



Febre pels pisos barats. La primera jornada d'obertura del Saló de les Oportunitats Immobiliàries Low Cost –a la imatge– va superar ahir totes les expectatives tant pel que fa referència al ritme del nombre de visitants com per la xifra d'operacions tancades o reservades. D'altra banda, a Catalunya hi ha més de 98.000 habitatges nous acabats i per vendre, segons un estudi del ministeri. / EFE



A la caça del pis rebaixat

Comença a Barcelona el saló immobiliari Low Cost, amb descomptes del 15% i fins al 40%

EVA GARCIA PAGÁN

Barcelona

● «N'hi ha molts que vénen a buscar la ganga de la seva vida, i aquí no la trobaran.» Ho explica la treballadora d'una promotora que ha acudit a la primera edició del saló immobiliari Low Cost amb una marca blanca («serveis i gestió», es fan dir) perquè el seu grup no vol dir explícitament que està venent finals de promocions amb uns descomptes de més del 20%. «Hi ha descomptes importants però no res per sota del cost, perquè ens hem de guanyar la vida i els regals aquí no existeixen», deia. A la fira Low Cost, que ocupa el pavelló 8 de Fira de Barcelona, aquesta empresa porta promocions de l'Hospitalet de Llobregat, Sant Andreu de Llavaneres i Sant Esteve de Sesroviures, i mentre es queixa de l'escassa publicitat de la cita («la gent no sap que es feia una fira de pisos rebaixats; a l'agència els clients no en sabien pas res», diu), un senyor ben vestit i ben encorbatat li pregunta el preu d'una promoció de luxe a la plaça d'Europa de l'Hospitalet. «A partir de 312.526 euros», li contesta, «i abans es venien per 526.620 euros». El senyor, però, té les coses clares i li demana el preu d'un pis de quatre habitacions. «Me'n queda un a la planta 13 i un altre a la planta 14 i ara els venc a 516.000 euros.» Un preu no gaire baix, tot i ser una fira *low cost*.

«Els clients vénen al saló per feina», m'explica un portaveu de l'empresa Pallars. «Et diuen: 'Vull una casa en aquest poble i d'aquest preu', i els has de buscar, no estan d'histò-



L'estand de Caixa Catalunya, igual que els de les altres caixes, era ple com un ou. / G.M.

ries.» De fet, promotors, agents de la propietat immobiliària i caixes d'estalvi es mostraven ahir satisfets per l'afluència de públic d'una fira de la qual han dubtat fins a l'últim moment. El sotsdirector general de la direcció immobiliària de Caixa Tarragona, Lluís Bordas, explicava ahir que estaven impressionats per l'afluència de visitants només durant les primeres hores d'obertura d'un dia entre setmana i laborable. «Han vingut molts compradors po-

tencials; ara mateix no podem saber amb exactitud quants immobles podrem vendre, però hi ha molta gent interessada; no és gent que vingui a xafardejar sinó que vol comprar», explicava. L'entitat presenta en aquesta fira fins a 150 immobles per vendre.

Qui tenia totes les taules plenes a vessar, els ordinadors funcionant a tot drap i cues de desenes de persones esperant el seu torn (els comercials van suar la cansalada) era Caixa Catalunya, que fins i tot va tan-

car alguna operació comercial ja en el tram de les primeres hores.

«No em vull imaginar com serà aquest cap de setmana», se sorprenia un dels comercials de la casa. També Caixa Sabadell, present al saló, té un paquet de trenta habitatges per vendre a uns preus excepcionals, amb descomptes de fins al 30% per cent en funció de la zona. I s'imposaven fórmules noves, entre les quals el bescanvi d'habitatges, de la mà de Trocapiro.com.