



Algunos asistentes al Salón de las Oportunidades Inmobiliarias en un expositor, ayer. / MARCELLÍ SÀENZ

El salón de pisos rebajados atrae a más de 60.000 personas

LL. P., Barcelona

Más de 60.000 personas se acercaron desde el viernes hasta ayer a la Fira de Barcelona de la plaza de España para ver, comparar e incluso comprar las viviendas que se ofertaban en el primer Salón de las Oportunidades Inmobiliarias. Fue un auténtico *mercadillo* de pisos, con descuentos medios del 30%, que suscitó primero el enfado de la patronal de los promotores pero acabó por reanimar, al menos durante tres días, las compraventas de un sector en horas bajas.

Al salón de viviendas *low cost* acudieron cajas, inmobiliarias, agentes de la propiedad y profesionales del sector. Pero sobre todo ciudadanos que, libreta en mano, aguantaron las largas colas que se formaban en algunos expositores cuando veían una ganga. "Hemos hecho miles de contactos y la impresión que nos llevamos es que vamos a tener mucho trabajo en las próximas tres o cuatro semanas, cuando tendremos que ir cerrando operaciones", aseguró ayer el presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API), Joan Ollé. Hasta el expositor de los API acudieron más de 5.000 personas. La mayoría de ellas, según los agentes, estaban interesadas en un piso en el Eixample por menos de 240.000 euros.

Las empresas acudieron al salón con ofertas de viviendas de todo tipo. Desde un piso de tres habitaciones en el barrio de Sants por 149.000 euros —uno de los más codiciados de todo el evento— hasta una casa por 187.000 euros con piscina en Platja d'Aro, con una rebaja de unos 40.000 euros. "Hay mucho

más público del que esperábamos y la gente va con las ideas muy claras. Saben cuánto pueden gastar y qué quieren. Todos preguntan si tenemos pisos en Barcelona", explicó Joan de la Torre, de la empresa Open Fines. Esta firma, por ejemplo, ofreció viviendas en Terrassa desde 99.000 euros. "Es un piso de una habitación, pero está muy bien, con una rebaja del 48%", añadió De la Torre.

Enrique Lacalle, presidente del salón, organizado por Barcelona Meeting Point y el Consorcio de la Zona Franca, calificó de "éxito" el evento. "Ha representado un cambio de tendencia", afirmó. Y dijo que la feria permitió

Las empresas facturaron más de 30 millones de euros en tres días

que la "demanda contenida", que fue acumulándose en el mercado, acabe por estallar. Según Lacalle, las empresas que acudieron al salón facturaron en conjunto más de 30 millones de euros durante estos tres días e hicieron contactos para operaciones que se cerrarán en los próximos días y que suman otros 40 millones de euros.

Tras la gran afluencia que registró el salón, al que acudieron 173 empresas expositoras, Lacalle quiere llevarlo a otras ciudades de España. Fuentes del sector aseguraron que la organización está estudiando celebrar otros salones en Tarragona, Girona y Lleida, e incluso en Madrid.