tanto, las ECUVs serán un factor importante en esta recuperación pos-Covid-19".

Para la directora general de Addient, Rosa Roca, "la bajada de obras nuevas en los últimos meses es patente, por lo que quizá ahora es un buen momento para poder desatascar todos esos expedientes que no se han podido iniciar por no tener licencia y las ECUVs pueden ayudar a dar salida a esos expedientes antiguos".

Los concejales de Alicante y Orihuela han explicado en ambos casos la situación de los consistorios en la aplicación del decreto. Si bien, en el Ayuntamiento de la capital, su implantación se encuentra mucho más avanzada, en ambos casos, el objetivo es evitar subsanaciones y que "estas entidades colaboradoras nos ayuden a conceder estas licencias que sabemos que son un motor económico en la situación en la que nos encontramos", ha apuntado Adrián Santos.

Por su parte, el concejal de Urbanismo de Orihuela ha comentado que "el decreto aplica una dosis de objetividad importante. De hecho, las entidades colaboradoras pueden aportar objetividad en casos complejos donde existen posibles interpretaciones de la normativa".

MEDIO:

FECHA: 6 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 250 €
URL: https://bit.ly/3p1jZz9

Las ECUVs serán un factor importante en la reactivación del sector inmobiliario

- PROVIA impulsa una jornada para analizar cómo afectará el decreto 62/2020 a la tramitación de licencias.
- Esta normativa permite que entidades colaboradoras externas puedan verificar las actuaciones urbanísticas.

Alicante, 5 de noviembre.- La Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (PROVIA) ha organizado una jornada virtual con el título "Agilización de licencias y ECUVs. Los casos de Alicante y Orihuela". Este webinar tenía el objetivo de ofrecer información a sus asociados de cómo afectará la implantación del Decreto 62/2020, de 15 de mayo, del Consell, permite que las ECUVs (entidades colaboradoras de la administración municipal) puedan verificar las actuaciones urbanísticas. Durante el encuentro se ha debatido sobre si esta normativa contribuirá a la agilización de los expedientes en los consistorios.

La jornada ha contado con la participación de dos casos pioneros en la provincia en este ámbito, Alicante y Orihuela, ambos Ayuntamientos suman en su conjunto el 70% de las viviendas que se inician en la provincia. Sus concejales de Urbanismo, Adrián Santos y José Aix, respectivamente, han sido los encargados de explicar su experiencia. Asimismo, en el webinar ha participado la directora general de Addient, Rosa Roca, experta como entidad colaboradora de la administración que trabaja desde hace más de 10 años para el Ayuntamiento de Madrid (pionero en la aplicación de este tipo de medidas); el presidente de PROVIA, Antonio Fernández; y el secretario general de la asociación, Jesualdo Ros, que ha sido el encargado de moderar el debate.

Según ha explicado durante su introducción el presidente de PROVIA, "se están empezando un 60% menos de nuevas promociones que hace seis meses, sin embargo, la demanda de viviendas sigue estando en niveles altos. Por ello, cuando esto pase, vamos a encontrarnos un cuello de botella y los Ayuntamientos van a tener un papel fundamental". Para Fernández, "en una situación de recuperación como la que esperamos tener durante el próximo año, que haya rapidez en la tramitación de licencias será bueno para el sector inmobiliario, por tanto, las ECUVs serán un factor importante en esta recuperación pos-Covid-19".

Para la directora general de Addient, Rosa Roca, "la bajada de obras nuevas en los últimos meses es patente, por lo que quizá ahora es un buen momento para poder desatascar todos esos expedientes que no se han podido iniciar por no tener licencia y las ECUVs pueden ayudar a dar salida a esos expedientes antiguos".

Los concejales de Alicante y Orihuela han explicado en ambos casos la situación de los consistorios en la aplicación del decreto. Si bien, en el Ayuntamiento de la capital, su implantación se encuentra mucho más avanzada, en ambos casos, el objetivo es evitar subsanaciones y que "estas entidades colaboradoras nos ayuden a conceder estas licencias que sabemos que son un motor económico en la situación en la que nos encontramos", ha apuntado Adrián Santos.

Por su parte, el concejal de Urbanismo de Orihuela ha comentado que "el decreto aplica una dosis de objetividad importante. De hecho, las entidades colaboradoras pueden aportar objetividad en casos complejos donde existen posibles interpretaciones de la normativa".

MEDIO:

FECHA: 10 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 300 €
URL: https://bit.ly/3kcsBiR

PROVIA organiza "Agilización de licencias y ECUVs. Los casos de Alicante y Orihuela"

Una jornada para analizar cómo afectará el decreto 62/2020 a la tramitación de licencias. Esta normativa permite que entidades colaboradoras externas puedan verificar las actuaciones urbanísticas

La **Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante** (PROVIA) ha organizado una jornada virtual con el título "Agilización de licencias y ECUVs. Los casos de Alicante y Orihuela". Este webinar tenía el objetivo de ofrecer información a sus asociados de cómo afectará la implantación del Decreto 62/2020, de 15 de mayo, del Consell, permite que las ECUVs (entidades colaboradoras de la administración municipal) puedan verificar las actuaciones urbanísticas. Durante el encuentro se ha debatido sobre si esta normativa contribuirá a la agilización de los expedientes en los consistorios.

La jornada ha contado con la participación de dos casos pioneros en la provincia en este ámbito, Alicante y Orihuela, ambos Ayuntamientos suman en su conjunto el 70% de las viviendas que se inician en la provincia. Sus concejales de Urbanismo, **Adrián Santos y José Aix**, respectivamente, han sido los encargados de explicar su experiencia. Asimismo, en el webinar ha participado la directora general de Addient, **Rosa Roca**, experta como entidad colaboradora de la administración que trabaja desde hace más de 10 años para el Ayuntamiento de Madrid (pionero en la aplicación de este tipo de medidas); el presidente de PROVIA, **Antonio Fernández**; y el secretario general de la asociación, **Jesualdo Ros**, que ha sido el encargado de moderar el debate.

Según ha explicado durante su introducción el presidente de PROVIA, "se están empezando un 60% menos de nuevas promociones que hace seis meses, sin embargo, la demanda de viviendas sigue estando en niveles altos. Por ello, cuando esto pase, vamos a encontrarnos un cuello de botella y los Ayuntamientos van a tener un papel fundamental". Para **Fernández**, "en una situación de recuperación como la que esperamos tener durante el próximo año, que haya rapidez en la tramitación de licencias será bueno para el sector inmobiliario, por tanto, las ECUVs serán un factor importante en esta recuperación pos-Covid-19".

Para la directora general de Addient, **Rosa Roca**, "la bajada de obras nuevas en los últimos meses es patente, por lo que quizá ahora es un buen momento para poder desatascar todos esos expedientes que no se han podido iniciar por no tener licencia y las ECUVs pueden ayudar a dar salida a esos expedientes antiguos".

Los concejales de Alicante y Orihuela han explicado en ambos casos la situación de los consistorios en la aplicación del decreto. Si bien, en el Ayuntamiento de la capital, su implantación se encuentra mucho más avanzada, en ambos casos, el objetivo es evitar subsanaciones y que "estas entidades colaboradoras nos ayuden a conceder estas licencias que sabemos que son un motor económico en la situación en la que nos encontramos", ha apuntado **Adrián Santos**.

Por su parte, el **concejal de Urbanismo de Orihuela** ha comentado que "el decreto aplica una dosis de objetividad importante. De hecho, las entidades colaboradoras pueden aportar objetividad en casos complejos donde existen posibles interpretaciones de la normativa".

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 10 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 50 €
URL: https://bit.ly/38HPjwS

Ineca pide rescatar al turismo para que la provincia salga de la crisis por el covid

El efecto en sectores clave lleva a Alicante a sufrir un impacto más intenso que en la recesión de 2008

Uno de los objetivos prioritarios, transcurridos casi ocho meses de la crisis económica causada por el covid-19, es «mantener el turismo como fuerza importante, ya que si el daño a su tejido empresarial y al empleo se prolonga en el tiempo, la situación puede ser más complicada para la provincia», según advirtió ayer el vicepresidente del Instituto de Estudios Económicos de Alicante (Ineca), Antonio Fernández, en la presentación online del Informe de Coyuntura correspondiente al segundo trimestre del año. Periodo que, precisamente coincidió con los momentos más críticos de la primera ola del covid y del periodo del confinamiento.

Así, todos los indicadores económicos y laborales del estudio llevan a concluir que «el alcance de esta crisis es claramente más intensa que la anterior de 2008», subrayó Francisco Llopis, coordinador de Estudios de Ineca. Entre otros resultados, los representantes de la entidad destacaron que la provincia ha perdido más de 40.000 empleos con relación a un año antes, pese a los ERTE, que han supuesto un efecto amortiguador y han evitado una mayor destrucción de empleo, dijo Llopis. Y la incidencia más elevada de esta crisis en la provincia viene determinada porque, en esta ocasión, actividades como el turismo, la hostelería, el comercio o el ocio, «se han visto seriamente afectadas», además de ser los motores económicos de Alicante, añadió el vicepresidente de Ineca. Por ello, Antonio Fernández incidió en que era «clave» que el turismo reciba las ayudas y apoyos necesarios de la Administración para salir adelante, ya que esta crisis ha evidenciado «la intensa dependencia que tenemos del turismo». Desde Ineca se reclamó que, mientras que se acaba con los problemas de las restricciones de la movilidad, «que es lo que más está complicando la situación, se deben crear corredores seguros entre Alicante y los principales mercados europeos para que vuelvan a venir los turistas», insistió Antonio Fernández.

Más PCR en los aeropuertos

El vicepresidente de Ineca y presidente de los promotores de vivienda alicantinos (Provia) planteó la necesidad de buscar fórmulas para que se normalice la situación, mientras la movilidad esté restringida. Entre ellas, consideró necesario «hacer PCR instantáneas y baratas en los aeropuertos, como el de Elche-Alicante». Una actuación «que daría seguridad a la gente, que podría viajar para reunirse con su familia, mientras se soluciona la crisis sanitaria». Por otra parte, Ineca advirtió de que en el segundo trimestre Alicante perdió el liderazgo en la venta de viviendas a extranjeros residentes y bajó hasta el tercer lugar, por detrás de Málaga y Barcelona.

Por otra parte, la entidad reclamó a la Administración «flexibilidad en la fiscalización para poder dar aire y una salida a las empresas».

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 10 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 50 €
URL: https://bit.ly/36tGJzd

Alicante pierde el liderazgo de la venta de casas a extranjeros por el impacto del covid

La provincia baja en el segundo trimestre al tercer puesto, tras Málaga y Barcelona. Ineca advierte de que los efectos de la crisis son más graves que la de 2008

Antonio Fernández, vicepresidente de Ineca, y presidente de los promotores de vivienda. / I. R.

El Instituto de Estudios Económicos de Alicante (**Ineca**) ha presentado su Informe de Coyuntura correspondiente al segundo trimestre del año y que concluye que con el análisis del impacto de la crisis del coronavirus en los indicadores económicos y laborales de la provincia, "**el alcance de esta crisis es claramente más intensa que la anterior de 2008**", según ha destacado el coordinador de Estudios de Ineca, **Francisco Llopis**.

Además de la propia actividad turística, otro de los sectores que más han acusado el impacto derivado del covid ha sido la promoción de viviendas, especialmente la destinada al cliente extranjero. En este sentido, el estudio de Ineca resalta que **Alicante ha perdido la primera posición que tradicionalmente ha ostentado en el ránking nacional**. "Los 239,4 millones que representó el importe de viviendas vendidas a extranjeros residentes en el segundo trimestre hace caer a la provincia de la primera posición a la tercera, **por detrás de Málaga y Barcelona**", ha explicado Llopis. De hecho, si el peso de la provincia representó el 18% en el segundo trimestre del pasado año, la representación alicantina en la venta de viviendas a extranjeros ha bajado al 13,2%, añade el informe.

Gráfico sobre la venta de viviendas a extranjeros del informe de Ineca.

Este descenso se debe al **cierre de fronteras** que conllevó la aceleración de la primera ola del virus, lo que impidió a que, sobre todo, clientes europeos pudieran viajar a la provincia para cerrar los acuerdos de compra de viviendas o, incluso, la firma de las escrituras de las operaciones ya realizadas.

Por otra parte, el vicepresidente de Ineca, **Antonio Fernández**, también ha incidido en el efecto de esta crisis a sectores tan importantes para la provincia como el **hotelero, la hostelería, el comercio, el ocio o la cultura**. En este sentido, Fernández ha subrayado que es necesario **rescatar a la actividad turística**, en conjunto, dada la incertidumbre de la duración de esta crisis. El empresario ha alertado de que "si no no logramos mantener a este sector con la pujanza habitual y se deteriora aún más, el panorama para esta actividad y para toda la provincia será complicado".

Pruebas PCR "instantáneas y baratas" en aeropuertos

Así, Ineca ha incidido en la necesidad de afrontar los problemas de las restricciones de movilidad "**con corredores seguros" entre la provincia y los principales países europeos**, mercados prioritarios, tanto para los hoteles como para el turismo residencial (viviendas a extranjeros), así como "**la realización de pruebas masivas de PCR en los aeropuertos. Test instantáneos y baratos que den seguridad**. Hay que pelear por ello para que la gente pueda viajar y reunirse con su familia, mientras se soluciona la emergencia sanitaria", ha reclamado el vicepresidente de Ineca.

Por otra parte, Francisco Llopis ha puesto de manifiesto el **alto coste que esta crisis está suponiendo para el empleo**. Aunque ha admitido que los Expedientes de Regulación Temporales de Empleo (ERTE) están amortiguando el impacto, no ha dejado de recordar que la provincia tiene ahora **40.000 personas más sin trabajo** que hace un año.

Paralelamente, Antonio Fernández, además de reclamar el apoyo de la Administración para el turismo, dado que es el motor económico de la provincia, ha pedido, igualmente, una "**flexibilidad en la fiscalización** para poder dar salida a las empresas" y "**un trato más justo, como se merece, para la provincia de los Presupuestos** Generales del Estado y de los de la Generalitat".

El nuevo Informe de Coyuntura ha contado con la colaboración de **Caja Rural Central**. El responsable de la entidad en Alicante, Jorge Morales, ha señalado que la cooperación entre ambas instituciones permitirá trasladar esta información a sus clientes por tratarse de un tejido social y empresarial con fuerte arraigo en la provincia de Alicante, ha destacado Ineca.

MEDIO:

teleorihuela

FECHA: noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA:200 €
url: https://bit.ly/38GbZhp

Ciudadanos defiende un cambio del modelo urbanístico para acabar con los retrasos de las licencias y agilizar la gestión

Los concejales de Ciudadanos (Cs) titulares de Urbanismo en los ayuntamientos de Alicante y Orihuela, Adrián Santos y José Aix respectivamente, han defendido hoy "un cambio de modelo urbanístico para acabar con los retrasos de las licencias y agilizar la gestión desde la administración local". Los ediles han presentado dos propuestas de mejora que se aplicarán en sus municipios a partir del próximo año durante un encuentro telemático organizado por Provia bajo el título 'Agilización de licencias y ECUVs. Los casos de Alicante y Orihuela', que ha tenido lugar este mediodía.

Adrián Santos ha explicado "en Alicante empezamos una nueva etapa urbanística con una normativa, aprobada hace unos días, que permitirá obtener en solo dos meses y medio licencias que hasta ahora tardaban una media de 16 meses". Según el edil, "este cambio supondrá un revulsivo para un sector clave en nuestra economía, y más aún en estos momentos de recesión". Santos se ha mostrado convencido de que la nueva regulación posibilita que en el próximo año se puedan empezar en la capital numerosas obras nuevas si la situación del mercado y las circunstancias lo permiten.

José Aix, por su parte, ha apuntado que "la nueva política urbanística impulsada desde Cs tiene aparejadas muchas ventajas para las empresas y los ciudadanos y generará una importante actividad que sin duda contribuirá a la creación de nuevos empleos". Ha asegurado que solo en el término municipal de Orihuela "las medidas impulsadas facilitarán el desarrollo de cientos de actuaciones de diferente envergadura, desde pequeñas obras hasta grandes edificaciones, todas ellas muy necesarias".

En el encuentro de Provia inaugurado por el presidente de esta organización empresarial, Antonio J. Fernández, y su secretario general, Jesualdo Ros, se ha analizado la aplicación del Decreto 62/2020 de regulación de las entidades colaboradoras de la Administración municipal en la verificación de las actuaciones urbanísticas y de creación de su registro (ECUVs). Ha participado además la directora general de Addient, Rosa Roca Morató y han seguido la convocatoria alrededor de un centenar de empresarios, técnicos y organizaciones y colectivos representativos del sector de la construcción.

