

Barcelona Meeting Point planea llevar su salón 'Low Cost' a otras ciudades

La iniciativa ya cuenta con la participación de 90 empresas expositoras y cajas de ahorro

P.Z.

BARCELONA. El ajuste del mercado inmobiliario ya se deja sentir en promotores, entidades bancarias y particulares. El interés por dar salida a parte del parque de viviendas sin vender se extiende por toda España y Barcelona Meeting Point (BMP) ya piensa en replicar en otras ciudades españolas su salón *Low Cost*, que organiza el próximo mes de junio en Barcelona.

La buena respuesta por parte de las empresas participantes y las expectativas entre el público llevan a la organización del evento a no descartar más ediciones, tanto en otras ciudades de Cataluña como en otras del resto de España.

El Primer Salón de las Oportunidades Inmobiliarias, organizado por BMP, reunirá en la capital catalana a oferta y demanda con descuentos de entre un 20 y un 30 por ciento. El evento cuenta hasta el momento con la participación de 90 empresas expositoras, entre las que destacan algunas como Metrovacesa, Habitat o Reyal Urbis, que ya han confirmado su asistencia al salón, que empieza el próximo 12 de junio.

Además de promotoras, distintas entidades de ahorro no han querido pasar por alto la oportunidad de participar en el primer salón de estas características que se celebra en España y algunas como Caixa Catalunya, Caixa Sabadell o Caixa de Tarragona también acudirán a la cita. La organización anunció ayer que ha puesto en marcha la comercialización de 25 stands más, tras haber completado las dos primeras fases.

La buena acogida de la idea impulsada por Barcelona Meeting Point entre las empresas partici-

pantes llevará a superar el centenar de expositores en su primera edición.

El presidente del Salón, Enrique Lacalle, se ha mostrado convencido que la tercera fase de comercialización se completará y que el evento será un éxito de público, ante la confianza que han depositado las empresas participantes.

El objetivo de la feria *Low Cost* es sacar *stocks* de las promotoras a precios de oportunidad, lo que ha generado expectativas entre los posibles compradores particulares. BMP ya dejó claro cuando anunció la celebración del salón que serían las inmobiliarias las encargadas de fijar los precios de venta. La entrada para el público costará cinco euros y las empresas pueden disponer de una superficie mínima de

30

POR CIENTO. Son los descuentos que se podrán encontrar en los inmuebles del Salón 'Low Cost'.

diez metros cuadrados por unos 3.500 euros. Otras de las inmobiliarias que ya han confirmado su participación son Procama, Promohogar, Grup Qualitat, Premier o Servihabitat.

Además de destacadas inmobiliarias y cajas de ahorro, el evento contará con la participación del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (APIS) y la Cámara de la Propiedad Urbana.

Entre las iniciativas de la primera edición del Salón de las Oportunidades Inmobiliarias está la puesta en marcha de una subasta presencial durante el evento por parte de una empresa líder de este sector en España.

El salón, que se celebrará en el recinto ferial de Montjuïc, será totalmente de carácter comercial, al que podrá acceder todo el mundo, a diferencia del Meeting Point, con un perfil más profesional.



Enrique Lacalle, presidente de Barcelona Meeting Point (BMP). LUIS MORENO