

SIMA

salón inmobiliario
internacional de madrid

**20-23
MAYO
2010**

FERIA
DE
MADRID

La reaparición de la oferta de vivienda sobre plano y del inversor privado, protagonizan SIMA 2010

Un público comprador de calidad, informado y con las cosas claras, que acude a la feria interesado en su primera vivienda, en vivienda de reposición, en vivienda turística o en productos de inversión, configura el retrato robot del visitante de SIMA 2010.

La demanda de vivienda turística vuelve a ganar terreno. En SIMA2010 ha supuesto en torno al 30% de la oferta total.

Los dos perfiles mayoritarios de visitantes han sido las parejas jóvenes y las de mediana edad.

La duodécima edición de la feria se cierra con un incremento en el número de expositores del 6% respecto a 2009.

[Madrid 23/05/2010] “Por fin comienza a verse la luz al final del túnel”. De esta manera, tan gráfica como recurrente, resumía un expositor su impresión sobre la duodécima edición del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid [SIMA], que hoy ha cerrado sus puertas en el recinto ferial de Ifema. La feria ha sido visitada por 47.230 personas.

Lo cierto es que desde el primer día de la feria ya se observaron pistas acerca de la recuperación de la demanda. Una de ellas, el incremento del 6% en el número de expositores con respecto a SIMA09. Otra, el importante número de maquetas en la feria, que regresan a SIMA y que son una muestra de que un cierto nivel de actividad comienza a registrarse en forma de nuevas promociones. “Ha vuelto a aparecer –reflexionaba Asunción Gallardo, delegada Comercial en Madrid de Hércules- el comprador que apuesta por la flexibilidad a la hora de comprar y que, por tanto, prefiere hacerlo sobre plano”. Junto a este comprador, que manifiesta “cierta confianza en el futuro inmediato”, la otra novedad de la feria ha venido de la mano del pequeño inversor particular.

“Sin lugar a dudas, los inversores comienzan a moverse más”, sentencia Laura Crespo, directora de Marketing de Gilmar. En la misma línea reflexiona Pedro Menárguez, gerente de Marsol. “Respecto a la edición del pasado año hemos notado un sustancial incremento de personas mayores, jubilados en su mayoría, que están buscando producto, vivienda turística en nuestro caso, como inversión o refugio para sus ahorros”. Para Juan Luis Baydal, director general de Danubio Homes, adelanta una explicación coyuntural a la reaparición del inversor privado. “En este momento, la inversión en producto residencial, tanto en mercados consolidados como emergentes, es una opción cada vez más interesante”. Danubio Homes comercializa viviendas en Budapest.

La calidad del público visitante ha sido otro de los aspectos mejor valorado por los expositores. “Han preguntado mucho, como si ya tuvieran una idea prefijada”, comenta Miguel Aguilar, delegado en Madrid de Level. “Nos ha llamado la atención lo informado que ya venía el visitante y lo claro que tenía las cosas”, apunta Carmen Ruisánchez, directora Comercial de Adrisa. Por su parte, María José Monchón, responsable comercial de la Zona Centro de Vallehermoso, también insiste en el hecho de que el visitante de esta edición “es más experto

SIMA

salón inmobiliario
internacional de madrid

20-23
MAYO
2010

FERIA
DE
MADRID

que el de anteriores, se nota que ya conoce cómo funcionan las ferias”. De la misma opinión es Gonzalo Márquez, responsable del área Residencial de Promhogar. “Visitas con las ideas muy claras, que van directamente al grano, que saben lo que quieren y que se han informado con antelación”.

Una edición positiva

“Ha resultado una edición muy positiva”, afirma Gema Dorado, coordinadora de Ventas de Quabit Inmobiliaria, que destaca otros dos aspectos de su participación en la feria. “En primer lugar por el número de visitas a nuestro stand, que ha crecido respecto al pasado año. En segundo lugar por el interés que han mostrado por la oferta de vivienda sobre plano”. Para Jacqueline Salval, responsable de Ventas de Edival, “Los visitantes han superado nuestras expectativas”. Valoración que también comparten Laura Crespo, directora de Marketing de Gilmar, para quien su stand “ha tenido mucho movimiento durante los cuatro días de feria y de gente verdaderamente interesada en comprar”, y Óscar García, gerente de Ventas de Acciona, que declara su “satisfacción” con las visitas recibidas, todas ellas de “mucho calidad”. Por su parte, José Ramón Prol, jefe de Ventas de Pryconsa, no deja dudas al respecto: “En SIMA, las expectativas siempre se cumplen”.

Además de la calidad del público visitante y del conocimiento del producto que buscaba, la gran mayoría de los expositores consultados también han coincidido en que las tipologías más demandadas han sido la vivienda de una habitación por las parejas jóvenes sin hijos y las viviendas de reposición, de dos o tres habitaciones, por las parejas con descendencia y ya consolidadas. Asimismo, la residencia turística ha tenido un significativo en la preferencia de los visitantes, de manera especial entre el segmento de mayores de 55 años, que ven en este producto, como señala José Luis Delgado, delegado en Madrid de Grupo Mahersol, “una oportunidad para sacar partido del ajuste de precios que se ha producido en la oferta”.

Satisfacción entre los expositores internacionales

Para los expositores internacionales, SIMA2010 ha resultado una rentable inversión. No sólo porque el perfil del visitante se ha ajustaba cien por cien a la características del producto con el que acudían a la feria, como en el caso de Danubio Homes, sino también, como en el caso nacional, por la cantidad y calidad de los visitantes. Una valoración en la que coincide Ellis Pérez, PR Vicepresidente de Capcana. “Para nosotros, SIMA no es una cuestión de cantidad, sino de calidad. Y en ese sentido, estamos muy contentos con el curso de la feria. Hemos realizado numerosos contactos de muy alto valor y cerrado relaciones que darán su fruto en los próximos meses. Es la quinta vez que venimos y habrá una sexta”.

Para Marina Valenzi, directora comercial de NewHomes21 Investments, la feria ha demostrado que “el inversor privado comienza a moverse e interesarse por nuevos productos. Asimismo hemos tenido encuentros con varios promotores y constructores interesados en invertir en nuestros proyectos en Cabo Verde”. Por su parte, Rafael Crespo, del estado de Río Grande do Norte, en Brasil, considera que el público que ha acudido a su stand ha asido “de muy alta calidad. Se trata de inversores que buscan alternativas diferentes a la que puedan encontrar en España y Río Grande do Norte les ofrece esa oportunidad”.

Contacto de Prensa

Fernando Urías | +34691058457 | urias@premium-comunicacion.com