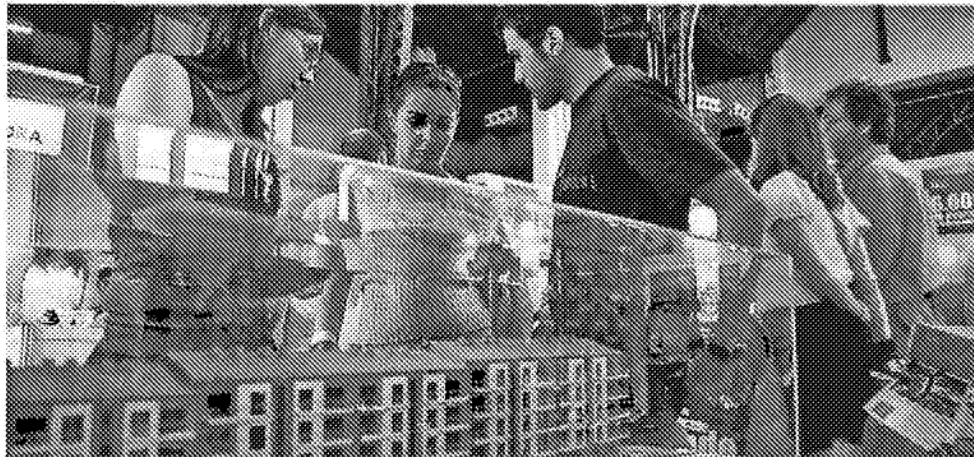




FERIAS

El Low Cost cierra con éxito de ventas



ROSER VILALLONGA

La última jornada del salón Low Cost volvió a congregar una gran afluencia de público

En tres días se han vendido pisos por valor de 30 millones y en días próximos se pueden cerrar transacciones por 40 millones más

RAÚL MONTILLA
Barcelona

Una gran inyección de moral para el sector. Así calificaba ayer Enrique Lacalle, presidente del Primer Salón de las Oportunidades Inmobiliaria Low Cost, el certamen impulsado por el Barcelona Meeting Point y el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona. Y es que, según las primeras estimaciones de la organización, en tres días de feria se han vendido pisos y casas por un valor global por encima de los 30 millones de euros. Y en los próximos días se podrán cerrar otras tantas transacciones, por valor de otros 40 millones. Las inmobiliarias tienen trabajo para varias semanas. Algunas para meses.

"Ha sido un éxito por encima de todas las previsiones más optimistas", manifestó Lacalle ante la respuesta masiva de los visitantes compradores, que han protagonizado largas colas y que han hecho el salón pequeño. Si la organización señalaba que llegar a los 50.000 visitantes sería un éxito, finalmente, y a primera hora

de la tarde de ayer ya se habían superado los 60.000. "Y las cifras de volumen de negocio, de la ventas, son muy importantes dada la situación actual", manifestó el presidente del certamen.

Una prueba de fuego superada con nota que, ahora, Lacalle podría llevar a otras ciudades españolas. El martes anunciará cuáles serán las elegidas para elegir otros salones de oportunidades inmobiliarias y entre las que también podría haber otros municipios catalanes. Sigue habiendo demanda. Y el hecho que hay oferta es también evidente. Tan sólo hace falta facilitar puntos de

"Es una inyección de moral para el sector; ha superado todas las previsiones", dice Enrique Lacalle

encuentros. "Low Cost ha representando un cambio de tendencia que esperemos que prosiga", insistió ayer Lacalle.

Entre los expositores era difícil encontrar a alguno que dijera no haber vendido nada en los tres días de salón. Ayer proseguía la sensación de euforia, mientras se volvían a dar colas para preguntar por un piso, especialmente en las entidades bancarias, y sobre todo en el stand de

Caixa Catalunya, que ha llevado al salón más de 1.700 inmuebles de toda España y donde el tiempo de espera seguía siendo de media hora.

"A ver si la cosa cambia y a partir de ahora nos vamos recuperando. Nos vamos satisfecchos. Hemos hecho en tres días muchos más contactos que en los últimos dos años", señalaba uno de los expositores del espacio del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.

Y es que, al margen de las ventas que se han realizado en el marco del salón, lo más celebrado era el hecho de contar de nuevo con un listado de posibles clientes que buscan pisos... Algo inédito en el último año. Contactos comerciales que, habitualmente, superaban el centenar; y se encontraban en torno al medio millar si lo que se ofertaban eran inmuebles en Barcelona ciudad o en el área metropolitana por debajo de los 250.000 euros. Las rebajas de hasta el 70% -aunque la media solía estar entre el 25% y el 30%- han calado entre los visitantes, que se han acabado de decidir a dar el paso, y han permitido a los expositores sacar gran parte de su stock.

"El Barcelona Meeting Point, que tendrá lugar del 27 de octubre al 2 de noviembre, será la segunda oportunidad de cambiar la tendencia de parón que había y satisfacer la demanda contenida que existe", advirtió Lacalle.●