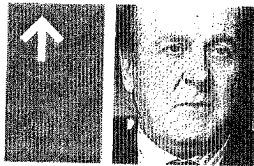


Los protagonistas



Enrique Lacalle
PRESIDENTE DE BARCELONA MEETING POINT

Adapta su oferta a la situación
El Barcelona Meeting Point está demostrando una gran capacidad de adaptación a la situación del mercado inmobiliario. Dada la caída en las ventas, acaba de anunciar el lanzamiento de un salón inmobiliario *de bajo coste* para dar salida a viviendas aún sin vender.



ABRIRÁ ENTRE EL 12 Y EL 14 DE JUNIO

El salón inmobiliario 'lowcost' anuncia descuentos del 30%

Barcelona Meeting Point organiza la feria en fin de semana y las cajas están dispuestas a acudir para vender y financiar

J. Sacristán

BARCELONA. El esperado ajuste en el precio de la vivienda ya está aquí. El presidente de Barcelona Meeting Point (BMP), Enrique Lacalle, anunció ayer el lanzamiento de un salón inmobiliario donde los compradores podrán gozar de descuentos en los pisos de entre el 20 y el 30 por ciento. "Es una oportunidad única, donde la oferta y la demanda, que sigue existiendo, se encontrarán por primera vez", explicó Lacalle.

El salón se celebrará en el fin de semana entre el 12 y el 14 de junio en el recinto de Fira de Barcelona en Montjuic. "Se trata de una feria puramente comercial para el gran público, que se diferencia totalmente del Meeting Point, más dirigida a profesionales", indica su presidente.

La feria, bautizada como Low Cost, "está pensada para dar un vuelco al momento actual, para reanimar el sector", asegura Lacalle. Por eso habrá pocos lujos, "se trata de una feria con una estética muy funcional, muy al estilo Bread & Butter y con carteles en los que figure el precio anterior y el actual", añade. Las tarifas de la feria también serán bajas. La entrada para el público costará cinco euros y las empresas podrán disponer de una superficie mínima de 10 metros cuadrados por 3.500 euros.

Interés de cajas y bancos

Por el momento, ya hay quince empresas interesadas en contratar superficie en la feria. "Las cajas y algunos bancos están dispuestos a venir para liquidar parte de los pisos que tienen en sus carteras", argumenta Lacalle. Sin embargo, mucha de estas entidades acudirán al salón con *marca blanca*, es decir sin colocar su nombre en la feria. "Por eso estamos cerrando un acuerdo




En primer plano, Enrique Lacalle junto a Manuel Royes, del Consorci BMP

con los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API), para que vengan ellos a garantizar las operaciones", añade.

Algunas cajas sí que acudirán con su marca. Es el caso de Caixa Catalunya que cuenta con un importante parque de viviendas a través de su filial Procám. "A las cajas les voy a pedir que vendan pisos, pero, también es importante que monten oficinas dentro de la feria para que ofrezcan financiación", afirma Lacalle. El tema financiero es el que

más preocupa a los promotores ya que sin él no pueden vender pisos aunque los precios estén rebajados. "Hablé con el presidente de los promotores catalanes, Enric Reyna, y me aseguró que este es el tema clave para que la feria funcione". Barcelona Meeting Point espera conseguir la participación de unas 100 empresas expositoras.

 Más información relacionada con este tema en www.eleconomista.es