

(Planner Reed)

Éxito de visitas y de operaciones comerciales en SIMA Especial Otoño

43.411 personas visitaron la feria, que reunió 91 expositores y una oferta de más de 400 promociones



“Esperábamos una excelente acogida, pero los resultados finales han superado incluso nuestras expectativas más optimistas”, puntualiza Eloy Bohúa, director general de Planner Reed, empresa organizadora de SIMA Especial Otoño. “SIMA ha vuelto a confirmar que el mercado responde, que cuando una feria es capaz de concitar en torno suyo un estímulo, tanto los expositores como el público acuden a esa cita. Por este motivo vamos a continuar con la organización de nuevas ediciones especiales de SIMA”.

En opinión de Bohúa, las cifras y el nivel de satisfacción de las empresas expositoras justifican esta decisión. “SIMA Especial Otoño ha sido la mayor y mejor

feria inmobiliaria de cuantas se han celebrado en Madrid en estos dos últimos meses. La mayor por superficie ocupada, 5.400 metros cuadrados, por expositores, 91, por oferta comercializada, más de 400 promociones, y por visitantes, 43.411. Y la mejor por la variedad de producto ofertado, por la calidad del público asistente, por los miles de contactos útiles realizados por los expositores y por los cientos de operaciones cerradas durante los cuatro días de la feria”. Para el director general de Planner Reed no sólo es una cuestión de cifras: “Aun siendo importantes, las cifras no determinan por sí mismas el éxito de una convocatoria. Importa, y mucho, la opinión de nuestros expositores, y, en ge-

neral, las impresiones que hemos recogido sobre el resultado de la feria son extraordinariamente positivas”.

Los expositores, satisfechos

Javier Roca de Togores y Valera, director gerente de Zapata Inmobiliaria, resume su impresión sobre SIMA Especial Otoño con las siguientes palabras: “Es hora de que empecemos a decirlo claro y alto. Se vende. Se vende. Ésta es una realidad incuestionable y SIMA Especial Otoño lo confirma”, Para el directivo de esta promotora, que ha vendido la mayor parte del producto que traía a la feria (“en firme ya hemos reservado siete viviendas y no descarto que sean más cuando concluya

la feria”, declaraba el sábado por la tarde), los resultados de SIMA Especial Otoño han sido “muy buenos. Casi no hemos tenido un momento de respiro en nuestro stand y además el público que ha acudido a él ha sido de mucha calidad”. También Ricardo Regalado, presidente de Provilasa-Antares, confirma esta impresión. “Poco mirón y mucho público interesado de verdad en comprar una vivienda. Sólo en los tres primeros días de feria hemos reunido una base de más de 500 clientes potenciales”.

Área Asprima

Provilasa-Antares ocupó uno de los stands del área de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima) que, como en la última edición de SIMA, celebrada en mayo, ha tenido un espacio propio en la feria de más de 800 metros cuadrados en el que ha agrupado un total de 14 empresas asociadas y al portal www.viviendasasequibles.org de la Comunidad de Madrid. Además de la propia Asprima, han participado en este espacio Activitas, C-15, Gesmar, Gestesa, Gestilar, Grupo Vima, Habitat, Lidera, Premier, Provilasa-Antares, Pryconsa, Reyall Urbis, Roan y Sacresa.

La comparación con el resto de las citas que desde principios de septiembre han trufado el calendario ferial del sector inmobiliario ha sido otra constante en las opiniones de los expositores de SIMA Especial Otoño. “Sin duda ésta ha sido la mejor, tanto por el número y nivel de expositores como por lo atractivo de los diseños de sus stands”, apunta María Prieto Peña, directora Comercial, Marketing y Comunicación de Realia. También para Gonzalo Márquez de la Plata, jefe de Producto Residencial de Promhogar, la afluencia y la calidad del visitante ha constituido una de las claves del éxito de la feria. “La feria ha resultado excelente, tanto por el nivel de los expositores como del público que nos ha visitado. La gente venía sabiendo lo que quería y eso facilita siempre las cosas. Nosotros, por ejemplo, hemos cerrado una media de seis operaciones diarias”. Para

Sara Pérez, directora de Comunicación de Maresman, “SIMA Especial Otoño ha superado todas nuestros objetivos. Estamos muy contentos. Sólo en los tres primeros días de la feria ya habíamos generado más de 170 contactos cualificados”.

