

La Región

Piso y coche por el mismo precio

M.J.M. - 04-06-2009

Piso y coche en la misma compra. Con el fin de dinamizar la venta de vivienda y, a la vez, la de vehículos, el sector inmobiliario ourensano emprende una campaña promocional con seis 'packs ahorro' que oscilan entre 116.500 y 167.000 euros.

Apartamento de 70 metros cuadrados ubicado en el barrio de O Couto y un coche Mercedes clase A por 116.500 euros. O un piso de 90 metros y un Audi A3 por 124.000 euros. Son dos ejemplos de una nueva campaña promocional que desarrolla el sector inmobiliario ourensano, que se alía con el de venta de vehículos para idear nuevas fórmulas de captación de clientes. El objetivo es dinamizar el consumo en dos de los ámbitos más afectados por la crisis, particularmente el de vivienda (el de turismos ha mejorado algo tras la puesta en marcha de las últimas líneas de ayudas a la compra).

Esta iniciativa de venta con junta de piso y coche está promovida por la Asociación de Inmobiliarias de Ourense (Adeido), que desarrolla inicialmente en una de sus agencias asociadas -Fogarsa- junto al concesionario Autos Santa Rita. Se trata de una propuesta que está en fase experimental y, a la vista de sus resultados, Adeido estudiará su ampliación a otras inmobiliarias y la firma de convenios de colaboración con otros concesionarios interesados, según explica su presidente, Benito Iglesias.

La campaña acaba de comenzar e incluye seis 'packs ahorro' de piso y coche, cuyos importes totales oscilan entre los 116.500 y los 167.000 euros. Las viviendas proceden de propietarios particulares y son todas seminuevas, excepto una para reformar. Mientras, los vehículos que forman parte de la promoción pertenecen a las marcas Mercedes y Audi, son nuevos y su valor está en torno a los 18.000 euros.

Dar salida a viviendas sin vender

Para elaborar estos paquetes promocionales, el descuento se aplica sobre el precio de la vivienda, cuyos propietarios accedieron a recortar de forma sustancial el importe que pedían en un principio por su piso. Es una fórmula con la que pretenden dar salida a las viviendas, que llevaban intentando vender desde hace mucho tiempo sin conseguirlo, debido a la parálisis en la que está inmersa el mercado desde hace dos años. El precio del vehículo en la promoción es similar al descuento que se puede conseguir al negociar la compra de un piso: si hace un par de años era imposible lograr una rebaja del importe, actualmente un comprador puede lograr rebajas de 20.000 euros sobre las cifras iniciales o, en todo caso, otras compensaciones (como amueblar la cocina).

Mientras, en lo que se refiere al vehículo, se puede negociar otro



La Región

modelo de coche si le interesa al cliente o, si no lo quiere, se le descontaría la parte correspondiente. La campaña promocional incluye los impuestos y matriculación del vehículo, y la posibilidad de acogerse a las ayudas aprobadas por el Gobierno si cumple los requisitos de entrega un turismo con más de 10 años o de 150.000 kilómetros. Los impuestos de la vivienda no están incluidos.

Fuente:

<http://www.laregion.es/>

*Para reutilizar esta noticia por favor consulta el punto 3 de las [Condiciones de uso](#) del sitio web.
No se permite la reutilización de noticias de agencias.*