



El presidente de Barcelona Meeting Point, Enrique Lacalle. LUIS MORENO

Meeting Point lleva su 'bajo coste' inmobiliario a Madrid

Tras el éxito del salón en la capital catalana, Enrique Lacalle también negocia su posible celebración en Girona

J.S.

BARCELONA. El éxito alcanzado este fin de semana por el salón inmobiliario *Low Cost* en Barcelona, que recibió más de 60.000 visitantes y alcanzó unas ventas estimadas de 30 millones de euros, ha dado un último impulso a los planes de crecimiento del presidente de Barcelona Meeting Point (BMP), Enrique Lacalle. Su intención es exportar este modelo de feria a otras ciudades españolas. BMP mantiene negociaciones muy avanzadas para celebrar un salón de oportunidades inmobiliarias en Madrid y en Girona.

"Ha sido un éxito y seguro que nos copiarán la idea, pero algunas ciudades prefieren confiar la organización de una feria como ésta a los que tuvimos la idea original", explicó ayer Lacalle en la rueda de prensa de presentación del próximo salón inmobiliario Barcelona Meeting Point. Este salón se celebrará en la capital catalana del 27 de octubre al 2 de noviembre y cuenta con el patrocinio de *elEconomista*.

Para su próxima edición, el BMP ha rebajado los precios y ha creado nuevos espacios de exposición más económicos para que "el precio no sea un obstáculo para las empresas

A fondo

UNA FERIA SOLO PARA TIEMPOS DE CRISIS

El salón inmobiliario *Low Cost* "durará mientras dure la crisis, luego desaparecerá", así de rotundo se mostró ayer el presidente de Barcelona Meeting Point, Enrique Lacalle. En su opinión, este formato ferial únicamente tiene sentido cuando los promotores y los bancos tienen que dar salida urgente a unos stocks de viviendas muy grandes y están dispuestos a hacer rebajas de hasta el 30 por ciento en los precios para desprenderse de ellas.

que quieran exponer", aseguró Lacalle. También señaló que, en línea con los incentivos fiscales que tuvieron los expositores del Salón del Automóvil, la organización de BMP está pidiendo ayudas a las administraciones para atraer a empresas pese a la crisis del sector inmobiliario, aunque por el momento no ha habido acuerdo.

Lacalle explicó que el objetivo principal del salón es atraer nuevos compradores y que por ese motivo la organización ha realizado muchos contactos con inversores procedentes de Oriente Medio, Rusia, Panamá y Colombia. En la próxima edición, Rusia será el país invitado, y se celebrará la primera Conferencia Euro-Árabe de Inversión Inmobiliaria, con protagonismo de países de Oriente Medio.

'Stands' por horas

La feria se ubicará en el pabellón 8 del recinto Montjuïc de Fira de Barcelona, donde convivirán tanto el salón profesional como el de gran público, aunque con áreas diferenciadas. Entre las novedades, destaca la creación del área *New Point* en el salón de gran público, con expositores de diseño de 15 y 30 metros cuadrados destinado a pequeñas y medianas inmobiliarias que podrán participar en la feria por poco más de 6.000 euros.

Otra de las novedades es un *stand* de 120 metros cuadrados de superficie que las empresas podrán alquilar solamente por cinco horas por unos 10.000 euros. "Se trata de que nadie se quede fuera y por eso hemos buscado soluciones imaginativas que incentiven a las empresas a venir", sentenció Lacalle.