

«Ático con descuento del 70%»

El Salón Low Cost de las oportunidades inmobiliarias abre sus puertas Un total de 173 empresas expositoras se dan cita en el certamen El público responde y acude en masa

La primera jornada del salón se salda con un éxito aplaudido de asistentes. El descuento medio ronda el 30%.

David J. Fernández

BARCELONA. Ático de 80 m² con vistas panorámicas a Barcelona y al mar, en la zona de Montbau. Con ascensor y en buen estado. Su precio de tasación es de 369.800 euros, en 2008 costaba 221.500 y ahora, 133.100 euros. Es decir, un descuento del 70 por ciento. Centenares de promociones como esta fueron ayer protagonistas de la primera jornada del Salón Low Cost de Barcelona.

Como su nombre indica, se trata de un salón de oportunidades inmobiliarias que, a juzgar por la gran afluencia de público, no ha dejado indiferente a nadie. Desde primera hora de la mañana, una multitud de personas tomó el pabellón en busca de una ganga ante la atenta mirada de los expositores que por momentos se veían desbordados. Y lo cierto es



El stand de Caixa Catalunya fue uno de los más concurridos de la jornada

Barcelona, líder en pisos vacíos

Barcelona fue la provincia que más carteles de «se vende» acumuló en 2008. La Ciudad Condal acumuló más viviendas nuevas sin vender, con un total de 55.315 unidades, y Cataluña fue la segunda comunidad, con 98.363 viviendas, según el primer informe sobre el stock de inmuebles nuevos elaborado por el Ministerio de Vivienda. En España había al cierre de 2008 un total de 613.512 viviendas de obra nueva en venta, de las que el 45,7 por ciento, cerca de la mitad, se encontraba en la costa mediterránea. La provincia de Tarragona ocupa la segunda posición en Cataluña, con 17.830 viviendas vacías, seguida de Girona (13.450) y Lleida (11.768).

LOS PROTAGONISTAS

Los expositores, la organización y los asistentes califican de «éxito» el salón

que había ofertas de todos los tipos y de todos los colores. Desde el Pirineo hasta la costa. Desde segundas residencias hasta casas de lujo. Incluso las islas Baleares se han hecho un hueco en este certamen que mantendrá sus puertas abiertas hasta mañana. La palma, sin embargo, se la llevó Caixa Catalunya. Su stand era, con creces, el más solicitado. Gracias, en parte, al succulento descuento de 6.000 euros que ofrecían a los compradores mientras dure el salón.

Reservas

«Es un éxito —explicaba Joan Cuixart, subdirector del área comercial del grupo inmobiliario de Caixa Catalunya—, hemos hecho

multitud de reservas».

Hubo, incluso, quien aprovechaba el evento para ofrecer trabajo: precisamos incorporar agentes con experiencia, delegados de oficina y expropietarios de agencia. Los asistentes, por su parte, salían del certamen con multitud de ofertas debajo del brazo. Pero, aun así, «resulta difícil vender sin que puedan ver prime-

ro el piso», reconocía David Sibina, gerente de Wabi. «El salón es estupendo, es una gran iniciativa. Hemos venido a ver si sale algo interesante, y hemos encontrado dos o tres pisos candidatos. Ahora estamos a la espera de que nos envíen más información», explicaban Toni y Paqui, recién casados. Otros aprovechaban para hacer contactos. Male y Marcela

son «decoradoras e interioristas». «La crisis aprieta y el salón es un arma de venta. Así que venimos aquí en busca de empresas a las que ofrecer nuestros servicios. Y no nos ha ido nada mal», comentaban.

Por la tarde, la ministra de Vivienda, Beatriz Corredor, fue la encargada de inaugurar el evento. «Bajar los precios no es renunciar

DISCURSO INAUGURAL

La ministra Corredor asegura que bajar precios es aprovechar una oportunidad

a una ventaja sino aprovechar una oportunidad», explicó. «Los constructores y promotores liberarán sus existencias tan deprisa como sepan adaptarse a las necesidades de un comprador que precisa una vivienda asequible», añadió la ministra. El presidente del Salón Low Cost, Enrique Lacalle, por su parte, se mostró muy satisfecho por la enorme afluencia de público: «Esperábamos que viniera mucha gente, pero se han superado nuestras expectativas». «El éxito de Low Cost demuestra el gran acierto que ha supuesto esta iniciativa donde todo el mundo gana, los expositores que quieren vender su stock y los compradores que encuentran el precio más barato», subrayó.

LA VIVIENDA USADA SE ESTABILIZARÁ EN EL CUARTO TRIMESTRE

El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria prevé que el precio de la vivienda de segunda mano disminuya entre el 1 y el 2 por ciento en el próximo trimestre en Barcelona, tras caer un 2 por ciento en el segundo, y se establezca o incluso suba en el cuarto trimestre, según explicó ayer su presidente, Joan Ollé. Ollé pronosticó que «se está acabando el ciclo de caídas de precios», iniciado a partir del segundo

trimestre de 2007, como consecuencia del ligero aumento del número de operaciones inmobiliarias, de la caída del Euríbor, así como de la «previsible» recuperación económica a partir del año 2010. Según ha detallado el presidente del API en el salón inmobiliario Low Cost, el precio de la vivienda de segunda mano en Barcelona en el mes de junio se ha situado en 4.204 euros por metro cuadrado, lo que supone

una disminución del 2 por ciento con relación al trimestre anterior, y de hasta el 11 y 19 por ciento respecto al mismo periodo de 2008 y 2007, respectivamente. Por distritos de la capital catalana, el coste de los pisos aumenta moderadamente en el Eixample y Sants-Montjuïc, se mantiene en otros dos (Horta-Guinardó y la Zona Alta) y disminuye en los otros seis distritos.