

# Per què trobem habitacions a 3.000 euros?

La revenda d'agències majoristes i la política d'una minoria d'hotels dispara els preus a Barcelona

## Reportatge

CARLES ARBOLÍ

**L**a revenda irregular practicada per agències majoristes i l'actitud d'una minoria d'establiments, que han incomplert l'acord entre el Gremi d'Hotels de Barcelona i l'organització del Mobile World Congress, són els responsables que, menys d'una setmana abans de l'inici del certamen, els preus de moltes habitacions s'hagin disparat de manera desorbitada. Tal com explicava ahir el diari ARA, en alguns casos es multiplicava la tarifa per 50 en només una setmana de diferència. Una part dels hotels afectats per la pràctica irregular de les agències estudien emprendre accions legals contra aquests majoristes, mentre que d'altres rectificaven les seves tarifes a la baixa.

### El preu de l'habitació

#### Qui decideix les tarifes?

GSMA, organitzadora del Mobile World Congress, i el Gremi d'Hotels de Barcelona tenen signat un acord amb els preus màxims que poden oferir els establiments durant la setmana de l'esdeveniment. Així, segons aquest compromís, els hotels de quatre i cinc estrelles han d'aplicar una tarifa màxima que no pot superar els 360 euros. Els establiments de categories inferiors estan fora del pacte. El responsable de la Generalitat en la candidatura de Barcelona com a seu del congrés, Sergi Marcén, explica que l'acord es va signar per evitar precisament que "es descontrollessin els preus", tot i que admet les dificultats per controlar la "revenda" per internet.



Un total de 388 establiments formen part del Gremi d'Hotels de Barcelona i l'àrea metropolitana amb una oferta de 33.315 habitacions. PERE TORDERA

### El procediment

#### Qui gestiona les reserves?

Barcelona Business Pass és l'agència oficial del congrés i qui compra paquets d'habitacions als hotels als preus pactats. Aquesta oferta és la que es posa a disposició dels assistents a l'esdeveniment. Les habitacions sobrants les pot gestionar cada establiment per les vies convencionals de venda i si estan agrementats han de mantenir les mateixes condicions tarifàries.

### Els canals de venda

#### Per què es desapareixen els preus?

Hi ha dues causes: la revenda de les agències majoristes i la política d'una minoria d'hotels. Molts establiments tenen contractes signats amb grans agències majoristes segons els quals es reserva un nombre



**Pacte GSMA i el gremi hoteler acorden uns preus màxims per evitar l'especulació**

determinat d'habitacions durant tot l'any. Aquests contractes tenen una clàusula que indica que en dates concretes, entre les quals hi ha la setmana del Mobile World Congress, no poden oferir habitacions. Tot i això, algunes d'aquestes agències han incomplert aquests contractes i, a causa de l'alta demanda, han posat al mercat habitacions a preus desorbitats i a l'esquena dels mateixos establiments. Seria el cas dels hotels Alexandra, Confortel Barcelona i Travelodge Hospitalet, que ahir van descobrir que a través d'internet es venien habitacions seves a preus que oscil·laven entre els 999 i els 2.970 euros la nit. En cas de vendre's alguna d'aquestes habitacions, el benefici és exclusivament per a l'agència majorista. Els establiments estudiaven ahir denunci-

ar-les per incompliment de contracte. La directora de relacions internacionals de Fira de Barcelona, Sònia Graupera, revelava ahir al Twitter l'existència de "pirates que compren paquets d'hotels i els revenen" i defensava el paper i la col·laboració dels establiments hotelers de la ciutat. L'altre cas que s'ha detectat aquests dies és el d'hotels -una minoria- que no han aplicat l'acord entre el Gremi i el Mobile World Congress i han augmentat les tarifes de manera indiscriminada a mesura que s'acostava la setmana del congrés. Algun d'aquests establiments va rectificar ahir mateix les seves tarifes a la baixa, de 1.299 euros a poc més de 400, mentre que d'altres mantenien els preus alts. Hi ha un tercer grup d'hotels, els de categoria inferior a les quatre estrelles i que estan fora de l'acord, que tenen llibertat per aplicar tarifes segons l'oferta i la demanda. Això explicaria l'increment de preus.

### Les reaccions

#### Quines repercussions té?

El preu dels hotels és una de les qüestions que més valora l'organització del congrés a l'hora d'establir-se en una ciutat i per això es va arribar a l'acord amb el Gremi per evitar pràctiques abusives. Aquesta crisi arriba en el moment en què GSMA està decidint la seu del certamen a partir del 2013 entre Barcelona, París, Munic i Milà. L'actitud de les agències majoristes i d'alguns hotels preocupa al sector i a les administracions pel seu efecte en el futur de la candidatura. El conseller de Territori, Lluís Recoder, ho visualitzava en un tuit: "Tot i que passi en altres llocs, dubto que l'especulació amb els preus d'hotel a Barcelona reforci la nostra imatge".