MEDIO:

INFORMACION

FECHA: 14 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Provincial
TIRADA: 38.562 ejemplares
UBICACIÓN: PÁGINA 38 – B/N
VALORACIÓN ECONÓMICA: Sin valorar

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN EL TURISMO RESIDENCIAL

Se trata de que todos hagamos nuestra parte, de que todos aportemos a la mejora continua de la sociedad que tenemos, sin esperar necesariamente contraprestación inmediata

Tribuna

Javier Fur
► CEO DE GRUPO MARJAL

Más allá del compromiso económico que, por supuesto, es imprescindible porque sin él nada es posible, hoy las empresas en cualquier sector y cualquiera que sea su dimensión, no pueden obviar los compromisos laboral, social y medioambiental en el desarrollo de su actividad, cada una a su nivel y con su tamaño, pero todas enfocadas a la mejora continua del entorno que las rodea y que, en el límite, podemos considerar que es el mundo. Es lo que cada día entendemos mejor como Responsabilidad Social Empresarial, un modelo de gestión que implica a todos los grupos de interés en la empresa, que incorporan su aportación y sus intereses en el proceso de creación de valor compartido.

Y si para todas las empresas es importante, aún lo es más para las que trabajamos en el sector inmobiliario, tanto por el impacto directo que nuestra actividad puede tener sobre el medio ambiente, como por una imagen injusta de depredadores del territorio con la que nos asocia una parte de la sociedad, cuando nuestro trabajo es imprescindible para la mejora continua de esa sociedad.

Trabajamos y desarrollamos el territorio para hacerlo más habitable por las personas, protegiendo simultáneamente el entorno natural que constituye nuestra materia prima básica y la que aporta una parte muy importante del valor social que somos capaces de generar, atendiendo siempre a la legislación vigente y siendo, incluso, más exigentes que la propia ley en todos los aspectos relacionados con la protección del entorno y el bienestar de las personas; incorporando en nuestro trabajo, además, el concepto de Desarrollo Sostenible (mejorar hoy sin hipotecar el futuro), así como la idea de no dejar a nadie atrás, especialmente importante en esta etapa que debería ser de salida de las crisis ocasionadas por la Covid-19.

Sin embargo, la crisis que afectó a nuestro país desde la segunda mitad de 2007, de la que ya estábamos saliendo cuando ha impactado con una fuerza aún mayor la Covid-19, dificultó el desarrollo de la RSC a la velocidad que habría sido deseable, por la obsesión –que debemos entender como razonable– de las empresas por salvar el día a día, dejando el largo plazo para tiempos mejores. Y la Responsabilidad Social como instrumento de gestión empresarial solo puede responder a un planteamiento estratégico, a largo plazo, de la empresa.

Un concepto que se acuñó al principio y durante muchos de estos años pasados, era que estos temas de RSC solo son de aplicación en las grandes compañías, lo que dejaba fuera a la mayoría de las empresas familiares, que son el soporte básico de nuestro tejido industrial. Afortunadamente esta percepción está cambiando con rapidez, tanto desde la población en general como desde el propio sector de la construcción. Cualquier empresa, familiar o no, que no muestre un compromiso expreso con el desarrollo armónico del entorno en que se desenvuelve, tiene muy difícil sobrevivir.

Naturalmente, las empresas pretendemos ganar dinero. Es mucho lo que nos jugamos en términos de empleo, crecimiento, innovación, mejoras sociales, redistribución de la riqueza, etcétera, pero no a cualquier precio. Lo tenemos que hacer integrando en nuestro ADN, en nuestra visión a largo plazo, el concepto de creación de valor compartido por todos los grupos de interés. En definitiva, en nuestra forma de hacer empresa.

Esta orientación, que era muy importante en el momento de su planteamiento allá por 2001 con la publicación del *Libro Blanco de la Responsabilidad Social* por la Unión Europea, adquiere relevancia especial en estos momentos, tras la irrupción de la Covid-19 y las emergencias sanitaria, social y económica asociadas, cuya solución exige el compromiso compartido de todos los actores sociales, gobiernos, empresas y personas, con una actuación especialmente responsable por parte de las empresas tras el control sanitario, en cuyas manos está una parte importante de la corrección de la emergencia social, que solo será sostenible si las empresas son capaces de retomar –con el apoyo sin fisuras de la Administración– de nuevo la senda del crecimiento y la creación de empleo, única vía real para evitar que nadie se quede atrás en la imprescindible recuperación social.

Me viene a la cabeza aquel pequeño relato que en alguna ocasión he comentado: ante un incendio de grandes dimensiones, un pequeño gorrión, con una gota de agua en el pico, sobrevuela el fuego y deja caer el agua sobre el mismo. Un gran pájaro se acerca al gorrión y le dice «para que te expones con una sola gota de agua», a lo que el gorrión contesta «yo hago mi parte».

Y de eso se trata, de que todos hagamos nuestra parte, de que todos aportemos a la mejora continua de la sociedad que tenemos, sin esperar necesariamente contraprestación inmediata. Si el mundo evoluciona en positivo, todos mejoraremos, y está en nuestras manos conseguirlo. En manos de las personas y en gran medida en manos de las empresas –con el concurso en todos los casos imprescindible de las administraciones, cuya función es básicamente la de fijar prioridades, ordenar y facilitar los caminos para que ese compromiso pueda concretarse–, está esa necesaria evolución social positiva.

Y cuando uno siembra, acaba recogiendo la cosecha. La evolución debe ser de todos y en eso está trabajando con intensidad nuestra asociación, PROVIA, pero el compromiso, como en tantos otros temas, tiene que ser individual, de cada una de las compañías. Ese compromiso social es algo que en el grupo empresarial en el que me inscribo, el Grupo Marjal, está en el ADN, lo tenemos integrado desde nuestra creación hace ya 40 años, y hemos evolucionado a lo largo de este tiempo para adaptarlo a las necesidades y expectativas específicas del entorno acerca de la labor de las empresas. Como el gorrión, en el Grupo Marjal intentamos hacer nuestra parte, a la vez que contribuimos desde PROVIA a mejorar la realidad y la percepción social de un sector líder y hoy imprescindible en la economía provincial.

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 19 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: Sin valorar
URL: https://bit.ly/2KD5yl9

JAVIER FUR
CEO de Grupo Marjal

La responsabilidad social en el turismo residencial

Más allá del compromiso económico que, por supuesto, es imprescindible porque sin él nada es posible, hoy las empresas en cualquier sector y cualquiera que sea su dimensión, no pueden obviar **los compromisos laboral, social y medioambiental en el desarrollo de su actividad**, cada una a su nivel y con su tamaño, pero todas enfocadas a la mejora continua del entorno que las rodea y que, en el límite, podemos considerar que es el mundo. Es lo que cada día entendemos mejor como **Responsabilidad Social Empresarial**, un modelo de gestión que implica a todos los grupos de interés en la empresa, que incorporan su aportación y sus intereses en el proceso de creación de valor compartido.

Y si para todas las empresas es importante, aún lo es más para las que trabajamos en el sector inmobiliario, tanto por el impacto directo que nuestra actividad puede tener sobre el medio ambiente, como por **una imagen injusta de depredadores del territorio** con la que nos asocia una parte de la sociedad, cuando nuestro trabajo es imprescindible para la mejora continua de esa sociedad.

Trabajamos y desarrollamos el territorio para hacerlo más habitable por las personas, protegiendo simultáneamente el entorno natural que constituye nuestra materia prima básica y la que aporta una parte muy importante del valor social que somos capaces de generar, atendiendo siempre a la legislación vigente y siendo, incluso, más exigentes que la propia ley en todos los aspectos relacionados con la protección del entorno y el bienestar de las personas; incorporando en nuestro trabajo, además, el concepto de **Desarrollo Sostenible** (mejorar hoy sin hipotecar el futuro), así como la idea de no dejar a nadie atrás, especialmente importante en esta etapa que debería ser de salida de las crisis ocasionadas por la COVID-19.

Sin embargo, la crisis que afectó a nuestro país desde la segunda mitad de 2007, de la que ya estábamos saliendo cuando ha impactado con una fuerza aún mayor la COVID-19, dificultó el desarrollo de la RSC a la velocidad que habría sido deseable, por la obsesión —que debemos entender como razonable— de las empresas por **salvar el día a día**, dejando el largo plazo para tiempos mejores. Y la Responsabilidad Social como instrumento de gestión empresarial solo puede responder a un planteamiento estratégico, a largo plazo, de la empresa.

Un concepto que se acuñó al principio y durante muchos de estos años pasados, era que estos temas de RSC solo son de aplicación en las grandes compañías, lo que dejaba fuera a la mayoría de las **empresas familiares, que son el soporte básico de nuestro tejido industrial**. Afortunadamente esta percepción está cambiando con rapidez, tanto desde la población en general como desde el propio sector de la construcción. Cualquier empresa, familiar o no, que no muestre un compromiso expreso con el desarrollo armónico del entorno en que se desenvuelve, tiene muy difícil sobrevivir.

Naturalmente, las empresas pretendemos **ganar dinero**. Es mucho lo que nos jugamos en términos de empleo, crecimiento, innovación, mejoras sociales, redistribución de la riqueza, etc., pero no a cualquier precio. Lo tenemos que hacer integrando en nuestro ADN,

en nuestra visión a largo plazo, el concepto de creación de valor compartido por todos los grupos de interés. En definitiva, en nuestra forma de hacer empresa.

Esta orientación, que era muy importante en el momento de su planteamiento allá por 2001 con la publicación del Libro Blanco de la Responsabilidad Social por la Unión Europea, adquiere relevancia especial en estos momentos, tras la irrupción de la COVID-19 y las emergencias sanitaria, social y económica asociadas, cuya solución exige el compromiso compartido de todos los actores sociales, gobiernos, empresas y personas, con una actuación especialmente responsable por parte de las empresas tras el control sanitario, en cuyas manos está una parte importante de **la corrección de la emergencia social**, que solo será sostenible si las empresas son capaces de retomar —con el apoyo sin fisuras de la Administración— de nuevo la senda del crecimiento y la creación de empleo, única vía real para evitar que nadie se quede atrás en la imprescindible recuperación social.

Me viene a la cabeza aquel pequeño relato que en alguna ocasión he comentado: ante un incendio de grandes dimensiones, un pequeño gorrión, con una gota de agua en el pico, sobrevuela el fuego y deja caer el agua sobre el mismo. Un gran pájaro se acerca al gorrión y le dice **"para que te expones con una sola gota de agua", a lo que el gorrión contesta "yo hago mi parte".**

Y de eso se trata, de que todos hagamos nuestra parte, de que todos aportemos a la mejora continua de la sociedad que tenemos, sin esperar necesariamente contraprestación inmediata. Si el mundo evoluciona en positivo, todos mejoraremos, y está en nuestras manos conseguirlo. En manos de las personas y en gran medida en manos de las empresas —con el concurso en todos los casos imprescindible de las administraciones, cuya función es básicamente la de fijar prioridades, ordenar y facilitar los caminos para que ese compromiso pueda concretarse—, está esa necesaria evolución social positiva.

Y cuando uno siembra, acaba recogiendo la cosecha. La evolución debe ser de todos y en eso está trabajando con intensidad nuestra asociación, PROVIA, pero el compromiso, como en tantos otros temas, tiene que ser individual, de cada una de las compañías. Ese compromiso social es algo que en el grupo empresarial en el que me inscribo, el **Grupo Marjal**, está en el ADN, lo tenemos integrado desde nuestra creación hace ya 40 años, y hemos evolucionado a lo largo de este tiempo para adaptarlo a las necesidades y expectativas específicas del entorno acerca de la labor de las empresas. Como el gorrión, en

el Grupo Marjal intentamos hacer nuestra parte, a la vez que contribuimos desde PROVIA a mejorar la realidad y la percepción social de un sector líder y hoy imprescindible en la economía provincial.

MEDIO:

alicanteplaza

FECHA: 24 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 400 €
URL: https://bit.ly/3mbZ36D

SUSTITUYE A ANTONIO FERNÁNDEZ

Pedro Javier Soliveres, de Vapf, elegido nuevo presidente de Provia

24/11/2020 - ALICANTE. La Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (PROVIA) ha elegido este martes en asamblea al que será su nuevo presidente durante, al menos, los próximos 4 años. **Pedro Javier Soliveres ha sido el elegido en sustitución de Antonio Fernandez,** quién ha ejercido el cargo durante los últimos ocho años.

Pedro Javier Soliveres, que ha ostentado el cargo de vicepresidente 1º durante la última legislatura, estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en Grupo VAPF. Se trata de una empresa familiar con sede en el municipio de Benissa con más de 50 años de historia, centrada en el sector de la construcción y promoción de viviendas, principalmente en la zona norte de la Costa Blanca.

Además de su nombramiento, durante la Asamblea General celebrada hoy se han modificado distintos cargos de la junta directiva de PROVIA. El nuevo presidente contará con **Pablo Serna Lorente y Asunción Soro Bonmatí**, como vicepresidente 1º y 2ª, respectivamente. **José J. Montes Gosálbez asume el cargo de tesorero de la asociación y como vocales se ha nombrado a: Juan Alcaraz Alcaraz, Manuel Pertusa Cases, Javier Fur Quesada, Teresa Puchades Olmos, David Martínez Montero, Luis Sirvent Sirvent, Ovidio Pérez Alonso, Jordi Berenguer Botella, Jose Maria Comín Rodríguez, Jerónimo Antón García y Mª José Rocamora Cañizares. El secretario general seguirá siendo Jesualdo Ros.**

El nuevo presidente de Provia ha explicado tras su nombramiento que entre sus objetivos para los próximos años destaca "conseguir que nuestro sector alcance el respeto y la consideración que merece, en base a la aportación que realizamos a la sociedad". Además, otro de sus retos será impulsar el reconocimiento del turismo residencial como generador de empleo y riqueza y también facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a los jóvenes. Pedro Javier Soliveres ha agradecido la labor desarrollada por la anterior junta directiva y a afirmado que trabajará para para reducir los plazos y la burocracia en el sector, y garantizar la seguridad jurídica de las empresas asociadas.

MEDIO:

FECHA: 24 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 700 €
URL: https://bit.ly/2HBNd6H

DIGIS MAK
The American news the American way

The general director of the construction company Vapf assumes the presidency of Provia

The new president of Provia, Pedro Javier Soliveres, together with his predecessor, Antonio Fernández.
Pilar Cortes

The Association of Real Estate Developers of the Province of Alicante (Provia) has a new president since yesterday. This is the CEO of the Vapf Group, Pedro Javier Soliveres, who assumes a four-year term and replaces Antonio Fernández, who has been in charge of the employer for eight years. The designation was validated during a telematic assembly in which Soliveres detailed that, among its objectives for the coming years, it stands out "to ensure that our sector achieves the respect and consideration it deserves, based on the contribution we make to society". in addition to promoting the recognition of residential tourism as a generator of employment and wealth and, also, facilitating access to housing, especially for young people.

The new president assumes the helm of a sector that is going through a difficult time due to the economic crisis generated by the covid pandemic, a factor that has led this year to conclude with 50% fewer homes started compared to the previous year. However, Soliveres was convinced that "it is not a basic crisis, but a circumstantial one", and pointed out that many construction projects have been paralyzed "strategically" while waiting for the situation to normalize and the market to reactivate . In that sense, he valued that the province continues to be a very attractive territory and said that "something that this health situation has shown is the interest in living, teleworking and having a second residence on the Costa Blanca. The interest there is spectacular. As soon as connectivity and normality are restored, the start of new promotions will explode ", predicted the new president of Provia. On this matter, he also praised that the sector has known how to adapt to this new situation by implementing technological improvements in companies and that is something that has generated new opportunities, to the point that digital reservations are even being made for the acquisition of homes.

Influence and rigor

"I assume the presidency with the challenge of living up to the presidents who have preceded me and with the intention that the association continues to have the rigor that it has shown to date and the influence that corresponds to it in society," he told this diary. He also stressed that he will also work to reduce deadlines and bureaucracy in the sector, and guarantee legal security for associated companies.

Pedro Javier Soliveres, who has held the position of first vice president during the last stage, studied Economic and Business Sciences at the University of Valencia and since 1987 has developed his professional career in Grupo Vapf. It is a family business based in the municipality of Benissa with more than 50 years of history, focused on the housing construction and promotion sector, mainly in the northern area of the Costa Blanca.

In addition to his appointment, during the general assembly held yesterday, different positions on the Provia board of directors were modified. The new president will have Pablo Serna Lorente and Asunción Soro Bonmatí, as first and second vice presidents, respectively. José J. Montes Gosálbez assumes the position of treasurer of the association and as members Juan Alcaraz Alcaraz, Manuel Pertusa Cases, Javier Fur Quesada, Teresa Puchades Olmos, David Martínez Montero, Luis Sirvent Sirvent, Ovidio Pérez Alonso, Jordi Berenguer have been appointed Bottle, Jose Maria Comín Rodríguez, Jerónimo Antón García and María José Rocamora Cañizares. The general secretary will continue to be Jesualdo Ros, about whom Soliveres said that, "without him, the association would not be what it is", and expressed his "absolute appreciation for his work."

FERNÁNDEZ: «I DO NOT LEAVE, I STILL BE ABLE TO SUPPORT IN EVERYTHING»

Antonio Fernández yesterday presided over his last assembly as Provia's president in a meeting held telematically due to the necessary social distance. «It was an endearing farewell. I have felt wrapped up although the human warmth is missed, being able to say hello. Still I have not said goodbye because I am not leaving. I continue to be in Provia and support everything that is needed, "said Fernández.

