

Fornells tanca tres dies de motor amb més de 400 cotxes venuts

La fira de vehicles d'ocasió a Fornells de la Selva ha superat les 400 vendes malgrat un context de mercat menys favorable que l'any passat

Expocasió Girona ha tancat aquest diumenge a Fornells de la Selva amb més de 400 vehicles venuts, segons l'estimació de l'organització. Albert Alsina situa el balanç final entre les 400 i les 420 operacions, després de tres dies de fira al polígon del Pla de la Seva, on s'han concentrat més de mil vehicles d'ocasió, quilòmetre zero i seminueus. La xifra arriba en un context de mercat menys favorable que el de l'any passat, però amb una resposta que Alsina considera positiva, sobretot pel volum de vendes registrat entre divendres i dissabte. La fira s'ha celebrat del 15 al 17 de maig amb més de 1.000 vehicles disponibles en un petit espai. Expocasió Girona ha tornat a convertir el polígon del Pla de la Seva, a Fornells de la Selva, en un gran aparador del cotxe d'ocasió a les comarques gironines. Durant tres dies, el recinte ha concentrat més de mil vehicles entre cotxes d'ocasió, quilòmetre zero, seminueus, furgonetes, motos, autocaravanes i models híbrids i elèctrics, segons la informació de la mateixa fira. El balanç de tancament se situa per sobre de les 400 vendes. Segons Albert Alsina, la fira hauria acabat entre les 400 i les 420 operacions, després de tancar divendres amb 101 cotxes venuts i un dissabte amb 213. La previsió de pluja va fer arrancar el certamen amb incertesa, però l'organització sosté que el nivell de vendes es va mantenir en valors similars als últims anys. L'ambient ha canviat segons el dia. Divendres, explica Alsina, hi va anar sobretot un públic més adult i amb una idea més directa del vehicle que volia comprar. Dissabte hi va haver més moviment de gent que passejava, comparava i buscava quin cotxe li encaixava. Diumenge al matí, en canvi, la imatge era més familiar, amb moltes famílies amb nens recorrent l'espai. La fira funciona, segons el responsable d'Expocasió, perquè concentra en un sol punt una oferta que normalment obliga el comprador a anar de concessionari en concessionari. Alsina ho resumeix amb una imatge clara: mil vehicles en una zona de 14.000 metres quadrats, amb opcions de tots tipus, de tots preus i de tots colors. Aquest volum d'oferta és una de les claus del certamen. L'altra, segons Alsina, és la confiança. El responsable de la fira assegura que hi ha famílies que hi han comprat el tercer o el quart vehicle perquè troben cotxes revisats, garantits i venuts per expositors amb servei postvenda. El comprador no arriba sempre amb un model tancat al cap. Segons Alsina, molta gent sap quin tipus de vehicle necessita i quin límit aproximat no vol superar, però decideix al recinte després de comparar opcions. Posa com a exemple qui busca un SUV compacte o mitjà per sota dels 20.000 euros i acaba triant entre diverses alternatives properes a aquest import. La demanda, afegeix, es concentra sobretot en vehicles amb poques complicacions. La majoria de compradors ja mira cotxes amb algun tipus d'hibridació, mentre que hi ha poca demanda de dièsel. Els models que més sortida tenen són els SUV compactes i mitjans, que Alsina situa com els vehicles amb més pes dins les vendes de la fira. El resultat arriba en un moment menys favorable per al mercat. Alsina admet que el primer trimestre de l'any ha estat fluïx per a les vendes de vehicle d'ocasió, però sosté que Expocasió ha aconseguit mantenir uns nivells alts. També apunta que, tot i una lleugera baixada respecte a l'any anterior, el retrocés no és tan fort com el que s'ha notat en els primers mesos de l'any. El balanç no s'esgota aquest diumenge. Segons Alsina, una part dels visitants que no tanquen la compra durant el cap de setmana acaben formalitzant l'operació els dies posteriors al concessionari, després d'haver vist el vehicle a la fira i haver identificat l'expositor. La cita de Fornells forma part del calendari d'Expocasió, que aquest any també ha passat per la Bisbal i preveu noves edicions després de l'estiu, a Blanes al setembre i de nou a Girona a mitjan octubre, segons explica Alsina. Més que una simple exposició de cotxes, Expocasió ha tornat a funcionar com un punt de trobada entre oferta, necessitat i

pressupost. En un mercat més fred, Fornells ha concentrat durant tres dies el que molts compradors busquen: veure, comparar i decidir sense haver de recórrer concessionaris un per un.

Font del document:

<https://www.diaridegirona.cat/economia/2026/05/17/expocasio-girona-tanca-mes-400-vendes-fornells-130330867.html>