

Barcelona Meeting Point se hace más asequible para atraer a los expositores

La cita más importante del sector inmobiliario, el salón **Barcelona Meeting Point**, que se celebrará entre el 27 de octubre y el 1 de noviembre, contará con nuevos espacios y facilidades en la adquisición de «stands» para incentivar el sector

POR SERGIO MUÑOZ

MADRID. El próximo Barcelona Meeting Point, que se celebrará en la Fira de la capital catalana entre el 27 de octubre y el 1 de noviembre, y que la organización acaba de presentar, llega cargado de novedades. La feria inmobiliaria más importante de España celebra este año su decimotercera edición y cuenta con nuevas zonas de exposición para profesionales, que podrán alquilar espacios en condiciones económicas mucho más ventajosas que en años precedentes. La organización subraya la necesidad de crear soluciones imaginativas en una coyuntura económica llena de dificultades para atraer nuevas líneas de negocio y, sobre todo, clientes, e insiste en que todas estas novedades se hacen con el fin de atraer compradores.

Con este espíritu, el Barcelona Meeting Point multiplica su



Barcelona Meeting Point servirá, más que nunca, para tomar el pulso al sector inmobiliario

oferta y tipología de espacios a las empresas que quieran promocionarse. Dentro del tradicional Salón Gran Público, el espacio más concurrido de la feria, por donde deambulan los visitantes no profesionales, se crea la zona «New Point», que oferta expositores de 15 ó 30 metros cuadrados dirigidos a las firmas que no quieren gastar dinero en construir y diseñar un espacio, sino llegar, tenerlo todo hecho y estar preparados para recibir clientes. Esta zona

se ha diseñado, sobre todo, pensando en las pequeñas y medianas empresas y tienen un precio de entre 5.250 y 10.500 euros (más IVA), dependiendo del tamaño. El pasado año acudieron a la feria celebrada en Montjuic más de 130.000 visitantes, entre profesionales y gran público.

Un espacio compartido

La zona dedicada a los promotores, el Salón Profesional, también estrena nuevos

En el Salón Profesional se estrena «Hospitality Stand», un espacio de lujo que se alquila por horas

espacios. El más novedoso es el «Hospitality Stand», un espacio de lujo que se alquila por horas. Así, las empresas que no estén interesadas en ser expositoras durante todos los días que dure la feria, pero que quieran estar presentes en un lugar bien visible, pueden contar con un «stand» durante una mañana o una tarde (un total de cinco horas) de los días 27, 28 ó 29 de octubre. Con una superficie de 120 metros cuadrados, el espacio contará con audiovisuales, sala de reuniones e, incluso, con un pequeño bar. Estará ubicado junto a la Sala de Presentaciones del Salón Profesional, una de las zonas de más tránsito de la feria, y su precio es de 10.000 euros.

En esta edición también se puede participar como profesional sin necesidad de alquilar un espacio físico. La feria pone en marcha la fórmula «Miembro del Club BMP», lo que supone ciertas ventajas, como el libre acceso a algunos eventos o situarse en lugares destacados de los mismos y acudir a almuerzos y reuniones de trabajo. Esta modalidad de participación cuenta con tres categorías, plata, oro y platino, que confieren diferentes privilegios.

Además, los promotores del salón están haciendo un gran esfuerzo para que haya una importante presencia internacional. De entrada, en el Barcelona Meeting Point se celebrará, dentro del Symposium, la cumbre inaugural del ULI Urban Investment Network, programa que pondrá en contacto a promotores e inversores privados y a gestores públicos para crear nuevas líneas de inversión. Allianz, ECE Projektmanagement, Eurohypo, ING Real Estate y la Ciudad de Barcelona son

Viviendas «verdes»

La sostenibilidad tendrá, sin duda, un protagonismo especial en Barcelona Meeting Point. Entre las novedades del salón que se celebrará en otoño se encuentra un espacio expositivo, denominado «isla sostenible», que dará a conocer promociones y soluciones respetuosas con el medio ambiente y que también será la sede de un foro de debate sobre este asunto de vital importancia para el futuro.

Además, en el Salón Low Cost organizado por el Meeting Point barcelonés, que acaba de cerrar sus puertas el 14 de junio, también ha tenido su

hueco el sector inmobiliario más «verde». Por ejemplo, la empresa Nell 2004 ha presentado una casa sueca ecológica, con una estructura fabricada en madera y totalmente sostenible, ya que por cada árbol talado, se replanta uno. Por su parte, Intrahabitat ha mostrado un inmueble en el que el agua se calienta a través de paneles solares y que incluye instalaciones con red separativa de «aguas grises» y de aguas fecales. También la promoción Residencial Roger, de la promotora Roses Futurdispone, incluye un sistema de recuperación de aguas pluviales para el mantenimiento de la piscina y el riego automático.



algunas de las entidades que participarán.

La organización también ha reforzado los vínculos con algunos países que ya tuvieron un especial protagonismo en anteriores ediciones del Barcelona Meeting Point, como Rusia, algunos ribereños del Golfo Pérsico o Panamá, que el año pasado fue el país invitado a la feria. Así, la organización está cerrando un acuerdo con la Liga Árabe para que también esté presente en el Meeting Point de octubre con un fórum que se ha denominado «1ª Conferencia Euro-Árabe de Inversión Inmobiliaria». Los responsables del Meeting Point también viajarán la semana próxima a Rusia para cerrar acuerdos con el fin de que el país europeo sea el protagonista del evento de este año, en lo que la organización ha denominado «Año de Rusia en Barcelona Meeting Point». En 2008, el 40% de las empresas que participaron en el Meeting Point barcelonés eran extranjeras.