MEDIO:

El Inmobiliario: mes a mes

FECHA: 24 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 300 €
URL: https://bit.ly/3q1PauD

Pedro Javier Soliveres, nuevo presidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Alicante

La **Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante** (PROVIA) ha elegido esta mañana en asamblea al que será su nuevo presidente durante, al menos, los próximos cuatro años. **Pedro Javier Soliveres** ha sido el elegido e**n sustitución de Antonio Fernandez**, quién ha ejercido el cargo durante los últimos ocho años.

Soliveres que ha ostentado el cargo de vicepresidente primero durante la última legislatura, estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en **Grupo VAPF.** Se trata de una empresa familiar con sede en el municipio de Benissa (Alicante) con más de 50 años de historia, centrada en el sector de la construcción y promoción de viviendas, principalmente en la zona norte de la Costa Blanca.

Además de su nombramiento, durante la Asamblea General celebrada hoy **se han modificado distintos cargos de la junta directiva de PROVIA**. El nuevo presidente contará con Pablo Serna Lorente y Asunción Soro Bonmatí, como vicepresidente 1° y 2ª, respectivamente. José J. Montes Gosálbez asume el cargo de tesorero de la asociación y como vocales se ha nombrado a: Juan Alcaraz Alcaraz, Manuel Pertusa Cases, Javier Fur Quesada, Teresa Puchades Olmos, David Martínez Montero, Luis Sirvent Sirvent, Ovidio Pérez Alonso, Jordi Berenguer Botella, Jose Maria Comín Rodríguez, Jerónimo Antón García y Mª José Rocamora Cañizares. El secretario general seguirá siendo Jesualdo Ros.

Objetivos

El nuevo presidente de PROVIA ha explicado tras su nombramiento que entre sus objetivos para los próximos años destaca "conseguir que nuestro sector alcance el respeto y la consideración que merece, en base a la aportación que realizamos a la sociedad". Además, otro de sus retos será impulsar el reconocimiento del turismo residencial como generador de empleo y riqueza y también facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a los jóvenes.

Pedro Javier Soliveres ha agradecido la labor desarrollada por la anterior junta directiva y a afirmado que trabajará para para reducir los plazos y la burocracia en el sector, y garantizar la seguridad jurídica de las empresas asociadas.

MEDIO:

FECHA: 24 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 200 €
URL: https://bit.ly/39gxSUA

Pedro Javier Soliveres, elegido nuevo presidente de PROVIA

Alicante, 24 de noviembre.- La Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (PROVIA) ha elegido esta mañana en asamblea al que será su nuevo presidente durante, al menos, los próximos 4 años. Pedro Javier Soliveres ha sido el elegido en sustitución de Antonio Fernandez, quién ha ejercido el cargo durante los últimos ocho años.

Pedro Javier Soliveres, que ha ostentado el cargo de vicepresidente 1º durante la última legislatura, estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en Grupo VAPF. Se trata de una empresa familiar con sede en el municipio de Benissa (Alicante) con más de 50 años de historia, centrada en el sector de la construcción y promoción de viviendas, principalmente en la zona norte de la Costa Blanca.

Además de su nombramiento, durante la Asamblea General celebrada hoy se han modificado distintos cargos de la junta directiva de PROVIA. El nuevo presidente contará con Pablo Serna Lorente y Asunción Soro Bonmatí, como vicepresidente 1º y 2ª, respectivamente. José J. Montes Gosálbez asume el cargo de tesorero de la asociación y como vocales se ha nombrado a: Juan Alcaraz Alcaraz, Manuel Pertusa Cases, Javier Fur Quesada, Teresa Puchades Olmos, David Martínez Montero, Luis Sirvent Sirvent, Ovidio Pérez Alonso, Jordi Berenguer Botella, Jose Maria Comín Rodríguez, Jerónimo Antón García y Mª José Rocamora Cañizares. El secretario general seguirá siendo Jesualdo Ros.

El nuevo presidente de PROVIA ha explicado tras su nombramiento que entre sus objetivos para los próximos años destaca "conseguir que nuestro sector alcance el respeto y la consideración que merece, en base a la aportación que realizamos a la sociedad". Además, otro de sus retos será impulsar el reconocimiento del turismo residencial como generador de empleo y riqueza y también facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a los jóvenes. Pedro Javier Soliveres ha agradecido la labor desarrollada por la anterior junta directiva y a afirmado que trabajará para para reducir los plazos y la burocracia en el sector, y garantizar la seguridad jurídica de las empresas asociadas.

MEDIO:

Expansión

FECHA: 24 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 500 €
URL: https://bit.ly/3maR0qF

Pedro Javier Soliveres, de Grupo VAPF, elegido nuevo presidente de Provía

La Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (Provía) ha elegido a Pedro Javier Soliveres, como nuevo presidente para los próximos 4 años.

Soliveres, de Grupo VAPF, sustituye a Antonio Fernández, quién ha ocupado el cargo durante los últimos ocho años.

El nuevo presidente ha sido vicepresidente primero de Provía durante la última legislatura, estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia y desde 1987 su trayectoria profesional está vinculada al Grupo VAPF. Se trata de una empresa familiar de Benissa (Alicante) con más de 50 años de historia, dedicada a la construcción y promoción de viviendas, principalmente en el norte de la provincia.

Soliveres contará en su junta directiva con Pablo Serna Lorente, de TM Grupo Inmobiliario, y Asunción Soro Bonmatí, de Grupo Bonmati, como vicepresidentes 1º y 2ª, respectivamente. Como tesorero asume el cargo José Montes Gosálbez, de Almajada Gestión y Desarrollos, y como vocales se ha nombrado a Juan Alcaraz, de Esiz Business (de Aligrupo); Manuel Pertusa, de mpc group; Javier Fur, de Somium de Grupo Marjal; Teresa Puchades Olmos, de Murcia Puchades; y David Martínez Montero, de Aedas Home.

El resto de integrantes son Luis Sirvent, de Urbanika Proyectos; Ovidio Pérez, de Montcabrer; Jordi Berenguer Botella, de Sky Prime Homes; Jose María Comín Rodríguez, de Sea Lion & Partners; Jerónimo Antón García, de More Style España, y Mª José Rocamora Cañizares, de Mariola Urbana. El secretario general seguirá siendo Jesualdo Ros.

Como objetivo el nuevo presidente se marca "conseguir que nuestro sector alcance el respeto y la consideración que merece, en base a la aportación que realizamos a la sociedad". Otro reto será impulsar el reconocimiento del turismo residencial como generador de empleo y riqueza y también facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a los jóvenes. Además de agradecer la labor a la directiva anterior, ha dicho que trabajará para para reducir los plazos y la burocracia en el sector, y garantizar la seguridad jurídica de las empresas asociadas, según informa en un comunicado.

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 24 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 850 €
URL: https://bit.ly/3fypuB4

El director general de la constructora Vapf asume la presidencia de Provia

Pedro Javier Soliveres releva a Antonio Fernández y se marca el objetivo de trabajar por facilitar el acceso de los jóvenes a la vivienda

La Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (Provia) cuenta desde ayer con un nuevo presidente. Se trata del director general del Grupo Vapf, Pedro Javier Soliveres, que asume un mandato de cuatro años y sustituye en el cargo a Antonio Fernández, que ha estado ocho al frente de la patronal. La designación fue validada durante una asamblea telemática en la que Soliveres detalló que, entre sus objetivos para los próximos años, destaca «conseguir que nuestro sector alcance el respeto y la consideración que merece, en base a la aportación que realizamos a la sociedad», además de impulsar el

reconocimiento del turismo residencial como generador de empleo y riqueza y, también, facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a los jóvenes.

El nuevo presidente asume el timón de un sector que atraviesa un momento complicado por la crisis económica generada por la pandemia de covid, un factor que ha motivado que este año concluya con un 50% menos de viviendas iniciadas en comparación con el año anterior. No obstante, Soliveres se mostró convencido de que «no es una crisis de base, sino circunstancial», y señaló que muchos proyectos de construcción han sido paralizados «de forma estratégica» a la espera de que se normalice la situación y se reactive el mercado. En ese sentido, valoró que la provincia sigue siendo un territorio muy atractivo y dijo que «algo que ha demostrado esta situación sanitaria es el interés por vivir, teletrabajar y tener una segunda residencia en la Costa Blanca. El interés que hay es espectacular. En cuanto se recupere la conectividad y la normalidad, el inicio de nuevas promociones va a explosionar», vaticinó el nuevo presidente de Provia. Sobre ese asunto, ensalzó además que el sector ha sabido adaptarse a esta nueva situación implementando mejoras tecnológicas en las empresas y eso es algo que ha generado nuevas oportunidades, hasta el punto de que incluso se están haciendo reservas digitales para la adquisición de viviendas.

Influencia y rigor

«Asumo la presidencia con el reto de estar a la altura de los presidentes que me han precedido y con la pretensión de que la asociación siga teniendo el rigor que hasta la fecha ha demostrado y la influencia que le corresponde en la sociedad», trasladó a este diario. Asimismo destacó que trabajará también para reducir los plazos y la burocracia en el sector, y garantizar la seguridad jurídica de las empresas asociadas.

Pedro Javier Soliveres, que ha ostentado el cargo de vicepresidente primero durante la última etapa, estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en Grupo Vapf. Se trata de una empresa familiar con sede en el municipio de Benissa con más de 50 años de historia, centrada en el sector de la construcción y promoción de viviendas, principalmente en la zona norte de la Costa Blanca.

Además de su nombramiento, durante la asamblea general celebrada ayer se modificaron distintos cargos de la junta directiva de Provia. El nuevo presidente contará con Pablo Serna Lorente y Asunción Soro Bonmatí, como vicepresidentes primero y segunda, respectivamente. José J. Montes Gosálbez asume el cargo de tesorero de la asociación y como vocales se ha nombrado a Juan Alcaraz Alcaraz, Manuel Pertusa Cases, Javier Fur Quesada, Teresa Puchades Olmos, David Martínez Montero, Luis Sirvent Sirvent, Ovidio Pérez Alonso, Jordi Berenguer Botella, Jose Maria Comín Rodríguez, Jerónimo Antón García y María José Rocamora Cañizares. El secretario general seguirá siendo Jesualdo Ros, sobre quien Soliveres dijo que, «sin él, la asociación no sería lo que es», y manifestó su «absoluto reconocimiento hacia su labor».

FERNÁNDEZ: «NO ME DESPIDO, SIGO ESTANDO PARA APOYAR EN TODO»

Antonio Fernández presidió ayer su última asamblea como mandatario de Provia en una reunión celebrada de forma telemática por la necesaria distancia social. «Ha sido una despedida entrañable. Me he sentido arropado aunque se echa de menos el calor humano, poder saludar. Aún así no me he despedido porque no me voy. Sigo estando en Provia y apoyando en todo lo que se necesite», dijo Fernández.

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 24 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 950 €
URL: https://bit.ly/3nsWs94

PRESIDENTE SALIENTE DE PROVIA

Antonio Fernández: «La vivienda recuperará muy pronto la velocidad de crucero»

Provia procederá hoy a la elección de su nuevo presidente, después de que Antonio Fernández haya estado al frente de la organización empresarial el plazo máximo que estipulan sus estatutos. Se muestra satisfecho de la labor realizada a lo largo de estos ocho años, aunque confiesa que hay asuntos que todavía siguen pendientes de solución, como es el acceso de los jóvenes a la vivienda.

¿Qué balance hace de esta dilatada trayectoria como presidente de Provia?

Han sido ocho años especialmente intensos, porque accedí al cargo en 2012, cuando estábamos todavía encarando la salida de la terrible crisis económica que nos tocó vivir. El sector se encontraba entonces muy debilitado, hasta el punto de que en la provincia habíamos pasado de construir 40.000 viviendas al año a sólo 2.500, lo que sin duda era un cambio muy difícil de digerir. A ello teníamos que añadir que desde el punto de vista de la imagen habíamos quedado muy tocados, puesto que la sociedad responsabilizaba tanto a nuestro sector como a las entidades financieras de todas las desgracias. Así que nos tocó trabajar en busca de la estabilidad y también en la mejora de dicha imagen, poniendo en valor la labor de nuestras empresas en materia de profesionalización y también desde el punto de vista de su capacidad para captar turismo residencial.

Una vez superados estos momentos tan complicados, ¿cuál es la situación actual del sector?

La crisis afectaba a los propios cimientos de esta actividad, que sin financiación funciona muy mal. Las empresas, por tanto, quedaron muy tocadas en esos momentos, por lo que nos tocó hacer un esfuerzo de profesionalización que nos ha llevado a adaptarnos como ningún otro sector a los cambios normativos, hasta el punto de que hoy en día hacemos viviendas que se parecen muy poco a las que se construían hace unos años. Hoy en día, en condiciones normales, ya se levantan entre 7.000 y 8.000 viviendas al año, gracias a empresas bien financiadas y con estructuras de costes muy solventes.

Y, sin embargo, nos hemos encontrado ahora con una nueva crisis, generada por la pandemia de coronavirus...

Esta crisis no está teniendo nada que ver con la dureza de la anterior. A las empresas les ha cogido más fortalecidas y con un endeudamiento muy bajo. Las obras previstas se están llevando a cabo, aunque es cierto que de momento no se están empezando nuevas promociones a la espera de que pase este momento. De cualquier forma, estoy convencido de que el sector de la vivienda se va a recuperar muy pronto, hasta el punto de que, en el momento en que se supere la crisis, en apenas tres o cuatro meses, va a volver a su velocidad de crucero.

¿Cual es el factor que aconseja no iniciar de momento nuevas promociones?

Hay que tener en cuenta que la provincia de Alicante es líder de ventas a extranjeros y que, mientras no haya movilidad entre territorios, la actividad del sector se va a resentir. De todas formas, insisto, las perspectivas no son desalentadoras, puesto que todos los indicadores en lo que respecta a la Costa Blanca nos dicen que el interés de compra por parte de los consumidores se encuentra en unos niveles altísimos, y que en el momento en que se recupere la movilidad también se va a recuperar la actividad del sector.

¿Cuál es el nivel de dependencia del sector en cuanto a los compradores extranjeros?

Un 50% de las viviendas que se venden en la provincia están relacionadas con segundas residencias, y el 40% de éstas son para extranjeros. Sin duda, se trata del pilar de nuestra actividad inmobiliaria. Las compras de segunda residencia por parte de clientes nacionales son menores, aunque en los meses de verano, cuando se abrió la movilidad, se notó un incremento considerable de las ventas. El porcentaje, además, puede ir incrementándose si se consolida el teletrabajo, algo que favorece a la Costa Blanca.

¿Qué es lo que tiene este territorio que lo hace tan atractivo para la compra de viviendas?

Alicante es de los lugares donde se construye y vende más barato, porque tenemos una estructura de pequeños y medianos promotores cuya competencia resulta positiva para el consumidor. Luego tenemos el clima, desde el punto de vista de que vivir aquí resulta mucho más barato en lo que respecta a los gastos de calefacción que en otros puntos tanto de España como del conjunto de Europa. Además, nos puede dar la sensación de que tenemos un territorio sobresaturado a nivel urbanístico, cuando no es cierto. Continuamos teniendo grandes espacios que configuran un atractivo.

¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta el sector?

Hay que continuar apostando por un urbanismo sostenible y respetuoso con el medio ambiente, fomentando el ahorro energético, y sobre todo, hay que solucionar el problema del acceso a la vivienda, fundamentalmente en el caso de los jóvenes.

¿El problema son los precios?

En Alicante se puede comprar vivienda nueva con dos dormitorios y plaza de garaje por 150.000 euros, lo que supone un préstamo asequible de 600 o 700 euros al mes. El problema reside en que las familias, y vuelvo a insistir en la gente joven, no cuentan con ahorros previos, lo que les impide dar una cuota de entrada.

¿Qué se puede hacer a este respecto?

No se trata de buscar culpables, sino de buscar soluciones entre todos, contando a empresas y administraciones. Cuando vemos que en el registro de la Generalitat hay 10.000 personas de la provincia inscritas en busca de viviendas, resulta una evidencia que no estamos haciendo bien nuestro trabajo. Yo creo que una salida podría pasar por la recuperación de los planes de protección oficial y no centrar todos los esfuerzos en el alquiler, porque eso tensiona el mercado. Hay muchísima gente que preferiría comprar antes que alquilar, pero que en el actual contexto no lo puede hacer.

Usted también ocupa la vicepresidencia del Instituto de Estudios Económicos de la Provincia de Alicante (Ineca). Desde esa perspectiva, ¿cómo ve el panorama creado por el covid?

La provincia de Alicante tiene una gran dependencia del sector turístico, y el problema es que sin movilidad no hay turismo. Pero también contamos con fortalezas como la amplia diversificación, que nos permite contar con una agricultura competitiva e industrias exportadoras de lo más variadas. Eso nos da la posibilidad de recuperarnos a una velocidad superior a la media. No cabe duda de que esto pasará, y que nuestra provincia estará situada en una buena posición para recuperar los niveles de actividad previos.

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 24 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 500 €
URL: https://bit.ly/3fvuIxv

Pedro Javier Soliveres, nuevo presidente de PROVIA

El hasta ahora vicepresidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante releva en el cargo a Antonio Fernández

La Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (PROVIA) ha elegido esta mañana en asamblea al que será su nuevo presidente durante, al menos, los próximos cuatro años. Se trata de **Pedro Javier Soliveres**, quien sustituye en el cargo a Antonio Fernández, que ha asumido la presidencia durante los últimos ocho años.

