



Descuentos, trueques, regalos, pruebas..., nuevas técnicas de venta de viviendas para tiempos de crisis se dan cita en el salón inmobiliario 'Low Cost' de Barcelona

## A la caza del piso ganga

MÓNICA BERGÓS BARCELONA

Marta y Álvaro acaban de casarse, pero siguen viviendo con sus padres y ya están «más que hartos». Ayer andaban a la caza de la ganga entre un tumulto de gente, mirando y remirando ofertas aquí y allí, aunque no acababan de decidirse. «Hemos visto buenos descuentos, pero hay que buscar más».

El primer 'Salón del las Oportunidades Inmobiliarias Low Cost', especialmente diseñado para el actual contexto de crisis, abrió ayer sus puertas en Barcelona. Largas colas y aglomeraciones dieron cuenta de la alta afluencia de público en un primer día que fue calificado de «exitoso» por los organizadores. Algunos visitantes, sin embargo, se sintieron «decepcionados» porque las ofertas «no son tan buenas como las pintan».

«Ático de 80 m<sup>2</sup>, vistas panorámicas a Barcelona y el mar. Tasación: 369.800 euros. Ahora: 133.100'. El anuncio, de letras chillonas, era uno de los más llamativos. Casi un 70% de descuento sobre el valor original. Aunque tenía truco. «Son pisos con usufructo, quien lo compre debe esperar unos años hasta que fallezca la persona anciana que lo habita», explicaba Carles Amo, socio de la empresa expositora. Su mostrador estuvo muy concurrido, aunque Amo se encargaba de aclarar que la golosa oferta estaba



OFERTAS. Un hombre se informa sobre una de las promociones anunciadas. / EFE

dirigida «sólo a inversionistas».

Menos trampa ofrecía una compañía dedicada al trueque inmobiliario. «Si no puedes vender tu piso... ¡cámbialo!», animaban sus promotores. «La cosa es bien sencilla, se hace un trueque de viviendas entre dos propietarios, con una doble compraventa y se abona la diferencia de precio entre las dos viviendas», relataba Pere Vallés, director de la empresa. Javi, funcionario de 35 años con un piso en Barcelona e interesado en comprar uno más grande, consideraba «muy interesante e imaginativa»

la propuesta. «El trueque permite que todo vaya mucho más rápido, y no se pierde dinero, aunque sólo es útil si hay muchos pisos registrados».

### Soluciones imaginativas

Para soluciones imaginativas la que proponía una inmobiliaria que daba la oportunidad a los posibles compradores de vivir en el piso durante dos días antes de lanzarse a adquirir la propiedad. «Cuando quieres comprar un coche, tienes la opción de probarlo, ¿Por qué no con una casa que vale cien veces

más?», se preguntaba Tomás Martí, director de la compañía.

Una entidad financiera regalaba 6.000 euros si los visitantes se comprometían a adquirir una vivienda en el mismo salón 'Low Cost'. Otras promotoras ofrecen un seguro de desempleo, que se hace cargo del pago de la hipoteca durante un año si el comprador se queda sin trabajo. Todo parece válido para deshacerse de los stocks acumulados durante los meses en los que ha arreciado la crisis.

Aunque sigue sin ser suficiente para muchos compradores. «Los

613.512  
casas nuevas  
a la venta

EL CORREO BILBAO

En España había al acabar 2008 un total de 613.512 viviendas nuevas en venta, de las que el 45,7% se encontraba en la costa mediterránea, según un informe elaborado por el Gobierno.

Por autonomías, Andalucía estaba a la cabeza, con 104.000, seguida de Cataluña, con 98.000 y Valencia, con 94.000. En el País Vasco había 12.078, que representaban 5,6 por cada mil habitantes, una de las proporciones más bajas de España.

El informe desvela también que había 626.691 viviendas en construcción -7.845 en Euskadi- de las que el 39% ya habían sido vendidas.

pisos siguen muy caros, tienen que bajar más», afirmaba Mercè, maestra de 40 años. «Estoy un poco decepcionado, porque he visto muy poca oferta en Barcelona ciudad, y los descuentos no son en realidad tan grandes como los anuncian», manifestaba Luis, ingeniero de 28 años que busca un piso de «tres habitaciones y con terraza, que no supere los 350.000 euros».

De entre los miles de visitantes fueron pocos los que se aventuraron a dar el 'sí' en un primer día en el que muchos reconocieron que fueron sólo a «chafardear».