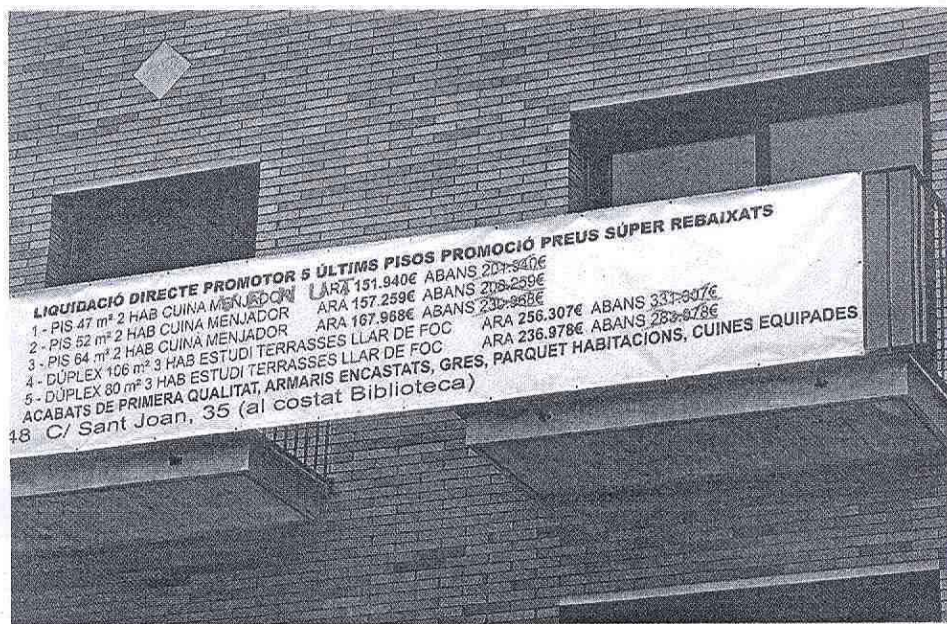


## FERIAS

El salón de las viviendas con descuento, el Low Cost, amplía el espacio en Montjuïc por el alud de expositores

# Pisos con estrella



Promoción de viviendas nuevas con descuentos de hasta el 27% en un edificio de Centelles

**SILVIA ANGULO**  
Barcelona

**O**utlets, liquidaciones, oportunidades o rebajas. Palabras mágicas en tiempos de crisis. Si los salidos llegan al mercado inmobiliario la expectación es mucho mayor. El salón Low Cost de viviendas que se celebrará en Barcelona el próximo mes de junio ha agotado todo el espacio que inicialmente había previsto para acoger a los expositores, en el palacio número 8 de Montjuïc. Por eso, han tenido que abrir una segunda fase y ampliar la superficie. Se ha pasado así de 67 cubículos a poner en alquiler 44 más. Y es que en esta feria se venderán pisos con descuentos que podrían superar el 30% del precio inicial.

Una oportunidad única para promotores o agentes de la propiedad inmobiliaria que en estos momentos concentran un elevado stock de pisos que no encuentran salida en el mercado, aunque sí que existe una demanda que permanece latente y espera que los precios bajen aún más.

## El salón ha tenido que poner en alquiler otros 44 stands además de los 67 previstos inicialmente

El presidente del futuro salón y del Barcelona Meeting Point (BMP), Enrique Lacalle, explica que no se esperaban este éxito, aunque reconoce que las primeras semanas tras anunciar la celebración del salón ya recibieron un alud de llamadas. "Se trata de un buen síntoma para el sector y para la ciudad", dijo Lacalle. En este sentido, explicó que ya han confirmado su asistencia cajas de ahorros, bancos y promoto-

res pequeños y medianos, aunque puntualizó que muchas de las inmobiliarias acudirán con marcas blancas.

Es decir, no hace falta que asistan con su propia firma si consideran que su presencia en un salón low cost puede devaluar su producto. Así las grandes promotoras pueden reservar parte del stock que poseen sin vender para exponerlo en la feria sin necesidad de hacerlo bajo su firma. Esta premisa también servirá para cajas y bancos que empiezan a ser poseedores de un amplia oferta de viviendas ya sea por impagos de particulares o por deudas de promotores. La feria también está

abierta a particulares que deseen vender su vivienda.

En un mes, desde que se presentó el salón, se han cubierto todos los stands. Se trata de cubículos de 10 metros cuadrados -todos iguales- que se entregan con mobiliario y todos los servicios. El precio llave en mano ronda los 3.500 euros, una inversión que, según Lacalle se recupera con la venta de un solo piso. "La primera semana se recibió un importante número de llamadas, interesándose por la feria y las condiciones. Al final muchas de ellas acabaron por contratar uno de los cubículos", explica Lacalle. Por eso, se han visto obligados a ampliar el espacio previsto. "Por las reservas de los promotores podemos comprobar que era el producto que el sector necesitaba", sentenció el presidente del certamen.

El futuro salón de las oportunidades inmobiliarias que se celebrará del 12 al 14 de junio quiere convertirse en una cita obligada de los que quieren comprar una vivienda en la ciudad, la costa o el interior. Allí se podrá encontrar obra nueva, usada, segundas residencias, locales, oficinas, apartamentos y hasta naves industriales. "Los precios los fija el promotor, aunque la organización recomienda que para tener éxito y dar salida a las viviendas se rebajen y se recoja el coste inicial. De esta manera, el cliente podrá establecer las diferencias", puntualizó Lacalle. Y es que en el salón los posibles compradores podrán encontrar viviendas rebajadas con descuentos que podrían llegar hasta un 30%. Otra de las iniciativas que se llevarán a cabo en el marco de la feria es la celebración de subastas de viviendas.

La voluntad del salón es la de no competir con el Barcelona Meeting Point que se celebrará durante el segundo semestre del año. El salón de las oportunidades inmobiliarias, en palabras de Lacalle, pretende dar "un giro al momento que vive el sector".

## Metrovacesa vende en webs 'outlet'

La inmobiliaria Metrovacesa ha descubierto una nueva manera de vender viviendas y, vistos los resultados, no le ha ido del todo mal. Desde el pasado miércoles hasta ayer, viernes, la promotora ha puesto a la venta en una conocida web dedicada a vender productos de lujo a precios de ganga algunas viviendas que tiene en stock en Madrid, Marbella o Barcelona. Los descuentos en viviendas que oscilaban entre los 38 y los 165 metros cuadrados superaban en determinados casos los 100.000 euros. Así, un piso en Via Augusta, de un solo dormitorio y con un precio inicial de 409.000 euros, se podía comprar a través de internet por 310.000. En la calle Sardenya los precios eran similares. El precio de reserva en todos los casos era de 600 euros.