



Las inmobiliarias se deshacen con gangas de su 'stock' de viviendas

El salón de pisos rebajados empieza con bajas en el precio de hasta el 46%

LL. PELLICER
 Barcelona

Son 99.000 euros. Ese es el precio de un piso de 40 metros cuadrados en el centro de Blanes. Con una habitación doble, un baño, cocina y piscina. Antes costaba 145.000 euros, pero para el salón Low Cost, el promotor lo ha rebajado el 46%. Pero ayer uno de los pabellones del recinto de Montjuïc de Fira de Barcelona se convirtió en un mercadillo de pisos. Ante el ingente volumen de pisos que quedan sin vender, que el año pasado aumentó el 14,2% hasta los 700.000 pisos, inmobiliarias, intermediarios y cajas de ahorros volvieron a poner ofertas en el escaparate.

La afluencia de ayer por la mañana al salón era baja en comparación con las aglomeraciones que hubo en la edición del año pasado, en parte debido a la coincidencia con la Diada de Sant Jordi. No obstante, las empresas expositoras consultadas coincidieron en que el comprador que acu-



Dos mujeres en uno de los expositores del salón. / SUSANNA SÁEZ

dió al salón era más activo. "Ocurre en todas las ferias, tal vez hay menos gente, pero sube mucho la efectividad y baja el número de curiosos", aseguró Pol Clota, director comercial de Procam, filial de Caixa Catalunya.

La oferta de los 95 expositores es amplia. Hay primeras y segundas residencias: desde un piso en

el distrito de Gràcia de 41 metros cuadrados por 220.000 euros hasta otro en Roda de Barà por 157.000 euros. Hay pisos muy baratos, como uno en Tortosa por 68.000 euros, pero también los hay muy caros, por ejemplo, uno en la Illa Diagonal de Barcelona por 970.000 euros, aunque hace dos días costaba 1,2 millones.

El alud de ofertas, no obstante, no impresiona ya a los visitantes. "El comprador catalán es bastante claro, sabe muy bien lo que quiere, dónde y por cuánto, aunque la gente debe ir entendiendo que las bajadas de precios tienen un límite", asegura la directora de Residencial y Reestructuración de activos de BNP Paribas Real Estate, Marisela González. Y, de hecho, los expositores más solicitados eran los que publicitaban pisos en Barcelona y ciudades de su área metropolitana.

El problema sigue siendo la financiación. "En muchos casos nos encontramos con que falta el ahorro necesario para comprar la vivienda, y es complicado que las entidades financieras ahora cubran más del 80% del valor de tasación del piso", explica el consejero delegado de Gruinot Prunera, Jordi Tomàs. Por eso, otro de los productos demandados por el comprador no es sólo el piso, sino una hipoteca que cubra el 100% de la vivienda. Y algunas entidades vuelven a cubrirla.