Pedro Javier Soliveres, que ha ostentado el cargo de vicepresidente 1º durante la última legislatura, estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en **Grupo VAPF**. Se trata de una empresa familiar con sede en el municipio de Benissa (Alicante) con más de 50 años de historia, centrada en el sector de la construcción y promoción de viviendas, principalmente en la zona norte de la Costa Blanca.

Además de su nombramiento, durante la Asamblea General celebrada hoy se han modificado distintos cargos de la junta directiva de PROVIA. El nuevo presidente contará con **Pablo Serna Lorente y Asunción Soro Bonmatí**, como vicepresidente 1º y 2ª, respectivamente. José J. Montes Gosálbez asume el cargo de tesorero de la asociación y como vocales se ha nombrado a: Juan Alcaraz Alcaraz, Manuel Pertusa Cases, Javier Fur Quesada, Teresa Puchades Olmos, David Martínez Montero, Luis Sirvent Sirvent, Ovidio Pérez Alonso, Jordi Berenguer Botella, Jose Maria Comín Rodríguez, Jerónimo Antón García y Mª José Rocamora Cañizares. El secretario general seguirá siendo **Jesualdo Ros**.

El nuevo presidente de PROVIA ha explicado tras su nombramiento que entre sus objetivos para los próximos años destaca "conseguir que nuestro sector alcance **el respeto y la consideración que merece**, en base a la aportación que realizamos a la sociedad". Además, otro de sus retos será impulsar el **reconocimiento del turismo residencial** como generador de empleo y riqueza y también **facilitar el acceso a la vivienda**, especialmente a los jóvenes. Pedro Javier Soliveres ha agradecido la labor desarrollada por la anterior junta directiva y ha afirmado que trabajará para para reducir los plazos y la burocracia en el sector, y garantizar la seguridad jurídica de las empresas asociadas.

MEDIO:

INFORMACION

FECHA: 24 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Provincial
TIRADA: 38.562 ejemplares
UBICACIÓN: PÁGINA 36 – COLOR
VALORACIÓN ECONÓMICA: 2.500 €

Antonio Fernández

PRESIDENTE SALIENTE DE PROVIA. Antonio Fernández deja la presidencia de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (Provia) tras haber agotado el mandato de ocho años. Afirma que el sector se ha sabido reforzar tras la anterior crisis económica, y que eso le ayudará a salir airoso del actual embate del covid.

«La vivienda recuperará muy pronto la velocidad de crucero»

M.VILAPLANA

■ Provia procederá hoy a la elección de su nuevo presidente, después de que Antonio Fernández haya estado al frente de la organización empresarial el plazo máximo que estipulan sus estatutos. Se muestra satisfecho de la labor realizada a lo largo de estos ocho años, aunque confiesa que hay asuntos que todavía siguen pendientes de solución, como es el acceso de los jóvenes a la vivienda.

Antonio Fernández ha estado ocho años al frente de Provia. ANTONIO AMORÓS

¿Qué balance hace de esta dilatada trayectoria como presidente de Provia?

Han sido ocho años especialmente intensos, porque accedí al cargo en 2012, cuando estábamos todavía encarando la salida de la terrible crisis económica que nos tocó vivir. El sector se encontraba entonces muy debilitado, hasta el punto de que en la provincia habíamos pasado de construir 40.000 viviendas al año a sólo 2.500, lo que sin duda era un cambio muy difícil de digerir. A ello teníamos que añadir que desde el punto de vista de la imagen habíamos quedado muy tocados, puesto que la sociedad responsabilizaba tanto a nuestro sector como a las entidades financieras de todas las desgracias. Así que nos tocó trabajar en busca de la estabilidad y también en la mejora de dicha imagen, poniendo en valor la labor de nuestras empresas en materia de profesionalización y también desde el punto de vista de su capacidad para captar turismo residencial.

Una vez superados estos momentos tan complicados, ¿cuál es la situación actual del sector?

La crisis afectaba a los propios cimientos de esta actividad, que sin financiación funciona muy mal. Las empresas, por tanto, quedaron muy tocadas en esos momentos, por lo que nos tocó hacer un esfuerzo de profesionalización que nos ha llevado a adaptarnos como ningún otro sector a los cambios normativos, hasta el punto de que hoy en día hacemos viviendas que se parecen muy poco a las que se construían hace unos años. Hoy en día, en condiciones normales, ya se levantan entre 7.000 y 8.000 viviendas al año, gracias a empresas bien financiadas y con estructuras de costes muy solventes.

Y, sin embargo, nos hemos encontrado ahora con una nueva crisis, generada por la pandemia de coronavirus...

Esta crisis no está teniendo nada que ver con la dureza de la anterior. A las empresas les ha cogido más fortalecidas y con un endeudamiento muy bajo. Las obras previstas se están llevando a cabo, aunque es cierto que de momento no se están empezando nuevas promociones a la espera de que pase este momento. De cualquier forma, estoy convencido de que el sector de la vivienda se va a recuperar muy pronto, hasta el punto de que, en el momento en que se supere la crisis, en apenas tres o cuatro meses, va a volver a su velocidad de crucero.

> «Alicante es de los lugares donde se construye y se vende más barato por la estructura de nuestras empresas»

> «Hay que recuperar los planes de protección oficial para facilitar el acceso de los jóvenes a una casa»

¿Cual es el factor que aconseja no iniciar de momento nuevas promociones?

Hay que tener en cuenta que la provincia de Alicante es líder de ventas a extranjeros y que, mientras no haya movilidad entre territorios, la actividad del sector se va a resentir. De todas formas, insisto, las perspectivas no son desalentadoras, puesto que todos los indicadores en lo que respecta a la Costa Blanca nos dicen que el interés de compra por parte de los consumidores se encuentra en unos niveles altísimos, y que en el momento en que se recupere la movilidad también se va a recuperar la actividad del sector.

¿Cuál es el nivel de dependencia del sector en cuanto a los compradores extranjeros?

Un 50% de las viviendas que se venden en la provincia están relacionadas con segundas residencias, y el 40% de éstas son para extranjeros. Sin duda, se trata del pilar de nuestra actividad inmobiliaria. Las compras de segunda residencia por parte de clientes nacionales son menores, aunque en los meses de verano, cuando se abrió la movilidad, se notó un incremento considerable de las ventas. El porcentaje, además, puede ir incrementándose si se consolida el teletrabajo, algo que favorece a la Costa Blanca.

¿Qué es lo que tiene este territorio que lo hace tan atractivo para la compra de viviendas?

Alicante es de los lugares donde se construye y vende más barato, porque tenemos una estructura de pequeños y medianos promotores cuya competencia resulta positiva para el consumidor. Luego tenemos el clima, desde el punto de vista de que vivir aquí resulta mucho más barato en lo que respecta a los gastos de calefacción que en otros puntos tanto de España como del conjunto de Europa. Además, nos puede dar la sensación de que tenemos un territorio sobresaturado a nivel urbanístico, cuando no es cierto. Continuamos teniendo grandes espacios que configuran un atractivo.

¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta el sector?

Hay que continuar apostando por un urbanismo sostenible y respetuoso con el medio ambiente, fomentando el ahorro energético, y sobre todo, hay que solucionar el problema del acceso a la vivienda, fundamentalmente en el caso de los jóvenes.

¿El problema son los precios?

En Alicante se puede comprar vivienda nueva con dos dormitorios y plaza de garaje por 150.000 euros, lo que supone un préstamo asequible de 600 o 700 euros al mes. El problema reside en que las familias, y vuelvo a insistir en la gente joven, no cuentan con ahorros previos, lo que les impide dar una cuota de entrada.

¿Qué se puede hacer a este respecto?

No se trata de buscar culpables, sino de buscar soluciones entre todos, contando a empresas y administraciones. Cuando vemos que en el registro de la Generalitat hay 10.000 personas de la provincia inscritas en busca de viviendas, resulta una evidencia que no estamos haciendo bien nuestro trabajo. Yo creo que una salida podría pasar por la recuperación de los planes de protección oficial y no centrar todos los esfuerzos en el alquiler, porque eso tensiona el mercado. Hay muchísima gente que preferiría comprar antes que alquilar, pero que en el actual contexto no lo puede hacer.

Usted también ocupa la vicepresidencia del Instituto de Estudios Económicos de la Provincia de Alicante (Ineca). Desde esa perspectiva, ¿cómo ve el panorama creado por el covid?

La provincia de Alicante tiene una gran dependencia del sector turístico, y el problema es que sin movilidad no hay turismo. Pero también contamos con fortalezas como la amplia diversificación, que nos permite contar con una agricultura competitiva e industrias exportadoras de lo más variadas. Eso nos da la posibilidad de recuperarnos a una velocidad superior a la media. No cabe duda de que esto pasará, y que nuestra provincia estará situada en una buena posición para recuperar los niveles de actividad previos.

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

MEDIO:

INFORMACION

FECHA: 25 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Provincial
TIRADA: 38.562 ejemplares
UBICACIÓN: PÁGINA 39 – COLOR
VALORACIÓN ECONÓMICA: 2.000 €

El nuevo presidente de Provia, Pedro Javier Soliveres, junto a su antecesor, Antonio Fernández. PILAR CORTÉS

El director general de la constructora Vapf asume la presidencia de Provia

▶ Pedro Javier Soliveres releva a Antonio Fernández y se marca el objetivo de trabajar por facilitar el acceso de los jóvenes a la vivienda

M.A.RIVES

■ La Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (Provia) cuenta desde ayer con un nuevo presidente. Se trata del director general del Grupo Vapf, Pedro Javier Soliveres, que asume un mandato de cuatro años y sustituye en el cargo a Antonio Fernández, que ha estado ocho al frente de la patronal. La designación fue validada durante una asamblea telemática en la que Soliveres detalló que, entre sus objetivos para los próximos años, destaca «conseguir que nuestro sector alcance el respeto y la consideración que merece, en base a la aportación que realizamos a la sociedad», además de impulsar el reconocimiento del turismo residencial como generador de empleo y riqueza y, también, facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a los jóvenes.

El nuevo presidente asume el timón de un sector que atraviesa un momento complicado por la crisis económica generada por la pandemia de covid, un factor que ha motivado que este año concluya con un 50% menos de viviendas iniciadas en comparación con el año anterior. No obstante, Soliveres se mostró convencido de que «no es una crisis de base, sino circunstancial», y señaló que muchos proyectos de construcción han sido paralizados «de forma estratégica» a la espera de que se normalice la situación y se reactive el mercado. En ese sentido, valoró que la provincia sigue siendo un territorio muy atractivo y dijo que «algo que ha demostrado esta situación sanitaria es el interés por vivir, teletrabajar y tener una segunda residencia en la Costa Blanca. El interés que hay es espectacular. En cuanto se recupere la conectividad y la normalidad, el inicio de nuevas promociones va a explosionar», vaticinó el nuevo presidente de Provia. Sobre ese asunto, ensalzó además que el sector ha sabido adaptarse a esta nueva situación implementando mejoras tecnológicas en las empresas y eso es algo que ha generado nuevas oportunidades, hasta el punto de que incluso se están haciendo reservas digitales para la adquisición de viviendas.

Influencia y rigor

«Asumo la presidencia con el reto de estar a la altura de los presidentes que me han precedido y con la pretensión de que la asociación siga teniendo el rigor que hasta la fecha ha demostrado y la influencia que le corresponde en la sociedad», trasladó a este diario. Asimismo destacó que trabajará también para reducir los plazos y la burocracia en el sector, y garantizar la seguridad jurídica de las empresas asociadas.

Pedro Javier Soliveres, que ha ostentado el cargo de vicepresidente primero durante la última etapa, estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en Grupo Vapf. Se trata de una empresa familiar con sede en el municipio de Benissa con más de 50 años de historia, centrada en el sector de la construcción y promoción de viviendas, principalmente en la zona norte de la Costa Blanca.

Además de su nombramiento, durante la asamblea general celebrada ayer se modificaron distintos cargos de la junta directiva de Provia. El nuevo presidente contará con Pablo Serna Lorente y Asunción Soro Bonmatí, como vicepresidentes primero y segunda, respectivamente. José J. Montes Gosálbez asume el cargo de tesorero de la asociación y como vocales se ha nombrado a Juan Alcaraz Alcaraz, Manuel Pertusa Cases, Javier Fur Quesada, Teresa Puchades Olmos, David Martínez Montero, Luis Sirvent Sirvent, Ovidio Pérez Alonso, Jordi Berenguer Botella, Jose María Comín Rodríguez, Jerónimo Antón García y María José Rocamora Cañizares. El secretario general seguirá siendo Jesualdo Ros, sobre quien Soliveres dijo que, «sin él, la asociación no sería lo que es», y manifestó su «absoluto reconocimiento hacia su labor».

Fernández: «No me despido, sigo estando para apoyar en todo»

▶ **Antonio Fernández presidió ayer su última asamblea como mandatario de Provia en una reunión celebrada de forma telemática por la necesaria distancia social. «Ha sido una despedida entrañable. Me he sentido arropado aunque se echa de menos el calor humano, poder saludar. Aún así no me he despedido porque no me voy. Sigo estando en Provia y apoyando en todo lo que se necesite», dijo Fernández.** M.A.R.

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

MEDIO:

msn

FECHA: 25 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 200 €
URL: https://bit.ly/33ix1yN

Pedro Javier Soliveres, de Grupo VAPF, elegido nuevo presidente de Provía

© Proporcionado por Expansión.com

La Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (Provía) ha elegido a Pedro Javier Soliveres, como nuevo presidente para los próximos 4 años.

Soliveres, de Grupo VAPF, sustituye a Antonio Fernández, quién ha ocupado el cargo durante los últimos ocho años.

El nuevo presidente ha sido vicepresidente primero de Provía durante la última legislatura, estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia y desde 1987 su trayectoria profesional está vinculada al Grupo VAPF. Se trata de una empresa familiar de Benissa (Alicante) con más de 50 años de historia, dedicada a la construcción y promoción de viviendas, principalmente en el norte de la provincia.

Soliveres contará en su junta directiva con Pablo Serna Lorente, de TM Grupo Inmobiliario, y Asunción Soro Bonmatí, de Grupo Bonmati, como vicepresidentes 1º y 2ª, respectivamente. Como tesorero asume el cargo José Montes Gosálbez, de Almajada Gestión y Desarrollos, y como vocales se ha nombrado a Juan Alcaraz, de Esiz Business (de Aligrupo); Manuel Pertusa, de mpc group; Javier Fur, de Somium de Grupo Marjal; Teresa Puchades Olmos, de Murcia Puchades; y David Martínez Montero, de Aedas Home.

El resto de integrantes son Luis Sirvent, de Urbanika Proyectos; Ovidio Pérez, de Montcabrer; Jordi Berenguer Botella, de Sky Prime Homes; Jose María Comín Rodríguez, de Sea Lion & Partners; Jerónimo Antón García, de More Style España, y Mª José Rocamora Cañizares, de Mariola Urbana. El secretario general seguirá siendo Jesualdo Ros.

Como objetivo el nuevo presidente se marca "conseguir que nuestro sector alcance el respeto y la consideración que merece, en base a la aportación que realizamos a la

sociedad". Otro reto será impulsar el reconocimiento del turismo residencial como generador de empleo y riqueza y también facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a los jóvenes. Además de agradecer la labor a la directiva anterior, ha dicho que trabajará para para reducir los plazos y la burocracia en el sector, y garantizar la seguridad jurídica de las empresas asociadas, según informa en un comunicado.

MEDIO:

FECHA: 26 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 300 €
URL: https://bit.ly/2JiFP0M

Pedro Javier Soliveres, elegido nuevo presidente de Provia

El nuevo portavoz de los promotores ha desarrollado su trayectoria profesional en Grupo VAPF, una empresa familiar con sede en Benissa

La **Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante** (Provia) ha elegido esta mañana en asamblea al que será su nuevo presidente durante, al menos, los próximos 4 años. **Pedro Javier Soliveres** ha sido el elegido en sustitución de **Antonio Fernandez**, quién ha ejercido el cargo durante los últimos ocho años.

Pedro Javier Soliveres, que ha ostentado el cargo de vicepresidente 1° durante la última legislatura, estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en Grupo VAPF. Se trata de una empresa familiar con sede en el municipio de Benissa (Alicante) con más de 50 años de historia, centrada en el sector de la construcción y promoción de viviendas, principalmente en la zona norte de la Costa Blanca.

Además de su nombramiento, durante la Asamblea General celebrada hoy se han modificado distintos cargos de la junta directiva de Provia. El nuevo presidente contará con Pablo Serna Lorente y Asunción Soro Bonmatí, como vicepresidente 1° y 2ª, respectivamente. José J.

Montes Gosálbez asume el cargo de tesorero de la asociación y como vocales se ha nombrado a: Juan Alcaraz Alcaraz, Manuel Pertusa Cases, Javier Fur Quesada, Teresa Puchades Olmos, David Martínez Montero, Luis Sirvent Sirvent, Ovidio Pérez Alonso, Jordi Berenguer Botella, Jose Maria Comín Rodríguez, Jerónimo Antón García y Mª José Rocamora Cañizares. El secretario general seguirá siendo Jesualdo Ros.

