

FERIAS

El salón de los pisos Low Cost crece más

La feria de las oportunidades inmobiliarias, que se celebra en junio, supera los 90 participantes

BARCELONA. Redacción

El espacio se queda pequeño para acoger al primer salón de los pisos con descuento, Low Cost, que se celebrará en Barcelona el próximo mes de junio. La organización ha abierto una tercera fase de comercialización con capacidad para 25 stands más. Hasta el momento, 90 empresas, entre las que se encuentran Royal Urbis, Metrovacesa, Habitat-Don Piso, Procam, Promohogar, Grup Qualitat, Premier y Servihabitat, han anunciado su presencia en esta iniciativa con la que se quiere dar salida a las miles de viviendas que se encuentran en el mercado inmobiliario sin vender.

En el salón - que tendrá lugar del 12 al 14 de junio - también participarán cajas de ahorro como Caixa de Catalunya, Caixa de Sabadell y Caixa de Tarragona, además del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Barcelona y de la Cámara de la Propiedad Urbana. El presidente del Barcelona Meeting Point, organizador de esta feria, Enrique Lacalle, dijo estar convencido de que esta tercera fase - al igual que pasó con las anteriores - también acabará por llenarse.

El objetivo del salón es sacar al mercado existencias de las promotoras a precios de oportunidad, lo cual ha creado una profun-



ANA JIMÉNEZ

El salón ofrecerá promociones con importantes descuentos

da expectativa entre los compradores potenciales. En este sentido, se mostró convencido del éxito de público y aseguró que "van a haber colas en la calle para entrar en la feria dado el interés manifestado". La organización ha

En el salón estarán presentes Royal Urbis, Metrovacesa, Procam, Premier y Habitat-Don Piso

dejado clara la idea de que los precios los fijarán las empresas vendedoras, pero desde el primer momento ha recomendado que tengan importantes descuentos para conseguir un éxito de ventas.

Lacalle explicó que la buena acogida de la iniciativa ferial demuestra que la idea ha sido tomada por el sector con empresas de todas las dimensiones, más casas y bancos. De ahí que Barcelona Meeting Point se esté planteando la posibilidad de celebrar este salón de las oportunidades en otras ciudades de Catalunya y del resto del Estado. En este sentido, el presidente de la feria de las oportunidades inmobiliarias aseguró que los "expositores que han confiado en la iniciativa van a hacer negocio".

En el primer mes se cubrieron todos los stands previstos, por lo que se tuvo que ampliar a una segunda fase. Se trata de cubículos de 10 metros cuadrados - todos iguales - que se entregan con mobiliario y todos los servicios. El precio llave en mano es de 3.500 euros.®