

## Inveravante incorpora el restaurante Rincón de Osmo a su complejo de Corme

### Redacción

El Grupo Inveravante amplía su oferta de restauración con la apertura de un nuevo establecimiento, el Rincón de Osmo en la localidad de Corme, concretamente en la playa de Osmo, que da nombre al local. Se trata de un bar restaurante, según informa el grupo gallego, que aporta cocina tradicional actualizada con productos de proximidad y temporada al situarse en un enclave privilegiado de tradición gastronómica con el percebe como producto estrella.

Las nuevas instalaciones se ubican en el complejo turístico apartamentos Playa de Osmo, propiedad de Inveravante en la primera línea de mar. Con capacidad en interior para 45 personas y una espectacular terraza exterior de 200 metros cuadrados con vistas a la playa, El Rincón de Osmo ofrece una carta variada y dirigida a todos los públicos y bolsillos.

También funciona como cafetería.

También cuenta con un servicio de coctelería de la mano de Petr Hozak, quien ha participado en varios certámenes de coctelería acrobática a nivel nacional y ha sido galardonado a nivel gallego.

### INSTALACIONES

El complejo turístico en el que se acaba de integrar el restaurante Rincón de Osmo está formado por 84 viviendas de 3 y 4 dormitorios y por 26 apartamentos totalmente equipados y amueblados a pie de playa, con inéditas vistas al mar para disfrutar de estancias cortas o largas, en cualquier época del año. Con una distribución funcional y decoración moderna y elegantes se distribuyen en ambientes diferenciados con dormitorio, salón-comedor con sofá cama de 1,35 m, cocina americana equipada, menaje completo, baño y una estupenda terraza con vistas al mar.



López Jato es director gerente de la lucense Inmobiliaria Futura | CARLOS CASTRO

## JAVIER LÓPEZ JATO

DELEGADO EN GALICIA DE LA ASOCIACIÓN DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

# «Hace falta obra nueva, pero bien terminada»

El experto asegura que la crisis ha cambiado los hábitos de compra de vivienda y que los clientes se han vuelto más exigentes con los acabados

## EL HUMOR DE NACHORTAS

ignacio.nortas@gmail.com



## EN CORTO

### El Corte Inglés reduce su factura energética

El Corte Inglés aboga por el Medio Ambiente al reducir su consumo energético un 35%. El Grupo logra así sus objetivos recogidos en el Plan de Medio Ambiente 2008-2015. Además en el último año se ha ampliado la adquisición de energía eléctrica procedente de fuentes renovables, que ya representa un 28% del total. La compañía ha reforzado su política con mejoras en la gestión de los residuos, la reducción de gases de efecto invernadero y consumos más bajos. El Corte Inglés también colabora con distintos planes Renove de electrodomésticos y ha aumentado la implantación de contenedores de recogida de pequeños aparatos.

### Naffta vestirá a los paralímpicos de tenis

La firma de Vigo Naffta vestirá a la delegación de tenis sobre sillas de ruedas durante los Juegos Paralímpicos de Río de Janeiro, que comenzarán en septiembre próximo. Naffta ha diseñado las camisetas, bermudas y polos que lucirán los cuatro representantes españoles en la modalidad de este deporte de raqueta sobre silla de ruedas: Daniel Caverzaschi, Martín de la Puente, Quico Tur y Lola Ochoa. Entre las características técnicas destaca la transpirabilidad de los materiales y la capacidad de dispersión de sudor y de secado rápido.

### G. Lemos

Javier López Jato es responsable de agencia lucense Inmobiliaria Futura y delegado en Galicia de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), que el mes pasado organizó en Santiago una jornada de actualización para los profesionales del sector. Defiende que la crisis ha cambiado el modelo de negocio y las exigencias de los clientes y reclama un registro oficial de agentes inmobiliarios para regular el sector y prevenir malas prácticas.

### ¿Cuáles son las demandas de formación del profesional inmobiliario gallego?

—Tenemos que conseguir que nuestro asociado esté por delante y se diferencie de la inmobiliaria que está sola en el mercado, que no pertenece a ninguna asociación. Lo que más demandan son temas de marketing, técnicas de venta, cómo tratar al cliente y sacarle rentabilidad a la publicidad.

### ¿Quién puede formar parte de la asociación?

—Nosotros no queremos tener asociados por tener, tienen que cumplir unos requisitos. Perseguiamos velar por el rigor en la profesión, porque dentro de esto hay gente que trabaja como trabaja... En toda España somos 1.300 oficinas, 17 gallegas, y lo que hacemos es agrupar buenos profesionales, pero ya hay gente de las 75 que acudieron a las jornadas de Santiago que nos han pedido dar-

se de alta y lo estamos valorando.

### —La necesidad de agruparse estará también forzada por la competencia de los portales de Internet, ¿es así?

—Nosotros tenemos ya nuestro propio portal, en el que compartimos los inmuebles que gestionamos con el resto de profesionales de la asociación. Yo puedo ver lo que tienen en Madrid, en Barcelona o en La Rioja, porque yo puedo tener el cliente y otra oficina el producto, o viceversa. Si alguien entra en la oficina preguntando por un piso en otro punto de España, entramos en la base de datos, buscamos lo que tenemos disponible y los ponemos en contacto.

### —La crisis hizo una limpieza muy grande en el sector...

—Muy grande. Desaparecieron muchas inmobiliarias que ya no podían seguir trabajando, el que sobrevivió fue el buen profesional.

### —¿Pero cuántas llegaron a cerrar en Galicia?

—En Galicia actualmente quedan como unas 300 oficinas inmobiliarias activas, la mayoría en A Coruña, seguida muy de cerca por Pontevedra. Pero llegó a haber unas 600, o incluso más. Fue una limpieza muy grande. Las primeras en desaparecer fueron las franquicias.

### —¿Por qué?

—Trabajan muy a lo agresivo, no miman al cliente. Van a sacar rentabilidad y no importa que el cliente quede satisfecho. Hacen puerta fría, lo que haga falta, el cliente es un número más.

### —Da la impresión que está cambiando la forma de trabajar en el sector, con agencias cada vez más especializadas, por ejemplo se ve en sectores como el lujo.

—Ese es un mercado muy reducido. Alguna oficina se está centrande en las grandes operaciones, en el mercado de lujo, pero es un nicho pequeño. Lo que hacemos cada vez más es trabajar en exclusiva, con producto que tienes tú solo, así no tienes competidor. Antes de la crisis era más habitual que el cliente lo pusiera en varias agencias, pero de esta forma defiendes el producto mucho mejor.

### —¿Han cambiado los hábitos del cliente?

—La gente vuelve a buscar producto en compra, porque los bancos están financiando, les interesa dar hipotecas. Pero buscan buenos inmuebles, con buenos acabados y aislamientos. Antes no se valoraba nada de eso, se vendía todo, pero la gente ahora selecciona el producto. Porque hubo muchos problemas con constructoras, de humedades, de pisos mal contruidos. Y la gente ahora valora todo.

### —¿Y hay producto suficiente? Porque los promotores advierten de que cuando se reactiva la demanda no iba a haber obra nueva suficiente...

—De segunda mano sí que hay, pero es necesario empezar obra nueva porque hace falta. Y se va a hacer, no obra grande como antes, pero si obra bien terminada. Ahora se va a ir con otro ritmo.