

# El lujo reside en la Comunitat

LA ALICANTINA RIMONTGÓ, SOCIO EXCLUSIVO PARA LA COMUNITAT DE LA DIVISIÓ INMOBILIARIA DE CHRISTIE'S, ATRAE EN SEPTIEMBRE HASTA VALENCIA A LA CÚPULA MUNDIAL DEL SECTOR DE LA VIVIENDA SELECTA

**E. PÉREZ** VALENCIA

La primera piedra de lo que hoy es la inmobiliaria Rimontgó la puso en 1959 el fundador de la empresa familiar, quien registró el negocio con una marca formada por la primera sílaba de su apellido, Ribes, y el nombre del monte más famoso de la Costa Blanca, el Montgó. En su falda promovió una de las urbanizaciones pioneras de la zona, a la que también se le bautizó Rimontgó. Casi medio siglo después la inmobiliaria ha crecido y es buque insignia de la vivienda de lujo en la Comunitat Valenciana. Al frente, los hermanos José y Antonio Ribes.

La inmobiliaria mantiene sus raíces alicantinas –tiene dos oficinas en la zona del puerto de Xàbia–, pero ha dado el salto en Valencia, donde ha abierto una sede, situada en la Gran Vía Marqués del Turia, que se inaugurará oficialmente en otoño.

En estos 50 años los compañeros de viaje de Rimontgó han crecido y se encuentran por todo el mundo. Según explica su director, José Ribes, son afiliados exclusivos en la Comunitat Valenciana de Christie's Great States, división inmobiliaria de la famosa casa de subastas de arte. En julio, los responsables de la inmobiliaria celebrarán un encuentro de trabajo en Valencia con representantes de Christie's en España y Londres.

Rimontgó también está integrado en Luxury Portfolio, formado por las mejores inmobiliarias del mundo y parte de Leading Real Estate Companies of the World, red internacional de agentes inmobiliarios.

Miembros de Luxury Portfolio, así como de EREN (European Real Estate Network), asociación europea de inmobiliarias –de la que también forma parte Rimontgó– se desplazarán a Valencia para participar septiembre en sendas reuniones de las asociaciones. Ello es el resultado del peso y prestigio del



Imagen exterior de la Villa Cuesta de San Antonio, en Xàbia, en venta por 3,3 millones de euros. /LP

que goza Rimontgó en las organizaciones, así como a la notoriedad que ha adquirido la ciudad, especialmente con la celebración de la Copa América.

El evento deportivo ha extendido la imagen y el nombre de Valencia por todo el mundo, algo que repercute y facilita la llegada de inversiones hacia la Comunitat. Los responsables de Rimontgó lo saben bien. Pese a que muchos de sus clientes son locales –principalmente de Valencia–, cada vez ganan más peso los compradores extranjeros.

La presencia en organizaciones del sector inmobiliario de todo el mundo multiplica el potencial de Rimontgó. José Ribes lo explica

**Eventos como la Copa América han aumentado la notoriedad mundial de Valencia y atraído compradores de vivienda de lujo**

rememorando la frase de 'El libro de la selva', de Rudyard Kipling –"el lobo da fuerza a la manada,

mas la manada a él fuerte le ha hecho"–, que está en la base de asociaciones como EREN. Gracias a ello, aunque su mercado objetivo es la Costa Blanca y Valencia, tienen propiedades en venta en Madrid, Zaragoza o Nueva York, donde la inmobiliaria tiene disponibles residencias de lujo en el Hotel Plaza, en plena Quinta Avenida, por 2,5 millones de dólares.

Sólo unos pocos pueden acceder a este tipo de inmuebles: propietarios y directivos de empresas, profesionales de bolsa, representantes deportivos, profesionales jubilados..., un perfil de cliente al que la subida de los tipos de inte-

rés no le condiciona en la adquisición de una vivienda. Tampoco el anunciado descenso del mercado inmobiliario afecta a firmas como Rimontgó, al trabajar con viviendas de alto valor (precio medio de 800.000 euros).

¿Y dónde se encuentran? En la Comunitat, la zona de mayor lujo la marca la línea imaginaria entre el cabo San Antonio y la Punta Albir, o lo que es lo mismo, entre Altea y Xàbia. Apenas 40 kilómetros lineales de costa llenos de glamur, donde pueden encontrarse residencias valoradas en varios millones. La más cara que ofrece Rimontgó tiene un precio de 5,5 millones de euros.

## Viviendas de hasta 5,5 millones

Sierra de Altea, a 500 metros sobre el nivel del mar y con vista directa al Mediterráneo. Vivienda de estilo palaciego y 850 metros cuadrados, que se levanta sobre una parcela de 6.700 metros cuadrados. Calidades de lujo, salón de 92 metros, amplios jardines y dos apartamentos independientes junto a la casa. Es parte de la carta de presentación de la villa La Paloma Blanca. Su precio, 5,5 millones de euros.

Es una de las más de 150 propiedades en cartera exclusiva de Rimontgó, y que los compradores pueden ver, además de en su página web (rimontgo.es), en publicaciones especializadas, como las que edita Christie's Great Estates o EREN, la revista 'Villae'. Esta labor de

marketing y promoción es sufragada íntegramente por la inmobiliaria, a lo que destinan parte de sus ingresos –el 2% del precio de venta del inmueble–.

En el histórico de la inmobiliaria valenciana aparecen más de 3.000 referencias de viviendas. Muchas de ellas se localizan en la costa de la Marina, pero también la zona metropolitana de Valencia opta al podio del lujo en la Comunitat, con zonas como Santa Bárbara, Campolivar, Rocafort o El Vedat.

Pese a su precio prohibitivo para la mayoría de las economías, en general, no permanecen mucho tiempo en venta. Los responsables de Rimontgó explican que el tiempo medio ronda los seis u ocho meses.



Vivienda en la urbanización El Bosque (Chiva); 1,9 millones. /LP