

A la caça de la rebaixa!

FIRA DE BARCELONA ACULLA AQUEST CAP DE SETMANA EL PRIMER SALÓ IMMOBILIARI LOW COST AMB OFERTES QUE SUPEREN EL 30% DE DESCOMPTE I DESPERTA L'EXPECTACIÓ ENTRE UNS VISITANTS QUE FAN CUA PER ACONSEGUIR LA SEVA PRÒPIA GANGA

BERTA ROIG
BARCELONA

Divendres, 12 de juny, 9:50 del matí. Queden escassos deu minuts perquè el primer saló immobiliari de baix cost, el Saló Low Cost, obri les seves portes en el palau número 8 del recinte firal de Montjuïc de Fira de Barcelona i la cua que es forma davant l'entrada ja és considerable. L'objectiu entre els que esperen a comprar la seva entrada de cinc euros és clar: ser els primers a tocar de prop les esperades ofertes. L'expectació és tan gran que el president del Col·legi d'API de Barcelona, Joan Ollé, descriu la imatge com «el que passa el primer dia de rebaixes a El Corte Inglés». Una part del sector immobiliari ha apostat fort pel saló, però el bon ambient a primera hora del matí ha sorprès fins i tot els organitzadors. El mateix Enric Lacalle, artífex d'aquesta iniciativa pionera, ho reconeix. «Ens esperàvem èxit d'assistència, però veure una cua tan gran a primera hora m'ha sorprès», admet mentre dona instruccions per obrir noves taquilles per vendre entrades.

Les 173 empreses exposadores del saló encara ultimen els darrers detalls mentre els primers visitants són atesos per comercials que exposen amb la millor de les seves cares les suculent ofertes. Les rebaixes oscil·len segons l'estand, però els missatges són clars: «La tisorada de preus, descomptes del 30%» o «Els hem rebaixat fins al preu de protecció oficial». Aquí no cal guardar les aparences, es veu al que es ve.

Ho saben, per exemple, l'Aniana i el Miquel Àngel, de 35 i 38 anys. Han vingut a buscar un pis a l'Hospitalet, a prop dels seus pares, perquè el seu de Terrassa ha quedat petit després de tenir una nena i volen anar a viure a prop de la família. El seu pressupost, 240.000 euros. Ja han parlat amb algunes immobiliàries, però de moment no han trobat el que bus-

173 EMPRESES PORTEN PRODUCTES AMB IMPORTANTS DESCOMPTES

quen. No hi ha pressa, s'estaran tot el dia al saló i encara els queden moltes taules en què asseure's. També han vingut a passar el dia i a provar sort l'Olga i el Juan Carlos. Ells busquen una segona residència a l'àrea de Tarragona que no superi els 180.000

euros. «Nosaltres ja tenim pagat el pis on vivim i ara ens fa il·lusió tenir un lloc per anar de vacances», expliquen.

Les històries que s'entrellacen als passadissos del saló són molt variades. Des de parelles joves amb nens que viuen de lloguer i volen fer el salt a la compra fins a nois joves que vénen acompanyats dels seus pares a la recerca d'una oportunitat per emancipar-se, passant per jubilats que busquen opcions interessants per als



QUI EN DÓNA MÉS? Caixa Catalunya ofereix 6.000 euros de descompte addicional sobre els preus ja rebaixats

seus estalvis. Per això, les promotores saben que hauran de plantejar productes a mida de cada circumstància. És el que fan, per exemple, a l'estand de Reyat Urbis. David Gispert, director regional de la firma a Catalunya i Balears, explica que «es tracta de lligar les ganes de vendre amb les ganes de comprar». En la passada edició del Barcelona Meeting Point, Reyat Urbis va registrar 800 visites i en aquest Low Cost esperen una xifra similar. «Aquest saló serà un bon termòmetre per saber com està tot», diu. Just al davant l'estand de Caixa Catalunya-Procam no para de rebre gent i, una mica més enllà, la immobiliària Promhogar ofereix 120 pisos amb descomptes que arriben al 40%, a preu d'hipoteca. «De la mateixa manera que durant el boom vam apujar preus ara toca ajustar-los», diu el responsable de l'Àrea Residencial de la firma, Gonzalo Márquez. Les expectatives són bones, però Márquez reconeix que el visitant d'aquest saló «és exigent; sap el que es pot negociar».

Els promotors s'esforcen per donar la imatge que no hi haurà gaires més oportunitats com aquesta. Els preus, diu Ollé, no tenen gaire més recorregut a la baixa. El Col·legi d'API ha aprofitat el saló per presentar el darrer informe sobre els preus dels pisos de segona mà a Barcelona, que baixaren un 2% el segon trimestre de l'any respecte del primer (un 11% interanual). «S'ha esgotat el cicle a la baixa», diu Ollé. ■