El nuevo presidente de Provia ha explicado tras su nombramiento que entre sus objetivos para los próximos años destaca "*conseguir que nuestro sector alcance el respeto y la consideración que merece, en base a la aportación que realizamos a la sociedad*". Además, otro de sus retos será impulsar el reconocimiento del turismo residencial como generador de empleo y riqueza y también facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a los jóvenes. Pedro Javier Soliveres ha agradecido la labor desarrollada por la anterior junta directiva y a afirmado que trabajará para para reducir los plazos y la burocracia en el sector, y garantizar la seguridad jurídica de las empresas asociadas.

MEDIO:

construnario
construyendo en la nube

FECHA: 27 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 500 €
URL: https://bit.ly/37eFCE4

Pedro Javier Soliveres, elegido nuevo presidente de PROVIA

Además de su nombramiento, durante la Asamblea General celebrada se han modificado distintos cargos de la junta directiva de PROVIA

La **Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante** (PROVIA) ha elegido, el pasado martes 24 de noviembre, en asamblea al que será su nuevo presidente durante, al menos, los próximos 4 años. **Pedro Javier Soliveres** ha sido el elegido en sustitución de **Antonio Fernandez**, quién ha ejercido el cargo durante los últimos ocho años.

Pedro Javier Soliveres, que ha ostentado el cargo de vicepresidente 1° durante la última legislatura, estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en Grupo VAPF. Se trata de una empresa familiar con sede en el municipio de Benissa (Alicante) con más de 50 años de historia, centrada en el sector de la construcción y promoción de viviendas, principalmente en la zona norte de la Costa Blanca.

Además de su nombramiento, durante la Asamblea General celebrada se han modificado distintos cargos de la junta directiva de PROVIA. El nuevo presidente contará con **Pablo Serna Lorente** y **Asunción Soro Bonmatí**, como vicepresidente 1º y 2ª, respectivamente. **José J. Montes Gosálbez** asume el cargo de tesorero de la asociación y como vocales se ha nombrado a: **Juan Alcaraz Alcaraz, Manuel Pertusa Cases, Javier Fur Quesada, Teresa Puchades Olmos, David Martínez Montero, Luis Sirvent Sirvent, Ovidio Pérez Alonso, Jordi Berenguer Botella, Jose Maria Comín Rodríguez, Jerónimo Antón García y Mª José Rocamora Cañizares**. El secretario general seguirá siendo **Jesualdo Ros**.

El nuevo presidente de PROVIA ha explicado tras su nombramiento que entre sus objetivos para los próximos años destaca "conseguir que nuestro sector alcance el respeto y la consideración que merece, en base a la aportación que realizamos a la sociedad". Además, otro de sus retos será impulsar el reconocimiento del turismo residencial como generador de empleo y riqueza y también facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a los jóvenes. **Pedro Javier Soliveres** ha agradecido la labor desarrollada por la anterior junta directiva y a afirmado que trabajará para para reducir los plazos y la burocracia en el sector, y garantizar la seguridad jurídica de las empresas asociadas.

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 28 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 1.800 €
URL: https://bit.ly/2JqKyxG

ENTREVISTA AL PRESIDENTE DE LA PATRONAL DE LOS PROMOTORES (PROVIA) Y DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO DE VAPF

Pedro Javier Soliveres: «Cuando amaine el temporal del covid saldremos reforzados»

Pedro Javier Soliveres asume la presidencia de la patronal en un contexto de grave crisis económica cimentada en la pandemia del covid, pero apuntala su discurso con propuestas que invitan al optimismo. El director general del Grupo Vapf está convencido de las fortalezas de una provincia que puede y debe seguir impulsando su proyección internacional en el turismo residencial sin olvidar la búsqueda de soluciones habitacionales para los jóvenes

¿La crisis provocada por la pandemia de coronavirus está afectando a diversos sectores económicos. ¿Qué consecuencias ha tenido en el mercado inmobiliario?

No han sido peores que para el resto de la sociedad. Nos hemos visto desbordados por algo que nos ha superado, algo sobrevenido y brutal. Nuestra actividad, como cualquier otra, se basa en la confianza. Nadie toma decisiones o realiza inversiones como adquirir una vivienda en

un ambiente de incertidumbre y caos, y eso es lo que ha traído el SARS-CoV-2. Todo esto trasladado al día a día ha implicado parálisis. Por otra parte, somos privilegiados en haber tenido la suerte de nacer en un lugar único que cuenta con una proyección internacional, y eso nos hace fuertes. Estamos en un momento donde valoramos cada día más nuestro hábitat. Hay más y más gente planteándose la opción de poder trasladar sus residencias a una zona tan excepcional como nuestra provincia. La pandemia ha afectado de forma sustancial a nuestra facturación y nuestras ventas, pero quiero ser positivo y creo que cuando el temporal amaine saldremos reforzados y recuperaremos las ventas perdidas.

¿Cómo se traducen esas consecuencias para el Grupo Vapf?

Lógicamente, estamos afectados igualmente que otras empresas del sector. Con respecto a nuestros objetivos, estamos en un 56% de unidades vendidas, es decir, muy lejos de los objetivos previstos para este año. Ahora bien, en nuestro sector el periodo medio de maduración es largo, es decir, si hablas de calificación de suelo estás hablando de un mínimo de diez años, si hablas de construcción o de llevar adelante un proyecto desde su inicio, de dos o tres años. Todo eso con la licencia de obras por medio, que a veces se dilata de forma inexplicable. Lo que estamos produciendo ahora son las ventas de proyectos que hicimos años atrás, con lo cual el efecto de la pandemia a fecha de hoy podríamos decir que no es sustancial en el sentido de que nuestro día a día continua funcionando. Ahora bien, empieza a notarse algo en las primeras fases de nuestro proceso productivo, por ejemplo, en la de proyectos y de movimientos de tierras ya empieza a haber maquinaria ociosa. Al final, este es un proceso que, dependiendo de la duración de la pandemia, va a ir afectando a cada una de las posteriores fases.

¿Se puede extraer algo positivo?

Lo único es que nos ha ayudado a acelerar todo el proceso tecnológico de la empresa. Hemos pasado de visitar a nuestros agentes y atender

citas presenciales de clientes a realizar webinar para presentación de producto y hacer citas digitales con nuestros clientes. De hecho, ya hemos realizado algunas reservas sin que los clientes hayan visitado físicamente el producto, algo impensable hace tan solo unos meses. Nuestra percepción es positiva y creemos que, si somos capaces de despejar la incertidumbre, nuestra posición va a salir fortalecida.

¿Cuál es la radiografía actual del sector de la construcción en la provincia?

El período medio de maduración es largo y, aunque ya han pasado algunos meses, no llega a apreciarse en la actividad diaria, solo en los primeros eslabones de la cadena. Tenemos una clara ralentización en la redacción de nuevos proyectos y, en algunos casos, por estrategia, en el arranque de los mismos, en su salida al mercado. Hasta que no estabilice la situación no va a haber un rearranque masivo de proyectos y esta situación va a ir afectando paulatinamente a las primeras y posteriores fases del proceso productivo con reducción de la actividad constructora. Este año acaba con un 50% menos de viviendas iniciadas con respecto a 2019.

¿De qué forma puede influir en el turismo residencial una medida como la de hacer PCR en destino ?

Entiendo que ofrecer seguridad es algo positivo. Creo que lo más importante es que seamos capaces de crear corredores seguros. Algo que he echado mucho de menos es una única voz europea, que hubiera un regulador que pudiera o que nos permitiese tener unos códigos únicos a nivel europeo. Ha faltado una mayor cohesión entre las medidas de los distintos países.

¿Cómo están afectando las restricciones al tráfico aéreo?

Cualquier restricción a la movilidad afecta a la actividad. Si la provincia

en la que resides es eminentemente turística, es un varapalo muy potente. Insisto en que tenemos que ser capaces de crear esos corredores seguros que nos permitan generar la movilidad que tanto necesitamos.

¿Eso significa que llegan menos posibles compradores?

Sí. Solo hay que mirar los datos de menores entradas y salidas desde el aeropuerto del Altet. La caída de operaciones repercute en la actividad inmobiliaria, en la turística y en la nuestra, que, al final, es un mix entre la promoción y el turismo.

¿El anuncio de vacunas efectivas para proteger del covid anima ya las ventas?

El anuncio ha tenido un impacto directo en cuanto a las bolsas, pero en cuanto a las ventas de viviendas entiendo que no, porque requieren de confianza. Comprar una vivienda implica normalmente destinar todo o gran parte de los ahorros de toda una vida, y esa decisión no se toma salvo que tengas muy claro que no te estas equivocando. Existen estadísticas de porcentajes de población que no tienen claro si ponerse la vacuna por si puede tener algún efecto adverso. Yo creo que aún no se ha generado ese ambiente de confianza que despeje la incertidumbre y que te permita que te sientas cómodo para hacer esa inversión.

¿La imagen del país y su gestión del covid perjudica las operaciones?

La imagen influye decididamente en la capacidad de cualquier país de atraer atención. Ahora bien, no creo que la imagen de España haya sido especialmente mala en cuanto a la pandemia. De alguna forma, antes o después el SARS-CoV-2 ha venido afectando a todos los países de forma rotunda. Sí que creo que ha faltado transparencia, han faltado datos, una política de comunicación activa y efectiva. Queramos o no en España se han producido momentos puntuales en determinadas

provincias o ciudades que han despertado alarmas, y eso es lo único que ha llegado fuera de nuestras fronteras. No han llegado toda una batería de datos donde una persona pudiera evaluar cuál era la afección real. Aún no hemos sido capaces de crear un regulador común a nivel europeo que aglutine la información concreta y específica de cada comarca o provincia y que quede reflejada en una documentación contrastada que dé confianza a los ciudadanos. Una inversión en nuestro país supone una desinversión en otro, y ningún gobierno favorece la salida de capitales. De ahí la necesidad de ser ejemplares en todo. Tenemos que trasmitir seguridad jurídica y fiabilidad. Cualquier circunstancia adversa va a ser magnificada.

¿La venta de viviendas de gama media y alta se ha visto reforzada o resentida?

En un contexto de crisis todo se resiente. Es cierto que, generalmente, las crisis afectan mayoritariamente a los estratos de la sociedad más vulnerables por la falta de recursos o medios y, consecuentemente, la venta de viviendas más modestas se ha visto más perjudicada que la vivienda de gama alta, ya que su público objetivo dispone de recursos económicos no directamente relacionados con sus necesidades básicas. Como consecuencia del confinamiento y de la necesidad de permanecer dentro de la vivienda, muchas personas se han replanteado sus necesidades habitacionales. Hemos tenido bastante gente interesada en productos que puedan aportar mayor calidad de vida. Ahora bien, estos interesados mayoritariamente no han formalizado su interés por la incertidumbre. Creo que cuando haya una solución clara a este conflicto podrán materializarse muchas operaciones que por el momento han quedado en mero interés.

¿Y cómo está afectando al mercado de la primera y segunda residencia?

No hay sustanciales diferencias entre el comportamiento de un mercado y otro. Lógicamente, el mercado de segunda residencia es más sensible a las crisis, ya que no es un bien de primera necesidad. Ahora

bien, en nuestro caso, la segunda residencia apunta también a un mercado internacional que nos aporta más juego.

¿Es una crisis peor que la del 2008?

Para nada. La crisis de 2008 fue una crisis global que afectó a todos y cada uno de los sectores de la economía. Fue una crisis eminentemente financiera que arrastró tras de sí al resto de sectores. En España se agravó al coincidir con una burbuja inmobiliaria sin precedentes que obligó a tomar medidas inauditas, como fue el rescate de las cajas y la creación de la Sareb. Antes de la aparición del covid, la economía mundial mostraba tasas de crecimiento aceptables y nos encontrábamos ante un espectro empresarial sólido a nivel nacional e internacional. Esta crisis es sobrevenida, circunstancial. Sólo tiene un peligro, su duración. Si no somos capaces de volver a la normalidad en un período relativamente corto, puede dañar tejido que quizá no se pueda volver a recuperar, afectando gravemente a la economía y al empleo.

¿Se están paralizando nuevos proyectos de construcción en este momento?

Hay proyectos que han quedado aparcados. Se había alcanzado un buen ritmo en cuanto a creación de proyectos y solicitud de licencias, y teniendo en cuenta los periodos de maduración que tiene el sector, esto auguraba una proyección de futuro interesante. Algunos se han paralizado, entiendo que estratégicamente por parte de los promotores. En el momento que recuperemos cierta normalidad creo que los proyectos van a volver a arrancar.

¿La crisis ralentiza todavía más la expedición de licencias para construir?

Los plazos dependen de cada municipio y, en general, son

extraordinariamente largos, superan en mucho lo estipulado por ley. En los casos más favorables son cuatro meses, pero se llegan a alargar hasta 18. En general, la pandemia no ha beneficiado a la redacción de informes. Debemos conocer que la inversión en el sector tiene un efecto multiplicador. Por cada euro invertido se generan 3,44 euros y cada vivienda genera 2,4 puestos de trabajo. No parece tener mucho sentido que las licencias no estén al día, ya que, de estarlo, sumarían de forma significativa a nuestra economía y empleo. Hemos recibido con gran entusiasmo la aprobación del Real Decreto que regula la intervención en el proceso de las Entidades Colaboradoras Urbanísticas. Creemos que pueden ayudar a desbloquear la situación. Su misión será revisar los proyectos y verificar el cumplimiento de la norma, aliviando a los técnicos municipales de la sobrecarga que soportan, aunque ello deba ser financiado de nuevo por el promotor.

Provia fijó en junio una hoja de ruta para construir 15.000 viviendas en la Comunidad y solicitó al Consell un plan para facilitar el acceso a la vivienda a los jóvenes. ¿Han obtenido respuesta?

Si realmente pretendemos dar un empujón al sector se requiere más que nunca de la colaboración público-privada y nos consta la disposición de nuestros gobernantes para que esta situación suceda, si bien no es sencillo encontrar la fórmula. Nuestra propuesta consiste en que la Generalitat avale la diferencia entre el importe del préstamo y el total valor de la vivienda, aproximadamente el 20%, y que este importe se venga amortizando con el pago del resto del préstamo. Creemos que podría ser un revulsivo para que muchas personas con ingresos recurrentes, pero sin ahorros, pudieran acceder a vivienda en propiedad. Entendemos que representa un riesgo asumible para la Administración y una fuente de generación de empleo e impuestos muy importante.

En 2019 se calificaron 114 proyectos de VPO en la provincia. ¿Son pocos?

Una provincia como la nuestra no puede permitirse el lujo de construir solo 114 viviendas de protección en un año. En este 2020 solo hay dos proyectos que han solicitado la calificación provisional de VPO. No hay un registro público que permita conocer el suelo calificado en nuestro planeamiento apto para la construcción de VPO pero, según nuestros cálculos, podría representar entre 30.000 y 40.000 viviendas. Este suelo va a quedar estéril si no somos capaces de encontrar ese equilibrio entre promotor, ciudadano y Administración, que haga que la operación sea interesante para todos.

¿Qué objetivos se marca al frente de Provia?

Es fundamental la construcción que ayude a los jóvenes al acceso a la vivienda y agilizar los procesos, las licencias. Otro reto es hacer llegar a la sociedad y a nuestras autoridades lo que representa el turismo residencial, que no es solo la construcción de viviendas para extranjeros. Es algo que representa una parte muy importante de nuestro PIB. Los promotores que se dedican a este sector forman parte del entramado turístico. Con la construcción de sus viviendas permiten que sus propietarios, mayoritariamente extranjeros, y, cuando no, familiares, amigos o turistas en general se alojen en ellas. Algo equiparable a la industria hotelera aunque con dos diferencias sustanciales: las habitaciones las gestionan sus propietarios y, además, no ofrecen servicios complementarios. Quienes nos visitan, acceden a supermercados, bares, restaurantes.... De este modo, nuestros promotores contribuyen de una forma clara y rotunda a generar un turismo fiel y recurrente. Es importante reseñar que más del 75% de las pernoctaciones de los viajeros que llegaron a El Altet en 2019 se realizaron en viviendas construidas por nosotros. En ese año se escrituraron 22.164 viviendas en la Costa Blanca solo a extranjeros y se ingresaron 5.800 millones por el turismo residencial extranjero,

incluida la parte de alquiler turístico. Soy de los que opina que nuestro sector ha sido maltratado, denostado y mal considerado por la sociedad. Evidentemente contribuyen a esa imagen algunos operadores le sector que han tenido una visión más especulativa, pero lo que es el sector de la promoción en la provincia tiene un perfil muy honesto. El objetivo es que la sociedad actual entienda cuál es la función de nuestro sector y la valore.

Pedro Javier Soliveres tenía tres años cuando su padre, Pedro Soliveres Cabrera (1933-2016), se inició en la construcción e impulsó la firma denominada hoy Grupo Vapf. «Desde muy pequeño recuerdo ir a las obras con él y hacer trastadas, subirme por los tejados y cosas de esas que de vez en cuando hacen que te lleves un rapapolvo», relata. Estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de València y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en la empresa que junto a cuatro socios fue fundada por su progenitor. «Fue a trabajar hasta el último día a la oficina. Ha sido un ejemplo de una persona que dedicó su vida a la empresa y, de alguna manera, ese compromiso ha calado en todos nosotros», cuenta su hijo. Soliveres es hoy director general de la compañía, teniendo siempre en cuenta la filosofía de su padre: «Si has de hacer algo, pon todo tu esfuerzo y hazlo bien; de lo

contrario, no lo hagas». Esa máxima sigue presente en su día a día, al igual que uno de los consejos que le dio: «Nunca te olvides de que es muy bonito poder mirar atrás y tener una persona a la que consultarle». Son palabras que tres años después de su pérdida le siguen emocionando.