Para Silvia Álvarez, directora de Marketing de Gestesa, “nuestra valoración de la feria es muy positiva. Vino mucha gente interesada en adquirir una vivienda, lo que nos ha permitido cerrar varias reservas y más de 200 contactos”. Por su parte, Gema Dorado Rodríguez, coordinadora Comercial de Afirma, también insiste en la calidad del visitante, reflejada en las más de las “120 visitas atendidas sólo en los dos primeros días de feria y en las seis viviendas vendidas en ese mismo plazo”. Una valoración que también comparte Esther Bolado Peromingo, responsable de Publicidad y Comunicación de Acciona,



para quien lo más importante de una feria “es su capacidad para generar contactos de interés y derivar potenciales clientes a nuestras oficinas. Y esto lo ha conseguido SIMA Especial Otoño”.

La capacidad comercial de SIMA Especial Otoño ha sido otra de las cualidades más valoradas por los expositores. “Lo cierto es que en esta feria se vende”, sentencia Rafael Valderrábano, consejero delegado de Básico Homes. Su comercializadora, de reciente creación, que no dejó de tener colas a la entrada del stand desde que se inauguró la feria, y sólo durante los tres primeros días vendió 8 viviendas y reservó otras dos. También para Quarto y Siconsvi, que compartían stand, las colas han sido una constante durante toda la feria. “Ha sido increíble”, apunta Demetrio Vega Carvajal, director de Suelo y Desarrollo de Siconsvi. “Calculo que habremos atendido en el stand unas 1.200 personas”.

Otra de las sorpresas de la feria ha venido de la mano de la segunda residencia, que ha vuelto a encontrar su puesto en las preferencias de los visitantes. Para Rafael Valderrábano, de Básico Homes, “la causa hay que buscarla en los atractivos precios que ahora tiene la vivienda turística, nada que ver con la situación de hace un año. Nosotros también hemos constatado un repunte de su demanda en las visitas a nuestro stand”. En idéntico términos se expresa Juan Alberto de Aguilar Suárez, consejero delegado de Verum, que también ha notado “una tímida recuperación de la demanda de segunda vivienda, que sorprendentemente ha comenzado por la zona norte de España”.

SIMA Especial Otoño reunió casi un centenar de expositores, entre los que se encuentran las principales promotoras españolas, como Acciona Inmobiliaria, Afirma, Gesmar, Grupo Inmobiliario Ferrocarril, Grupo Masa, Grupo Vima, Hábitat Inmobiliaria, Hercesa, Mahersol, Pierre Vacances, Premier, Promhogar, Pryconsa, Realia, Reyall Urbis, Sacresa, San José Inmobiliaria, Vallehermoso y Zapata Inmobiliaria, entre otras. También ofertaron sus productos numerosas entidades financieras de primer nivel, ya fuera directamente, como Banco de Santander, Caja Madrid o IberCaja, o través de sus sociedades de gestión inmobiliaria, como Grupo Inmobiliario de Caixa Catalunya, Mediterranean Inmobiliaria CAM o Servihabitat La Caixa.

Del total de producto ofertado, casi dos tercios se localizaban en Madrid o en las provincias limítrofes, sobre todo en Guadalajara, Toledo y Ciudad Real. Otro de los atractivos principales de la feria fue su oferta de segunda residencia en costa, especialmente en la Comunidad Valenciana y en destinos que hasta hace pocos años apenas contaban en las preferencias del comprador madrileño, como la costa lucense y asturiana. SIMA Especial Otoño también contó con oferta residencial fuera de España, en Brasil (Casandia y Abitatio), Miami (HCM) y Argentina (Crowne Plaza Buenos Aires). <<