



L'habitatge també se suma al filó *low cost*

El primer Saló d'oportunitats immobiliàries de Barcelona obre una nova via al "malmès" totxo

Text **Laura López David**

PALMA D'ençà que les aerolínies destaparen la caixa dels trons, l'estratègia no ha deixat de ser copiada: a més de comprar un billet d'avió per manco del que costa un viatge en autobús, també pots tallar-te els cabells per quatre duros, firmar una assegurança per al cotxe o sopar en un restaurant pagant el mínim possible.

Ara, la moda *low cost* ha arribat al mercat immobiliari. Ningú no ho hauria sospitat en temps del regnat del formigó i dels salaris desorbitats dels constructors, però aquesta crisi -que ha deixat 626.691 pisos sense vendre a tot l'Estat, 15.294 dels quals a Balears- ens està oferint imatges ben curioses.

Aquest darrer cap de setmana s'ha dut a terme a Barcelona el primer Saló immobiliari *low cost*. 60.000 visitants i 173 empreses han passat per la fira en tres dies, set oferien promocions a les illes.

"L'essència del saló és aplicar un descompte favorable als clients que firmin una compravenda durant aquest cap de setmana, encara que la promoció s'estén fins a les tres setmanes següents, perquè lògicament la gent vol veure allò que compra", explica Javier Clanchet, gerent de Congressa, amb una promoció en venda a Portocolom.

L'organització no fixa uns preus màxims ni mínims, però sí que "els preus siguin realment d'oportunitat".

En el cas de Congressa, el descompte era del 25%. Demanaven 273.000 euros per un pis de 100m2 amb tres dormitoris i dos banys,

terrasa i pàrquing. Fora del saló, el preu de l'habitatge és de 342.000 euros. Tanmateix, dels cinc pisos que oferien, no n'han venut cap. "Hi ha hagut molta gent interessada, hem concertat unes 50 o 60 visites, però allà mateix no hem tancat cap venda", digué Clanchet.

Amb TM, per 226.000 euros es podia estrenar xalet de 166 m2 a Cala Murada: dues habitacions, dos banys, tot equipat. "El preu de sortida era de 306.000€;

Mallorca és molta Mallorca... me n'he aferrat de donar-ne informació!

JUAN ANTONIO RODRÍGUEZ
Cap de vendes d'immobiliaria TM

hem rebaixat un 30% tots els nostres immobles", afirma Juan Antonio Rodríguez, cap de vendes de TM, que també té xalets a Cales de Mallorca.

"Tenim propietats al Llevant peninsular i a Mèxic, però quan deim Mallorca... Mallorca és molta Mallorca; no està tan massificada, té moltes zones verdes, la qualitat de l'aigua és boníssima... me n'he aferrat de donar-ne informació!", diu Rodríguez, qui es mostra escèptic: "Hi ha molta gent que mira i remena, no crec que es tanquin moltes vendes, però", conclou.

A la tardor la fira es repetirà a Madrid i potser a altres ciutats catalanes. Definitivament, serà que el sector està en crisi.



El saló s'omplí de curiosos en les primeres hores de divendres, tot i que l'afluència va créixer dissabte i diumenge.