Un empresario que se inspira en la filosofía de trabajo de su padre

Pedro Javier Soliveres tenía tres años cuando su padre, Pedro Soliveres Cabrera (1933-2016), se inició en la construcción e impulsó la firma denominada hoy Grupo Vapf. «Desde muy pequeño recuerdo ir a las obras con él y hacer trastadas, subirme por los tejados y cosas de esas

que de vez en cuando hacen que te lleves un rapapolvo», relata. Estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de València y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en la empresa que junto a cuatro socios fue fundada por su progenitor. «Fue a trabajar hasta el último día a la oficina. Ha sido un ejemplo de una persona que dedicó su vida a la empresa y, de alguna manera, ese compromiso ha calado en todos nosotros», cuenta su hijo. Soliveres es hoy director general de la compañía, teniendo siempre en cuenta la filosofía de su padre: «Si has de hacer algo, pon todo tu esfuerzo y hazlo bien; de lo contrario, no lo hagas». Esa máxima sigue presente en su día a día, al igual que uno de los consejos que le dio: «Nunca te olvides de que es muy bonito poder mirar atrás y tener una persona a la que consultarle». Son palabras que tres años después de su pérdida le siguen emocionando.

«No estamos lejos de construir casas con consumo cero»

Cada vez se exigen mayores criterios de sostenibilidad en las viviendas. ¿En qué les afecta? ¿Los clientes demandan esas medidas?

Con la aprobación del Código Técnico de la Edificación en 2006 se empieza a marcar de forma decidida una normativa que ha venido favoreciendo que en la construcción de viviendas los criterios de sostenibilidad se hayan disparado. No obstante, no solo el CTE, sino el propio sector, de forma voluntaria, ha introducido mejoras técnicas que han hecho nuestros productos, además de más sostenibles, más avanzados tecnológicamente. Hay que tener en cuenta que un porcentaje importante de nuestros clientes es de Centroeuropa, donde, sin duda, iniciaron esta carrera antes que nosotros y, lógicamente, valoran muy positivamente estas medidas. Hay una línea de negocio que cada día tiene más protagonismo, las casas pasivas, passive houses, o casas que tienden a consumo cero, es decir, que consumen la energía que generan. No estamos tan lejos. Hemos pasado de consumos admitidos en la construcción de vivienda de +/- 200 Kw/hora/M2/año hace 15 años a +/-65 Kw/hora/M2/año. Hay que definir las exigencias, pero permitir alcanzar los resultados según los criterios adecuados a cada tipo de desarrollo. No es comparable una malla urbana de alta densidad, que un residencial unifamiliar alejado del casco urbano. Tampoco es baladí el tema de los costes. Hay que intentar buscar el equilibrio entre lo implementado y el incremento en el precio que representa y tener en cuenta que algunos clientes no demandan esas medidas y están más interesados en el precio.

MEDIO:

INFORMACION

FECHA: 29 de noviembre de 2020
EDICIÓN: Provincial
TIRADA: 38.562 ejemplares
UBICACIÓN: PÁGINA 6 a 8 – COLOR
VALORACIÓN ECONÓMICA: 7.500 €

LÍDERES

El nuevo presidente de Provia, Pedro Javier Soliveres, tras la asamblea del martes en la que fue ratificado para el cargo. PILAR CORTÉS

Pedro Javier Soliveres asume la presidencia de la patronal en un contexto de grave crisis económica cimentada en la pandemia del covid, pero apuntala su discurso con propuestas que invitan al optimismo. El director general del Grupo Vapf está convencido de las fortalezas de una provincia que puede y debe seguir impulsando su proyección internacional en el turismo residencial sin olvidar la búsqueda de soluciones habitacionales para los jóvenes.

PEDRO JAVIER SOLIVERES

▶ PRESIDENTE DE LA PATRONAL DE LOS PROMOTORES (PROVIA) Y DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO DE VAPF

«Cuando amaine el temporal del covid saldremos reforzados»

M.A.RIVES

La crisis provocada por la pandemia de coronavirus está afectando a diversos sectores económicos. ¿Qué consecuencias ha tenido en el mercado inmobiliario?

No han sido peores que para el resto de la sociedad. Nos hemos visto desbordados por algo que nos ha superado, algo sobrevenido y brutal. Nuestra actividad, como cualquier otra, se basa en la confianza. Nadie toma decisiones o realiza inversiones como adquirir una vivienda en un ambiente de incertidumbre y caos, y eso es lo que ha traído el SARS-CoV-2. Todo esto trasladado al día a día ha implicado parálisis. Por otra parte, somos privilegiados en haber tenido la suerte de nacer en un lugar único que cuenta con una proyección internacional, y eso nos hace fuertes. Estamos en un momento donde valoramos cada día más nuestro hábitat. Hay más y más gente planteándose la opción de poder trasladar sus residencias a una zona tan excepcional como nuestra provincia. La pandemia ha afectado de forma sustancial a nuestra facturación y nuestras ventas, pero quiero ser positivo y creo que cuando el temporal amaine saldremos reforzados y recuperaremos las ventas perdidas.

¿Cómo se traducen esas consecuencias para el Grupo Vapf?

Lógicamente, estamos afectados igualmente que otras empresas del sector. Con respecto a nuestros objetivos, estamos en un 56% de unidades vendidas, es decir, muy lejos de los objetivos previstos para este año. Ahora bien, en nuestro sector el periodo medio de maduración es largo, es decir, si hablas de calificación de suelo estás hablando de un mínimo de diez años, si hablas de construcción o de llevar adelante un proyecto desde su inicio, de dos o tres años. Todo eso con la licencia de obras por medio, que a veces se dilata de forma inexplicable. Lo que estamos produciendo ahora son las ventas de proyectos que hicimos años atrás, con lo cual el efecto de la pandemia a fecha de hoy podríamos decir que no es sustancial en el sentido de que nuestro día a día continua funcionando. Ahora bien, empieza a notarse algo en las primeras fases de nuestro proceso productivo, por ejemplo, en la de proyectos y de movimientos de tierras ya empieza a haber maquinaria ociosa. Al final, este es un proceso que, dependiendo de la duración de la pandemia, va a ir afectando a cada una de las posteriores fases.

¿Se puede extraer algo positivo?

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

R Lo único es que nos ha ayudado a acelerar todo el proceso tecnológico de la empresa. Hemos pasado de visitar a nuestros agentes y atender citas presenciales de clientes a realizar *webinar* para presentación de producto y hacer citas digitales con nuestros clientes. De hecho, ya hemos realizado algunas reservas sin que los clientes hayan visitado físicamente el producto, algo impensable hace tan solo unos meses. Nuestra percepción es positiva y creemos que, si somos capaces de despejar la incertidumbre, nuestra posición va a salir fortalecida.

P ¿Cuál es la radiografía actual del sector de la construcción en la provincia?

R El período medio de maduración es largo y, aunque ya han pasado algunos meses, no llega a apreciarse en la actividad diaria, solo en los primeros eslabones de la cadena. Tenemos una clara ralentización en la redacción de nuevos proyectos y, en algunos casos, por estrategia, en el arranque de los mismos, en su salida al mercado. Hasta que no estabilice la situación no va a haber un rearranque masivo de proyectos y esta situación va a ir afectando paulatinamente a las primeras y posteriores fases del proceso productivo con reducción de la actividad constructora. Este año acaba con un 50% menos de viviendas iniciadas con respecto a 2019.

P ¿De qué forma puede influir en el turismo residencial una medida como la de hacer PCR en destino ?

R Entiendo que ofrecer seguridad es algo positivo. Creo que lo más importante es que seamos capaces de crear corredores seguros. Algo que he echado mucho de menos es una única voz europea, que hubiera un regulador que pudiera o que nos permitiese tener unos códigos únicos a nivel europeo. Ha faltado una mayor cohesión entre las medidas de los distintos países.

P ¿Cómo están afectando las restricciones al tráfico aéreo?

R Cualquier restricción a la movilidad afecta a la actividad. Si la provincia en la que resides es eminentemente turística, es un varapalo muy potente. Insisto en que tenemos que ser capaces de crear esos corredores seguros que nos permitan generar la movilidad que tanto necesitamos.

P ¿Eso significa que llegan menos posibles compradores?

R Sí. Solo hay que mirar los datos de menores entradas y salidas desde el aeropuerto del Altet. La caída de operaciones repercute en la actividad inmobiliaria, en la turística y en la nuestra, que, al final, es un mix entre la promoción y el turismo.

P ¿El anuncio de vacunas efectivas para proteger del covid anima ya las ventas?

R El anuncio ha tenido un impacto directo en cuanto a las bolsas, pero en cuanto a las ventas de viviendas entiendo que no, porque requieren de confianza. Comprar una vivienda implica normalmente destinar todo o gran parte de los ahorros de toda una vida, y esa decisión no se toma salvo que tengas muy claro que no te estas equivocando. Existen estadísticas de porcentajes de población que no tienen claro si ponerse la vacuna por si puede tener algún efecto adverso. Yo creo que aún no se ha generado ese ambiente de confianza que despeje la incertidumbre y que te permita que te sientas cómodo para hacer esa inversión.

P ¿La imagen del país y su gestión del covid perjudica las operaciones?

R La imagen influye decididamente en la capacidad de cualquier país de atraer atención. Ahora bien, no creo que la imagen de España haya sido especialmente mala en cuanto a la pandemia. De alguna forma, antes o después el SARS-CoV-2 ha venido afectando a todos los países de forma rotunda. Sí que creo que ha faltado transparencia, han faltado datos, una política de comunicación activa y efectiva. Queramos o no en España se han producido momentos puntuales en determinadas provincias o ciudades que han despertado alarmas, y eso es lo único que ha llegado fuera de nuestras fronteras. No han llegado toda una batería de datos donde una persona pudiera evaluar cuál era la afección real. Aún no hemos sido capaces de crear un regulador común a nivel europeo que aglutine la información concreta y específica de cada comarca o provincia y que quede reflejada en una documentación contrastada que dé confianza a los ciudadanos. Una inversión en nuestro país supone una desinversión en otro, y ningún gobierno favorece la salida de capitales. De ahí la necesidad de ser ejemplares en todo. Tenemos que trasmitir seguridad jurídica y fiabilidad. Cualquier circunstancia adversa va a ser magnificada.

P ¿La venta de viviendas de gama media y alta se ha visto reforzada o resentida?

R En un contexto de crisis todo se resiente. Es cierto que, generalmente, las crisis afectan mayoritariamente a los estratos de la sociedad más vulnerables por la falta de recursos o medios y, consecuentemente, la venta de viviendas más modestas se ha visto más perjudicada que la vivienda de gama alta, ya que su público objetivo dispone de recursos económicos no directamente relacionados con sus necesidades básicas. Como consecuencia del confinamiento y de la necesidad de permanecer dentro de la vivienda, muchas personas se han replanteado sus necesidades habitacionales. Hemos tenido bastante gente interesada en productos que puedan aportar mayor calidad de vida. Ahora bien, estos interesados mayoritariamente no han formalizado su interés por la incertidumbre. Creo que cuando haya una solución clara a este conflicto podrán materializarse muchas operaciones que por el momento han quedado en mero interés.

P ¿Y cómo está afectando al mercado de la primera y segunda residencia?

R No hay sustanciales diferencias entre el comportamiento de un mercado y otro. Lógicamente, el mercado de segunda residencia es más sensible a las crisis, ya que no es un bien de primera necesidad. Ahora bien, en nuestro caso, la segunda residencia apunta también a un mercado internacional que nos aporta más juego.

PASA A LA **PÁGINA SIGUIENTE** ▶

Pedro Javier Soliveres en un momento de la entrevista desarrollada en la sede de la asociación Provia, en Alicante. PILAR CORTÉS

DE CERCA

Un empresario que se inspira en la filosofía de trabajo de su padre

▶ **Pedro Javier Soliveres tenía tres años cuando su padre, Pedro Soliveres Cabrera (1933-2016), se inició en la construcción e impulsó la firma denominada hoy Grupo Vapf. «Desde muy pequeño recuerdo ir a las obras con él y hacer trastadas, subirme por los tejados y cosas de esas que de vez en cuando hacen que te lleves un rapapolvo», relata. Estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de València y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en la empresa que junto a cuatro socios fue fundada por su progenitor. «Fue a trabajar hasta el último día a la oficina. Ha sido un ejemplo de una persona que dedicó su vida a la empresa y, de alguna manera, ese compromiso ha calado en todos nosotros», cuenta su hijo. Soliveres es hoy director general de la compañía, teniendo siempre en cuenta la filosofía de su padre: «Si has de hacer algo, pon todo tu esfuerzo y hazlo bien; de lo contrario, no lo hagas». Esa máxima sigue presente en su día a día, al igual que uno de los consejos que le dio: «Nunca te olvides de que es muy bonito poder mirar atrás y tener una persona a la que consultarle». Son palabras que tres años después de su pérdida le siguen emocionando.** M.A.RIVES

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

VIENE DE LA **PÁGINA ANTERIOR**

¿Es una crisis peor que la del 2008?

Para nada. La crisis de 2008 fue una crisis global que afectó a todos y cada uno de los sectores de la economía. Fue una crisis eminentemente financiera que arrastró tras de sí al resto de sectores. En España se agravó al coincidir con una burbuja inmobiliaria sin precedentes que obligó a tomar medidas inauditas, como fue el rescate de las cajas y la creación de la Sareb. Antes de la aparición del covid, la economía mundial mostraba tasas de crecimiento aceptables y nos encontrábamos ante un espectro empresarial sólido a nivel nacional e internacional. Esta crisis es sobrevenida, circunstancial. Sólo tiene un peligro, su duración. Si no somos capaces de volver a la normalidad en un período relativamente corto, puede dañar tejido que quizá no se pueda volver a recuperar, afectando gravemente a la economía y al empleo.

¿Se están paralizando nuevos proyectos de construcción en este momento?

Hay proyectos que han quedado aparcados. Se había alcanzado un buen ritmo en cuanto a creación de proyectos y solicitud de licencias, y teniendo en cuenta los periodos de maduración que tiene el sector, esto auguraba una proyección de futuro interesante. Algunos se han paralizado, entiendo que estratégicamente por parte de los promotores. En el momento que recuperemos cierta normalidad creo que los proyectos van a volver a arrancar.

¿La crisis ralentiza todavía más la expedición de licencias para construir?

Los plazos dependen de cada municipio y, en general, son extraordinariamente largos, superan en mucho lo estipulado por ley. En los casos más favorables son cuatro meses, pero se llegan a alargar hasta 18. En general, la pandemia no ha beneficiado a la redacción de informes. Debemos conocer que la inversión en el sector tiene un efecto multiplicador. Por cada euro invertido se generan 3,44 euros y cada vivienda genera 2,4 puestos de trabajo. No parece tener mucho sentido que las licencias no estén al día, ya que, de estarlo, sumarían de forma significativa a nuestra economía y empleo. Hemos recibido con gran entusiasmo la aprobación del Real Decreto que regula la intervención en el proceso de las Entidades Colaboradoras Urbanísticas. Creemos que pueden ayudar a desbloquear la situación. Su misión será revisar los proyectos y verificar el cumplimiento de la norma, aliviando a los técnicos municipales de la sobrecarga que soportan, aunque ello deba ser financiado de nuevo por el promotor.

Provia fijó en junio una hoja de ruta para construir 15.000 viviendas en la Comunidad y solicitó al Consell un plan para facilitar el acceso a la vivienda a los jóvenes. ¿Han obtenido respuesta?

Si realmente pretendemos dar un empujón al sector se requiere más que nunca de la colaboración público-privada y nos consta la disposición de nuestros gobernantes para que esta situación suceda, si bien no es sencillo encontrar la fórmula. Nuestra propuesta consiste en que la Generalitat avale la diferencia entre el importe del préstamo y el total valor de la vivienda, aproximadamente el 20%, y que este importe se venga amortizando con el pago del resto del préstamo. Creemos que podría ser un revulsivo para que muchas personas con ingresos recurrentes, pero sin ahorros, pudieran acceder a vivienda en propiedad. Entendemos que representa un riesgo asumible para la Administración y una fuente de generación de empleo e impuestos muy importante.

