



'Outlet' immobiliari Moment clau

Reportatge

La casa per la finestra

OCASIÓ • El públic inunda el saló Low Cost aprofitant que encara no s'ha apujat l'IVA i que el 2010 el fisc encara afavoreix la compra de pisos **REBAIXES** • S'hi ofereixen descomptes d'entre un 20% i un 40%

Marga Moreno
BARCELONA

Per Sant Jordi un llibre, una rosa... i, per poc que es pugui, un pis. Aquest és l'esperit que ahir presidia el saló Low Cost, que fins diumenge oferirà oportunitats immobiliàries a la Fira de Barcelona als que s'endinsin en la procel·losa aventura de comprar un pis i en l'intricat esport de risc del seu finançament.

Sobre si és bon moment o no per fer-ho, o si els grups promotors i immobiliaris ja han fet tot l'esforç necessari per ajustar preus, Enric Lacalle, president del certamen i del seu "germà gran", el Barcelona Meeting Point, es declarava convençut que es tracta d'un escenari dolç per fer-ho en bones condicions.

Lacalle, que passejant entre els estands es mostrava ahir gratament sorprès per la gran afluència de públic que omplia el pavelló en un dia on el gruix dels barcelonins de pro s'aboquen a la Rambla a la recerca de flors, literatura i ambient festiu, assegurava que aquest és "l'últim semestre" idoni per comprar a bon preu. Des del punt de vista tributari, això és més que evident: a partir de l'1 de juliol s'apuja l'IVA i a final d'any canvia la fiscalitat que fins ara ha "premiat" l'adquisició de primera vivenda. En un escenari de tipus relativament raonables, per Lacalle, que sempre ha definit el saló com a "conjuntural" i lligat a la crisi immobiliària, el quid és ara engrescar bancs i caixes "a obrir més el crèdit".



Un visitant s'interessa per les ofertes, ahir al matí, al saló immobiliari Low Cost. **CRISTINA ALVAREZ**

Els expositors també insisteixen unànimement que els preus ja estan retallats al màxim i cal aprofitar-ho. Al costat d'ofertes especials per al saló, amb rebaixes entre un 20% i un 36% (forquilla que ofereix per exemple, Pisionarios, la promotora de la CAM), també s'ofereixen incentius addicionals, com els del grup Promotectura, que si el client fa una reserva *in situ* a la mateixa Fira, li regalen l'equipament per a la cuina.

Entre el públic, des de grups de xavals amb els pantalons de trinxxa baixa a dones immigrants vestides amb sari. I joves, sols o en parella i amb cotxet de criatura que estudien activament les ofertes. Per Pol Clota, de Procam (Caixa Catalunya), el jovent és un dels col·lectius "despenjats" del mercat de compra i al qual es vol repescar amb ofertes "agressives", com la que, explica, permet comprar el pis avui i revendre'ls a la mateixa entitat al cap de

tres anys si les condicions personals no permeten pagar la hipoteca.

La panòpia de Low Cost, que aquest any introdueix un servei que permet rebre informació via e-mail sobre el perfil de pis que s'està buscant, és, doncs, extensa i variada, des de pisets a l'extraradi a immobles d'alta gamma, com "l'estrella" de Guinot Prunera, un pisàs a Sarrià d'1,2 milions d'euros que es pot adquirir, excepcionalment, per només 970.000. ■

95 empreses exposen a Low Cost. Són gairebé la meitat que l'edició passada, per bé que el president del certamen, Enric Lacalle, ho atribueix al fet que "molts grups ja han donat sortida als seus estocs".

60.000 visitants van acudir a l'anterior edició de la fira d'ocasió immobiliària de Barcelona.