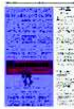


## En busca del piso de menos de 250.000 € Colas y ambiente de euforia en el salón Low Cost



O.J.D.: 253470  
E.G.M.: 695000



Fecha: 14/06/2009  
Sección: VIVIR  
Páginas: 31,35

Fin de semana de colas en el Low Cost inmobiliario de la Fira donde las cajas de ahorros copan el mercado

## En Barcelona por 250.000 €

**RAÚL MONTILLA**  
Barcelona

Josep se acababa el café dentro del primer salón de las oportunidades inmobiliarias Low Cost, mientras Elena, su novia, sacaba la libreta y buscaba un bolígrafo en el bolso. Dispuesta a apuntar posibles candidatos de pisos para su pareja... "Soy funcionario, pero eso tampoco me abre las puertas de la financiación", explicaba Josep. Su búsqueda: un piso en Barcelona en torno a los 250.000 euros que le suponga una hipoteca de unos 125.000 euros, de forma que las cuotas no superen el 40% de su salario. Una búsqueda que se ha convertido en la búsqueda estrella del salón: piso en Barcelona por menos de 250.000 euros. Los hay. Las colas que se repetían ayer en el salón daban fe de ello.

Alrededor de las once de la mañana, en el salón ya comenzaba a ser difícil caminar. Las colas en algunos stands, especialmente en el de Caixa Catalunya, con 1.700 pisos con un 30%, un 20% y un 10% de descuento y en los que, en teoría, conseguir financiación es más fácil, seguían siendo uno de los principales atractivos. A mediodía les toca el turno a Jordi y Cristina, que llegaban con los padres de ella, Manuel y Jacinta. "Hemos venido con los niños -comentaba Jacinta refiriéndose a Cristina y Jordi, que acaba de cumplir los 28 años él, y ella

hará los 26 en septiembre-. Cuatro ojos ven más que dos y ocho todavía más. A ver si se compran un piso. Si hay que ayudarles en algo ya se les ayudará...". La opción de ambos, Barcelona, por menos de 200.000 euros. En la lista, varios pisos. "Leváis la documentación a la oficina pero no creo que haya ningún problema con la financiación", comentaba el comercial que los atendía.

Esta entidad bancaria, igual que Caixa Sabadell, aumentaba ayer en un módulo su espacio para poder absorber la demanda. Aunque la espe-

**Los agentes inmobiliarios tienen por delante semanas de trabajo para cerrar los acuerdos de estos días**

ra, en algunos momentos, llegaba a superar la media hora y algunos visitantes optaban finalmente por abandonar la cola. Caso de Josep y Elena. "Ya lo miraremos por internet", sentenciaba él, que en las últimas semanas ha consultado la web de diferentes entidades financieras. "Ellas son las que mandan. Yo puedo aspirar a meterme en algo porque tengo dinero de la venta de un piso de una relación anterior. Hoy cumpla 46 años y estoy en el límite de que ningún ban-

co me ofrezca una hipoteca a treinta años", continuaba.

Mientras, Elena repasaba algunas de las ofertas apuntadas, como un piso en Sants de tres habitaciones por 149.000 euros. Otro en la calle València por 190.000... Otras llamativas ofertas fuera de la ciudad del Grupo Verdier, algunas con descuentos de 120.000 euros, que pocos visitantes podían obviar.

"Lo que más nos gusta es el Poblenou", decía Josep mientras comenzaba una nueva cola en el espacio donde el Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària ha reunido a múltiples inmobiliarias. Entre ellas, Fincas Turó, cuyo API, Xavier Tió, recibió a la pareja. Con una sonrisa. El viernes, el primer día del salón, vendían ya dos pisos y, además, hacían unos doscientos contactos. "Es trabajo para quince días. Estamos muy contentos. Y queda todo el fin de semana. Lo cierto es que la cosa pinta muy bien", explicaba Tió. Josep y Elena tomaban asiento. "Lo mejor que tengo en el Poblenou es un piso de 83 metros cuadrados útiles, con dos baños, tres dormitorios, a cien metros de la playa, en la misma rambla, que tiene como precio en el salón 270.000 euros", anunciaba el comercial de Fincas Turó. Josep y Elena se miraban. Se escapaba algo del presupuesto, pero una posible opción que apuntar en la libreta. Otra más. "Ahora, por lo menos comienzan a haber de nuevo opciones".



Josep y Elena, una de las muchas parejas que ayer fueron al salón Low Cost en busca de piso

LAURA GUERRERO

### Sensación de euforia

El ambiente en el Low Cost, que cerrará hoy sus puertas a las 20 horas, era de épocas pasadas. "En el pasado Meeting Point ya acudió gente decidida a comprar. Aquí hay mucha más. Nos hemos reencontrado los que queremos vender y los que quieren comprar", comentaba un API. Y pocas eran las inmobiliarias, sobre todo de Barcelona y área metropolitana, que de-

clan no haber vendido nada. El liderato, de todas formas, se lo llevaban las entidades financieras. "El viernes vendimos diez pisos y hoy, a las doce del mediodía ya llevamos otros diez vendidos", apuntaba Pol Clota, director del área comercial en el stand de Caixa Catalunya. Compraban particulares, también inversores. Assets Plus presentaba ofertas dirigidas a estos

últimos de incluso el 70%. Sensación de euforia. "Las colas de la entrada y en muchos stands representan un cambio de tendencia muy importante. En Low Cost se ha vuelto a vender, ha vuelto la ilusión a un sector que estaba decaído. Esta ha sido nuestra mejor contribución, se ha roto la tendencia", aseguraba el presidente del certamen, Enrique Lacalle.