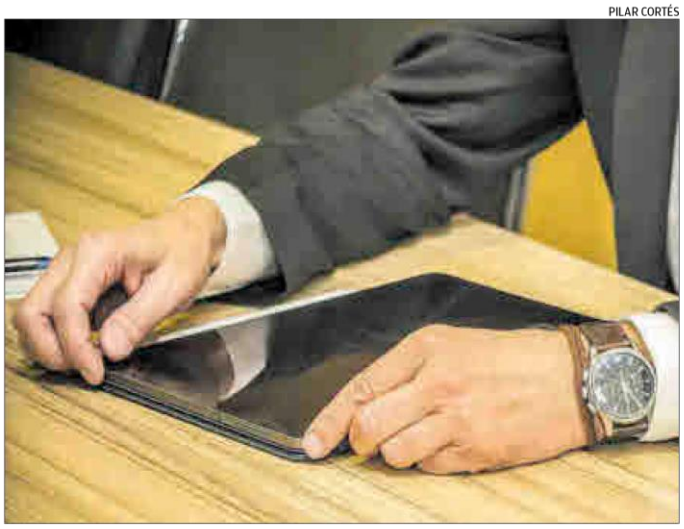
PILAR CORTÉS

«La crisis afecta menos a la venta de viviendas de gama alta»

«El sector en la provincia tiene perfil honesto, no especulativo»

«El hallazgo de la vacuna no ha subido las ventas, falta confianza»

PILAR CORTÉS



En 2019 se calificaron 114 proyectos de VPO en la provincia. ¿Son pocos?

Una provincia como la nuestra no puede permitirse el lujo de construir solo 114 viviendas de protección en un año. En este 2020 solo hay dos proyectos que han solicitado la calificación provisional de VPO. No hay un registro público que permita conocer el suelo calificado en nuestro planeamiento apto para la construcción de VPO pero, según nuestros cálculos, podría representar entre 30.000 y 40.000 viviendas. Este suelo va a quedar estéril si no somos capaces de encontrar ese equilibrio entre promotor, ciudadano y Administración, que haga que la operación sea interesante para todos.

¿Qué objetivos se marca al frente de Provia?

Es fundamental la construcción que ayude a los jóvenes al acceso a la vivienda y agilizar los procesos, las licencias. Otro reto es hacer llegar a la sociedad y a nuestras autoridades lo que representa el turismo residencial, que no es solo la construcción de viviendas para extranjeros. Es algo que representa una parte muy importante de nuestro PIB. Los promotores que se dedican a este sector forman parte del entramado turístico. Con la construcción de sus viviendas permiten que sus propietarios, mayoritariamente extranjeros, y, cuando no, familiares, amigos o turistas en general se alojen en ellas. Algo equiparable a la industria hotelera aunque con dos diferencias sustanciales: las habitaciones las gestionan sus propietarios y, además, no ofrecen servicios complementarios. Quienes nos visitan, acceden a supermercados, bares, restaurantes.... De este modo, nuestros promotores contribuyen de una forma clara y rotunda a generar un turismo fiel y recurrente. Es importante reseñar que más del 75% de las pernoctaciones de los viajeros que llegaron a El Altet en 2019 se realizaron en viviendas construidas por nosotros. En ese año se escrituraron 22.164 viviendas en la Costa Blanca solo a extranjeros y se ingresaron 5.800 millones por el turismo residencial extranjero, incluida la parte de alquiler turístico. Soy de los que opina que nuestro sector ha sido maltratado, denostado y mal considerado por la sociedad. Evidentemente contribuyen a esa imagen algunos operadores le sector que han tenido una visión más especulativa, pero lo que es el sector de la promoción en la provincia tiene un perfil muy honesto. El objetivo es que la sociedad actual entienda cuál es la función de nuestro sector y la valore.

«No estamos lejos de construir casas con consumo cero»

M.A.RIVES

Cada vez se exigen mayores criterios de sostenibilidad en las viviendas. ¿En qué les afecta? ¿Los clientes demandan esas medidas?

Con la aprobación del Código Técnico de la Edificación en 2006 se empieza a marcar de forma decidida una normativa que ha venido favoreciendo que en la construcción de viviendas los criterios de sostenibilidad se hayan disparado. No obstante, no solo el CTE, sino el propio sector, de forma voluntaria, ha introducido mejoras técnicas que han hecho nuestros productos, además de más sostenibles, más avanzados tecnológicamente. Hay que tener en cuenta que un porcentaje importante de nuestros clientes es de Centroeuropa, donde, sin duda, iniciaron esta carrera antes que nosotros y, lógicamente, valoran muy positivamente estas medidas. Hay una línea de negocio que cada día tiene más protagonismo, las casas pasivas, *passive houses*, o casas que tienden a consumo cero, es decir, que consumen la energía que generan. No estamos tan lejos. Hemos pasado de consumos admitidos en la construcción de vivienda de +/- 200 Kw/hora/M^2/año hace 15 años a +/-65 Kw/hora/M2/año. Hay que definir las exigencias, pero permitir alcanzar los resultados según los criterios adecuados a cada tipo de desarrollo. No es comparable una malla urbana de alta densidad, que un residencial unifamiliar alejado del casco urbano. Tampoco es baladí el tema de los costes. Hay que intentar buscar el equilibrio entre lo implementado y el incremento en el precio que representa y tener en cuenta que algunos clientes no demandan esas medidas y están más interesados en el precio.

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

MEDIO:

EL MUNDO

FECHA:12 de diciembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 600 €
URL: https://bit.ly/3r2sSt7

CIUDAD

Alicante insiste en la desestacionalización del turismo: se postula como destino de teletrabajo

Los promotores calculan en más de 230 millones de euros el impacto en la ciudad y en entre 12 y 15 millones de euros en ingresos para el ayuntamiento a través de tasas e impuestos.

Presentación de la campaña. EL MUNDO

Turismo sanitario, turismo de eventos deportivos, turismo congresual, turismo de cruceros, turismo gastronómico. La ciudad de **Alicante ha explorado muchas vías para desestacionalizar su carácter turístico tradicional de "sol y playa" con mayor o menor éxito**. Ahora, después de dos olas de pandemia por Covid-19, la ciudad abre la vía de una nueva posibilidad de desestacionalización con la oportunidad de convertirse en residencia o destino turístico permanente de **profesionales con opciones de teletrabajar en sus diferentes ámbitos.** Ayer, la vicealcaldesa y edil de Turismo, Mari Carmen Sánchez presentó este proyecto para potenciar la ciudad de Alicante "como destino ideal para el teletrabajo" junto con el gerente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Alicante (PROVIA), Jusualdo Ros, resaltando. Sánchez los atractivos y múltiples posibilidades que ofrece la ciudad en tiempos de pandemia y a futuro para acoger profesionales que elijan Alicante para vivir y trabajar a distancia.

Sánchez subrayó que "hay que convertir el producto Teletrabajo en uno de los ejes de la promoción de Alicante como destino turístico, no sólo a nivel nacional, sino también internacional, en base a los innegables beneficios económicos y de imagen que tendría para Alicante **consolidarnos con este producto**". En este sentido, anunció que han "iniciado contactos con diversos agentes y tour operadors internacionales que están comenzando a comercializar este producto con el objetivo de mostrar el potencial de Alicante y que está teniendo buena acogida".

Jesualdo Ros, por su parte, cifró el impacto que se va a conseguir en esta campaña en conversiones en ventas de **activos inmobiliarios en 230 millones de euros en la ciudad y en entre 12 y 15 millones de euros en ingresos para el ayuntamiento a través de tasas e impuestos.** El gerente de Provia destacó que hay más de un centenar de solicitudes de información de personas y empresas interesadas fundamentalmente de Madrid, País Vasco y ciudades castellano machegas como Albacete, Cuenca o Guadalajara.

MERCADO ESTRATÉGICO

El Patronato Municipal de Turismo, en colaboración con Patronato Costa Blanca ha preparado recientemente un documento que plasma las ventajas competitivas y puntos fuertes en las que se basa el potencial de Alicante como destino óptimo para el Teletrabajo. Mari Carmen Sánchez ha señalado que "queremos seguir profundizando en líneas comunes de trabajo, afianzando las alianzas con el Patronato Provincial de Turismo y las marca Alicante City and Beach y Costa Blanca".

Este trabajo llevado a cabo por Provia y que ha contado con el apoyo del Patronato Municipal de Turismo de Alicante, incluye un documento de puesta en valor de las características y **ventajas del teletrabajo en Alicante ciudad y con información de contacto de asociados Provia.** El proyecto cuenta con dos versiones, en castellano e ingles y se puede consultar en www.cambiatuzonadeconfort.com.

Por otro lado, el plan de comunicación, que dio comienzo a finales del mes de noviembre, se extenderá hasta final de año en esta primera fase, aunque -tal y como comentó la vicealcaldesa- "es un mercado en el que vamos a seguir trabajando en 2021 y a futuro". E**ste Plan tiene alcance nacional y se estructura en base a un divertido vídeo y otras piezas creativas que enlazan a la misma página web.**. El Patronato Municipal de Turismo de Alicante apuesta por dar continuidad a esta línea de colaboración iniciada con Patronato Provincial de Turismo y con Provia, incorporando, además, a otros agentes necesarios para seguir desarrollando este nuevo producto.

En cuanto al alojamiento "cabe mencionar a todas las modalidades de alojamiento existentes en la ciudad, al margen de, por supuesto, continuar afianzando esta línea de trabajo en común con Provía" ha señado la edil de Turismo. Asimismo, ha destacado los espacios de coworking en Alicante como Panoramis Life & Business, ULab, Business World, entre otros.

También se ha puesto de manifiesto las relaciones con otras instituciones como Alicante Futura, Distrito Digital, AlicantTEC; y, por último se ha reseñado todo el potencial de la oferta turística alicantina desde empresas de servicios náuticos, turismo activo o guías y servicios turísticos en general.

MEDIO:

FECHA: 17 de diciembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 1.200 €
URL: https://bit.ly/37CSJ37

NUEVO PRESIDENTE DE PROVIA

Pedro Soliveres: "El confinamiento ha desvelado que las viviendas no cumplen las necesidades de las familias"

El actual responsable de los promotores inmobiliarios de la provincia mantiene que la cifra "real" de ventas es del 60 % en este año COVID

El nuevo presidente de la **Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia (Provia)**, **Pedro Soliveres**, en Hoy por Hoy Alicante, ha repasado el estado actual de un sector al que la pandemia ha ocasionado una **reducción del 30 %** en las ventas consecuencia de las restricciones de movilidad por el estado de alarma.

"No es que no se venda, es que muchas de esas ventas no se pueden formalizar por las limitaciones", ha matizado siguiendo registros oficiales. **La cifra "real" de ventas la eleva al 60 % en este año COVID**. La previsión para el año que viene es "positiva" porque, a pesar de las incertidumbres, las transacciones han repuntado este verano.

La pandemia también ha destapado el interés por adquirir vivienda en la Costa Blanca ahora que se potencia el **teletrabajo** y reconoce que los meses de confinamiento han "desvelado" que **las viviendas "no cumplen"** las expectativas y necesidades de las familias, "algo que se va a tener que repensar".

Sobre el **turismo residencial**, desde la asociación va a trabajar en potenciar una actividad que supone **4.500 millones de euros en compraventa** de viviendas para la Comunitat Valenciana y que genera un gasto, por parte de los residentes, de 8.000 millones de euros.

Y sobre nuevos proyectos, ha indicado que este año "raro se han paralizado muchos que ya están **preparados para volver a lanzarse**".

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 23 de diciembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 950 €
URL: https://bit.ly/38bU9SM

Los promotores de la provincia de Alicante alertan de que el nuevo plan antidesahucios reducirá la oferta de alquileres

Provia rechaza el decreto del Gobierno y se ofrece a buscar salidas junto a la Generalitat a la falta de viviendas. Los hogares unipersonales concentran la mayor proporción de la pobreza

La Asociación Provincial de Promotores de Viviendas de la provincia de Alicante (**Provia**) reaccionó ayer con estupefacción tras conocer las líneas maestras del **nuevo decreto del Gobierno contra los desahucios** mientras dure el estado de alarma por el covid (junio de 2021), al advertir que las medidas van a tener un efecto perverso en el objetivo de impulsar el acceso a la vivienda, al evitar que se pueda desahuciar por impagos derivados de la crisis económica provocada por la pandemia. Los promotores alertan de que esa línea no es correcta y, de entrada, va llevar a una reducción drástica de la oferta, tanto del alquiler, como de

la construcción de viviendas dedicada a este mercado. Jesualdo Ros, secretario general de Provia, denunció ayer que «llevamos varios meses ya tratando de explorar con la Administración, que tiene un problema, fórmulas de colaboración público/privada pero no se mueve».

«Por supuesto que compartimos el objetivo, que es proteger a los más débiles, que es lo que se persigue, pero no las formas. Esta medida va a provocar una reducción de la oferta y, por lo tanto, anular el propósito», subrayó Ros. «Muchas veces hemos planteado a la Administración la posibilidad de una mayor colaboración público/privada, y si hubiera habido una respuesta se hubiera avanzado mucho, y ahora habría más oferta en el mercado. En los últimos años, el problema de acceso a la vivienda se ha agravado y la Administración no hace nada. No tiene recursos, personal, experiencia y todos los sufrimos», aseveró Ros. «Estamos en una situación dominada por la desconfianza, la iniciativa privada no puede llegar, y la Administración está desbordada, con lo cual el problema cada día se agrava más».

> **Legalizar o ser tolerante con la okupación de viviendas es una línea roja que no se debe sobrepasar**
>
> Jesualdo Ros - Secretario general de Provia

Por otro lado, los promotores advierten de que otras de las partes del decreto es hasta peligrosa. «Llama la atención esa línea roja que supone la ocupación, con k, de las viviendas. Legalizar, o ser tolerante con esta ocupación con k de kilo es una línea roja que ningún estado democrático debe sobrepasar», subrayó ayer **Jesualdo Ros**, secretario general de Provia.

Por su parte, Marifé Esteso, presidenta del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Alicante, señala que es «una barbaridad» y que espera que el Tribunal Constitucional lo declare inconstitucional.

Asimismo, apunta que «los participantes, sean grandes tenedores o pequeños, no pueden dar cobertura al alquiler social del gobierno. Si el Gobierno quiere legalizar la ocupación, que haga vivienda social».

Las cifras económicas de la provincia son, no obstante, **alarmantes**. El 100% de los hogares habitados por una persona joven pasa por apuros, y de los adultos (30-65 años), un 47,5% están mal. Los hogares unipersonales concentran la mayor proporción de la pobreza. De las viviendas con niños, el 40,1% de los monoparentales y el 38,7% de los liderados por dos adultos, eran pobres, según un informe de la Universidad de Alicante. Esta tasa tan elevada, que supone un 11,5% del total de los hogares, implica que la pobreza infantil sea uno de los principales problemas. En cuanto a los hogares de personas mayores de 65 años, un 17,4% de los unipersonales y un 37% de las parejas mayores pasan apuros.

> **170.000 personas viven con menos de 355 euros al mes en la provincia. Alicante tiene algunos de los barrios más pobres de España**

El Consejo de Ministros ha aprobado esta semana un nuevo decreto de **medidas urgentes** para hacer frente a las situaciones de vulnerabilidad social y económica en el ámbito de la vivienda, que introduce más acciones de protección para aquellos hogares que se enfrenten a procedimientos de desahucio de su vivienda habitual, introduciendo además una serie de mejoras para asegurar la acción coordinada de los órganos judiciales y de los servicios sociales competentes.

En primer lugar, con objeto de extender y asegurar la protección que viven de alquiler que han quedado en situación de vulnerabilidad se extiende hasta el final del estado de alarma, en principio en junio de

2021, la suspensión del procedimiento de desahucio, hasta que los Servicios Sociales de los ayuntamientos solucionen el problema de las personas arrendatarias que se encuentren en situación de vulnerabilidad económica sin alternativa habitacional.

> **Los promotores alicantinos aseguran estar abiertos a buscar acuerdos con la Administración para la construcción de pisos sociales**

Se amplían las situaciones de **vulnerabilidad social y económica** que pueden alegarse, extendiéndose aquellas no necesariamente derivadas, de manera directa, de los efectos del covid. La suspensión del desahucio se mantendrá por el tiempo necesario para aplicar las medidas sociales que procedan, que deberán permitir una solución que garantice una vivienda digna, y siempre dentro del periodo del estado de alarma. Si no se ofrezca una solución habitacional en los tres meses siguientes desde la emisión del informe de los Servicios Sociales, los arrendadores tendrán derecho a solicitar una compensación siempre que se acredite el perjuicio económico ocasionado.

En segundo lugar, se protege a aquellos hogares cuando existan **personas dependientes, víctimas de violencia sobre la mujer o menores de edad** a cargo. En este supuesto, se establece la posibilidad de que el juez, previa valoración de cada caso concreto, tendrá la facultad de suspender el lanzamiento, cuando los propietarios de estos inmuebles sean personas titulares de más de 10 viviendas.

