

Immobilari Obertura del Primer Saló de les Oportunitats

Reportatge



El saló immobiliari de 'low cost' va obrir ahir les seves portes al recinte de Fira de Barcelona a Montjuïc ■ CRISTINA CALDERER

Molts interessats en gangues immobiliàries

REBAIXES • El públic respon positivament a una fira que ofereix habitatges amb descomptes de fins al 50% **OFERTA** • Molts productes de segona residència i en la primera corona metropolitana **PROPOSTES** • Cal buscar i comparar les oportunitats

B. Badrinás
BARCELONA

Josep Vives, veí de Balaguer, busca vendre una promoció de 35 pisos acabada fa 18 mesos al centre de la capital de la Noguera. "Potser hi ha gent gran jubilada de Barcelona que vol canviar d'aires i marxar a viure a Balaguer, un poble amb 15.000 habitants i molt agradable", explica Vives. En aquesta promoció es poden trobar habitatges a partir dels 120.000 euros. "No hem venut ni un sol pis i hem perdut, fins i tot, cinc arres", assegura Vives, que comparteix un petit expositor amb altres quatre promocions al Saló Immobiliari del *low cost*, que se celebra fins diumenge a les instal·lacions de Fira de Barcelona de Montjuïc.

La fira va obrir ahir les seves portes amb una bona presència de públic, que buscava primeres i segones residència o, simplement, tafanejava entre una oferta que en general presenta destacats descomptes. "Hi ha una bona oferta de segones residències per tot Catalunya i Balears, a més de bastants pisos a la primera corona o barris de la perifèria de Barcelona", expliquen Ferran i Aurembiaix, una jove

parella a la recerca d'una vivenda a l'Eixample. "Nosaltres -afegeixen- no hem trobat el que busquem perquè hi ha pocs pisos als barris més cèntrics de Barcelona; suposo que les immobiliàries presenten aquí l'oferta més difícil de col·locar".

L'agència Serveis i Gestió, de Martorell, comercialitza una torre d'habitatges a la nova plaça Europa de l'Hospitalet del Llobregat. Una vivenda de vuitanta metres quadrats amb tres habitacions costava mesos enredre 526.000 euros, un preu que ara ha quedat rebaixat fins a 388.000 euros. "Però bé, tot és negociable", assegura un professional de Serveis i Gestió davant l'interès per la promoció.

Fernando Segura fa un mes que va començar a buscar una vivenda familiar a Barcelona. En poc més d'una hora ha concretat quatre visites per conèixer els pisos que, segons la seva opinió, presenten un preu "lleugerament" inferior al del mercat. Del mateix parer és una parella en la cinquantena que busca oportunitats a la zona alta de Barcelona: "Hem vist alguna cosa interessant que creiem que sí que presenta un preu rebaixat, però encara hem de visitar el pis personalment".

Molts potencials compradors

es passejaven per la fira recopilant informació per estudiar-la amb més tranquil·litat i per, si és el cas, concretar una visita en els propers dies. Ana Depra, de la immobiliària catalana Habitat, constata la gran activitat comercial del saló: "En les dues primeres hores he atès una cinquantena de persones".

Al Primer Saló de les Oportunitats Immobiliàries, més conegut com a *low cost* immobiliari, hi participen 173 empreses que anuncien grans descomptes que en alguns casos arriben al 50 per cent. "En el sector tèxtil hi ha rebaixes; per què no en podem fer

Un petit promotor diu que després dels últims anys gloriosos el sector té dificultats per reduir marges

al sector immobiliari?", reflexiona Ramon Martí, petit promotor amb una botiga al carrer València de Barcelona, que afegeix: "Ara la gent busca gangues, un producte barat que es trobi a la zona desitjada". El promotor aprofita la fira per ofertar un conjunt de cases a la Cerdanya, al municipi de Querforadat, a partir de 300.000 euros, davant els 429.000 euros de mesos en-

rere. "Amb aquests preus el que busques és vendre i treure't de sobre despeses de finançament per perdre com menys diners millor", diu Martí, que destaca que això es fa complicat en un sector com l'immobiliari, que ha viscut els últims anys "amb rendibilitats molt altes".

Grans grups

Malgrat la polèmica que ha generat la celebració de la fira amb l'Associació de Promotors i Constructores d'Edificis de Barcelona, la principal patronal catalana del sector, no només petits promotors tenen el seu expositor en el saló immobiliari del *low cost*. Grans grups com Reyat-Urbis, Vallehermoso, Habitat i Procama, la immobiliària de Caixa Catalunya, han aprofitat el certamen per mirar de col·locar els seus productes en un moment de poques vendes.

En definitiva, qui s'acosti aquest cap de setmana a la fira podrà trobar un petit basar amb una oferta francament variada de segones residències a la Costa Brava, Costa Daurada i Illes Balears, a més de diverses opcions de primeres residències en municipis de l'àrea metropolitana. Menys productes i amb descomptes més limitats per a l'interessat en un habitatge a Barcelona. ■