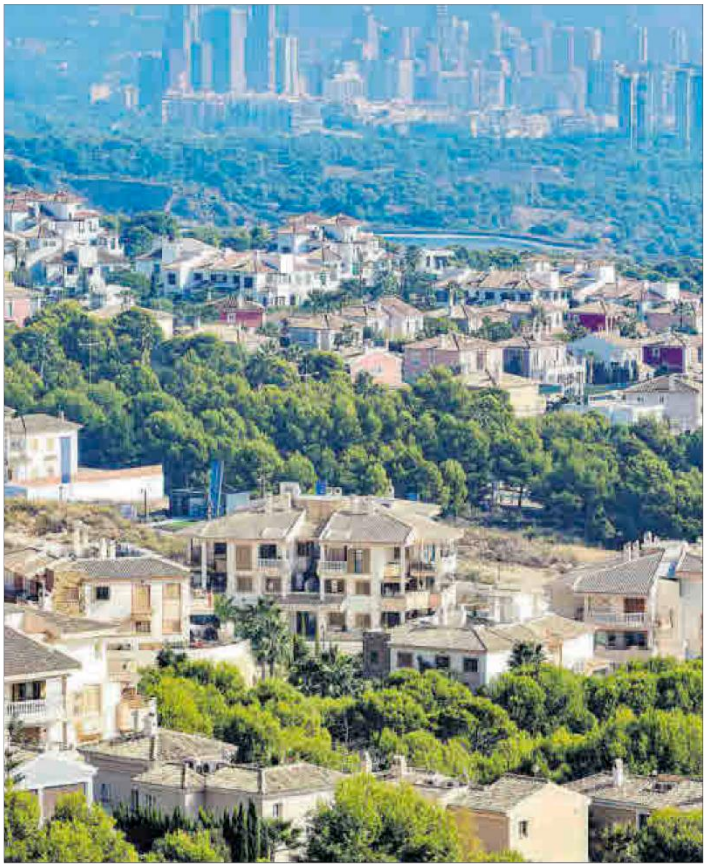
MEDIO:

INFORMACION

FECHA: 1 de diciembre de 2020
EDICIÓN: Provincial
TIRADA: 38.562 ejemplares
UBICACIÓN: PÁGINA 13 - COLOR
VALORACIÓN ECONÓMICA: 300 €

Las casas unifamiliares se imponen a los pisos en la demanda poscovid

▶ Un informe constata el cambio de tendencia en los compradores, que buscan espacios abiertos, independientes y para teletrabajar



Adosados y chalés en la Marina Baixa, muy demandados en la etapa covid. DAVID REVENGA

F.J.BENITO

■ Viviendas para hacer frente al covid. Un informe de la empresa TecniTasa, primera sociedad de tasación independiente de España, sobre las operaciones de compraventa de casas unifamiliares y pisos realizadas durante los meses que llevamos de pandemia de covid constata, que las viviendas aisladas con espacios abiertos, y de mayor superficie se están imponiendo en las preferencias de los compradores, frente a los pisos en altura con habitaciones más pequeñas. Una coyuntura que se explica por el intento de los compradores de aumentar la protección contra esta pandemia y las futuras que puedan llegar. En el segmento de las viviendas unifamiliares, las ventas durante el tercer trimestre del año (julio, agosto y septiembre) aumentaron en un 10,66% con respecto al mismo periodo de 2019. Mientras, la venta de pisos descendió un 16,38%. El estudio revela, por otro lado, una variación en los precios medios, que coincide con la demanda de uno u otro bien inmobiliario. Mientras que en los pisos y apartamentos se detecta un ligero descenso del precio por metro cuadrado en el tercer trimestre, que fue del 2,58%, pasando de 1.716 euros a 1.672 euros/m², en el caso de las casas aislados, pareadas y adosadas con jardín, los precios se incrementan en un 14,42 %, al pasar de los 1.346 euros a 1.540 euros por m².

Según el informe de TecniTasa, los compradores buscan viviendas que puedan estar en lugares cercanos, o con una buena conexión con las grandes ciudades, como es el caso de Alicante y Elche en la provincia. Casas en donde, por ejemplo, el teletrabajo se pueda realizar en mejores condiciones y de manera más cómoda, con amplías estancias y ventanales para tener buena ventilación y, si es posible, mejores vistas por las posibles futuras pandemias

Por este motivo, las adquisiciones de viviendas que se han realizado durante la pandemia han incrementado su superficie muy ligeramente en los pisos en altura, un 1,25 %, de 103,9 a 105,3 m². En el caso de los chalets, la superficie disminuye un 5%, de 220 a 209 m², pero los compradores de estos inmuebles han incrementado sustancialmente el número de metros cuadrados.

Provia advierte sobre un alza de los precios porque la crisis paraliza los proyectos nuevos y se reducirá la oferta

El valor de las viviendas baja un 2,58%, de 1.716 a 1.672 euros por metro cuadrado, y el de los adosados sube un 15%

Jesualdo Ros, secretario general de Provia, ratificó ayer la tendencia avanzada por el informe de TecniTasa. «Es cierto. Todavía no tenemos datos concretos pero sí que hemos detectado un aumento de la demanda de viviendas con más espacios al aire libre, jardines...». En cuanto al comportamiento de los precios, «de momento hay estabilidad porque todas las viviendas que se están construyendo ya están vendidas, pero se observa una ralentización en el comienzo de nuevos productos por la crisis que obliga a ser conservadores. Esto puede provocar que llegue un momento en el que en obra nueva haya más demanda que oferta, y esa circunstancia sí que conllevará una subida de los precios», subrayó Ros. Algo no afecta a las viviendas de segunda mano.,

José María Basañez, presidente de TecniTasa, indicó, por su parte, que «todo viene derivado de las medidas de restricción de la movilidad por la crisis sanitaria por la pandemia del covid, y el consiguiente auge del teletrabajo, lo que hace que en el mercado inmobiliario se incremente la demanda de viviendas en las que sea más cómodo para vivir y teletrabajar en caso de confinamiento».

INTERMUNDO COMUNICACIÓN | www.intermundo.es | Telf. 965 20 30 92

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 11 de diciembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 200 €
URL: https://bit.ly/38c4DAb

El sector inmobiliario alicantino ya pierde más de 1.000 millones por el impacto del covid y el Brexit

La venta de viviendas en la provincia arrastra un descenso del 29% hasta septiembre, con 9.408 operaciones menos que en 2019, según los notarios - El mercado extranjero acumula la mayor caída

Aunque la debacle no llega al nivel del sector hotelero o de la restauración, el mercado inmobiliario de la provincia también se sitúa entre los que acusan con mayor dureza el impacto del covid-19 en sus cifras. Un impacto que, además, en este caso se suma a las consecuencias negativas que ya empezaba a registrar el negocio antes de la pandemia por el Brexit y el **empeoramiento de la situación económica** que ya mostraban muchos de los países europeos que suponen el mayor caladero de compradores de vivienda para la Costa Blanca.

De esta forma, **hasta el pasado mes de septiembre, se formalizaron en la provincia 22.892 compraventas de inmuebles,** un volumen todavía muy significativo, pero que supone 9.408 operaciones menos que en el mismo periodo del año anterior, es decir, una caída de más del 29%, de acuerdo con los datos del Colegio Notarial de Valencia. En términos absolutos, esto representa un descenso de 1.047 millones de euros en el volumen de negocio que generan estas transacciones, un agujero equivalente al 3% del PIB provincial.

Y todo ello a pesar de que, durante el tercer trimestre del año, **el efecto rebote de los meses de verano y la demanda embalsada durante el confinamiento limitó la caída en ese periodo a sólo un 6%, frente al hundimiento del 60% que se registró entre abril y junio**. El problema, según los profesionales consultados, es que esa aparente recuperación no ha tenido continuidad en el último trimestre, cuando las nuevas limitaciones de movilidad han vuelto a hundir el mercado, al menos en el caso de los extranjeros, que ya eran el segmento más afectado.

Así, mientras que el volumen de compras de los españoles -tanto residentes en la provincia, como los llegados de otras zonas del país- ha caído un 23% en el conjunto de los primeros nueve meses del año -en verano incluso se vendieron más casas que el año pasado por las operaciones retrasadas-, las ventas a extranjeros han retrocedido alrededor de un 35%, al pasar de 16.311 a 10.689, según la información de los notarios, la más actualizada, ya que recoge las operaciones en el momento en que se escrituran. El impacto de este descenso es de 739 millones de euros.

Todas las nacionalidades

Como era de prever, ante la drástica reducción que han sufrido las conexiones internacionales en El Altet, ninguna nacionalidad se salva del batacazo. En el caso de los británicos, el mayor mercado internacional para el sector inmobiliario alicantino, el descenso ha sido del 35,5%, con 1.100 operaciones menos; una cifra similar a lo que han caído las compraventas protagonizadas por ciudadanos suecos, que retroceden un 37,6%, con 511 transacciones menos.

El mercado noruego y el ruso son los que más caen hasta septiembre, mientras que los belgas son los que más resisten

Algo menos acusados son los retrocesos en el mercado belga -el tercero en importancia- con una caída del 18,7%, y en el alemán (-21,3%), mientras que los peores datos se registran entre los compradores rusos (-43,1%) y los noruegos, que caen un 54,7%. También se nota el impacto entre los compradores argelinos, que descienden un 57%, aunque en este caso hay que tener en cuenta que este segmento de mercado se compone de un mix de inmigrantes económicos que residen en la zona y de profesionales bien posicionados en el país argelino, que buscan contar con una segunda residencia fuera de su país.

Tanto los promotores como los profesionales inmobiliarios consultados coinciden en que, mientras no se recupere la normalidad en el transporte aéreo, será muy difícil que el sector vuelva a las cifras de antes. «La caída de este año va a ser menor de lo que muchos esperábamos gracias a las cifras del verano, pero desde octubre el negocio está muy parado. Aunque hemos vendido alguna casa por internet, lo lógico es que la gente quiera ver la vivienda y la zona, y, mientras no haya vuelos, no se puede», se lamentaba ayer el licenciatario de la agencia Engel & Voelkers en Dénia y Xàbia, Ximo Ferrando.

Campaña en Bélgica

Por su parte, los promotores continúan con los proyectos que tienen en construcción -que ya tiene vendidos en su mayor parte- pero están retrasando la puesta en marcha de nuevas promociones, como reconoce el secretario general de la patronal Provia, Jesualdo Ros. Ante esta situación, están volcando sus esfuerzos en captar a profesionales que busquen vivienda en la provincia para teletrabajar desde aquí. Ayer mismo presentaban una campaña conjunta con el Ayuntamiento de Alicante, y en los próximos meses se pondrá en marcha otra para el conjunto de la Costa Blanca, que se focalizará en Bélgica, donde han detectado un mayor interés por esta posibilidad y, además, el nivel adquisitivo es mayor.

En el caso de los compradores nacionales, el vicedecano del Colegio Notarial, Delfín Martínez, señala que la situación se ha recuperado bastante mejor. En parte, gracias a que los tipos de interés siguen muy bajos, lo que facilita la financiación, y, además, incentiva que aquellos que disponen de recursos prefieran destinarlo a vivienda antes que dejar el dinero aparcado en el banco.

MEDIO:

www.informacion.es
INFORMACIÓN

FECHA: 11 de diciembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN: 500 €
URL: https://bit.ly/3nufmMC

Alicante «se vende» en España como destino ideal para teletrabajar

El Patronato de Turismo y Provia se alían para promocionar la ciudad entre quienes trabajan a distancia, una opción creciente por la pandemia

«Vive en Alicante, teletrabaja en todo el mundo». Éste es el lema de una campaña a nivel nacional impulsada por el **Patronato municipal de Turismo de Alicante y la Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante** (Provia) para promocionar la ciudad como **destino «atractivo» para los profesionales que trabajan a distancia**, una opción que se ha incrementado tras la pandemia de covid. Con esta iniciativa se pretende promover que los trabajadores «cambien su zona de confort».

La campaña se centra en captar residentes en lugares emisores de turistas como Madrid, País Vasco y La Mancha

Entre los atractivos, se destaca que Alicante es un municipio de tamaño mediano, cosmopolita, con una gran conectividad tanto por carretera, ferrocarril como por avión, con un destacable sistema educativo y sanitario, con un entorno amable, un buen clima y un precio asequible de la vivienda. Alicante busca nuevos residentes, sobre todo, en un mercado tradicionalmente emisor de turistas para la capital, como es Madrid, País Vasco, Murcia, junto a Castilla-La Mancha y Castilla y León. Así se expuso este viernes en la presentación de la campaña que se celebró en las instalaciones del antiguo hotel Palas. Al acto acudió la vicealcaldesa y concejala de Turismo, Mari Carmen Sánchez (Cs), y el secretario general de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Alicante (Provia), Jesualdo Ros, quien estima que la campaña puede tener un impacto en ventas de activos inmobiliarios de hasta 230 millones de euros en la ciudad y, por otro lado, de hasta 15 millones de euros en ingresos para el Ayuntamiento de Alicante a través de tasas e impuestos. El responsable de Provia adelantó que la campaña, que se activó a finales de noviembre, ya cuenta con un centenar de solicitudes de información de personas y empresas interesadas, fundamentalmente procedentes de Madrid, País Vasco y ciudades como Albacete, Cuenca o Guadalajara. En busca de llegar a los 30 millones de impactos a través de las redes sociales, los promotores de la iniciativa han recurrido también a influencers, según Ros.

Por su parte, la vicealcaldesa Sánchez resaltó que «hay que convertir el teletrabajo en uno de los ejes de la promoción de Alicante como destino turístico, no sólo a nivel nacional, sino también internacional, en base a los innegables beneficios económicos y de imagen que tendría para la ciudad la consolidación de ese producto». Según la edil, el Ayuntamiento ha iniciado ya contactos con agentes y touroperadores internacionales para comercializar este producto con el objetivo de mostrar el potencial de Alicante. «Está teniendo buena acogida», añadió la vicealcaldesa.

MEDIO:

FECHA: 12 de diciembre de 2020
EDICIÓN: Digital
VALORACIÓN ECONÓMICA: 500 €
URL: https://bit.ly/3nnsbbE

Un impacto de más de 230 millones de euros

Alicante apuesta por el turismo permanente como destino de teletrabajo

El Ayuntamiento y la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Alicante promocionan la ciudad como destino seguro para trabajar a distancia.

La vicealcaldesa junto con el gerente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Alicante. | Foto: Ayto Alicante

La vicealcaldesa y edil de Turismo del Ayuntamiento de Alicante, **Mari Carmen Sánchez**, junto con el gerente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Alicante (Provia), **Jesualdo Ros**, ha presentado el proyecto para potenciar la ciudad como destino ideal para el teletrabajo. Sánchez ha resaltado los atractivos y múltiples posibilidades que ofrece el municipio en tiempos de pandemia y en el futuro para acoger profesionales que elijan Alicante para vivir y trabajar a distancia.

Durante la presentación de la campaña, Sánchez ha resaltado que "*hay que convertir el teletrabajo en uno de los ejes de la promoción de Alicante como destino turístico. No solo a nivel nacional, sino también internacional. En base a los innegables beneficios económicos y de imagen que tendría para Alicante consolidarnos con este producto*".

En este sentido, como ha indicado la vicealcaldesa, *"hemos iniciado contactos con diversos agentes y tour operadores internacionales que están comenzando a comercializar este producto con el objetivo de mostrar el potencial de Alicante y que está teniendo buena acogida"*.

Por su parte, Jesualdo Ros ha cifrado el impacto que se va a conseguir en esta campaña en conversiones en ventas de activos inmobiliarios en **230 millones de euros** en la ciudad y en entre 12 y 15 millones de euros en ingresos para el Ayuntamiento a través de tasas e impuestos. El gerente de Provia ha resaltado que hay más de un centenar de solicitudes de información de personas y empresas interesadas fundamentalmente de Madrid, País Vasco y ciudades castellano machegas como Albacete, Cuenca o Guadalajara.

Mercado estratégico

El Patronato Municipal de Turismo, en colaboración con Patronato Costa Blanca, ha preparado recientemente un documento que plasma las ventajas competitivas y puntos fuertes en las que se basa el potencial de Alicante como destino óptimo para el teletrabajo. *"Queremos seguir profundizando en líneas comunes de trabajo, afianzando las alianzas con el Patronato Provincial de Turismo y las marca Alicante City and Beach y Costa Blanca"*, ha señalado Mari Carmen Sánchez.

Este trabajo llevado a cabo por Provia y que ha contado con el apoyo del Patronato Municipal de Turismo de Alicante, incluye un documento de puesta en valor de las características y ventajas del teletrabajo en la ciudad de Alicante y con información de contacto de asociados Provia. El proyecto cuenta con dos versiones: en castellano e inglés.

Por otro lado, el plan de comunicación, que dio comienzo a finales del mes de noviembre, se extenderá hasta final de año en esta primera fase, aunque -tal y como ha comentado la vicealcaldesa- *"es un mercado en el que vamos a seguir trabajando en 2021 y a futuro"*. Este Plan tiene alcance nacional y se estructura en base a un *"divertido"* vídeo y otras piezas creativas que enlazan a su propia página web.

El Patronato Municipal de Turismo de Alicante apuesta por dar continuidad a esta línea de colaboración iniciada con Patronato Provincial de Turismo y con Provia, incorporando, además, a otros agentes necesarios para seguir desarrollando este nuevo producto.

Alojamiento

En cuanto al alojamiento *"cabe mencionar a todas las modalidades de alojamiento existentes en la localidad, al margen de, por supuesto, continuar afianzando esta línea de trabajo en común con Provia"*, ha señado la edil de Turismo.

Asimismo, ha destacado los **espacios de *coworking*** en Alicante como Panoramis Life & Business, ULab, Business World. Entre otros.

También se ha puesto de manifiesto las relaciones con otras instituciones como Alicante Futura, Distrito Digital, AlicantTEC. Y, por último, se ha reseñado todo el potencial de la oferta turística alicantina desde empresas de servicios náuticos, turismo activo o guías y servicios turísticos en general.

En paralelo, el Patronato de Turismo está iniciando contactos con otros colaboradores para poder posicionar y vender el destino Alicante Segura en relación con este segmento.