

INMOPOLI

08-Diciembre



INMOPOLI

Feria inmobiliaria de 1ª Residencia

Vivienda nueva de la Marina Baja y la Marina Alta

Del viernes 4 al domingo 6 de Julio de 2008
Hotel Meliá Benidorm – Salón Racó de Loix



INMOVAC

Feria inmobiliaria vacacional

Vivienda Nueva en Costa, Montaña y Nieve



Asesoran:



*** Nombre del Evento.- INMOPOLI Benidorm**

Feria Inmobiliaria de 1^a Residencia "Vivienda nueva de La Marina Baja, La Marina Alta y Alicante."



*** Tipología del Expositor.-**

Promotor inmobiliario de calidad y con gran cantidad de producto



*** Número de Empresas Expositoras.-**

Hasta un máximo de 25 seleccionados



*** Producto inmobiliario a exhibir.-**

- **INMOPOLI** - Vivienda nueva de 1^a Residencia (Libre y VPO)
- Tipología diversa (Piso, Apartamento, adosado, unifamiliar, etc)
- Área geográfica;
 - Marina Baja (Desde Altea, Polop, Pedreguer, hasta San Juan)
 - Marina Alta (Desde Denia hasta Calpe)



- **INMOVAC** - Vivienda nueva vacacional de Costa, Montaña y Nieve
- Tipología diversa (Piso, Apartamento, adosado, unifamiliar, etc)
- Área geográfica;
 - Alicante. Desde el norte (Denia), hasta el sur (San Juan)
 - Interior de la provincia de Alicante



*** Público objetivo.-**

- El espectro social, económico, sexo y de edad será amplio.
- Marina Baja (Desde Altea, Polop, Pedreguer, hasta San Juan)
- Marina Alta (Desde Denia hasta Calpe)
- Áreas interesadas en producto vacacional Madrid, Castilla La Mancha (Albacete, Ciudad Real) y Valencia

Asesoran:



* Lugar.-

Hotel Meliá Benidorm - Salón Racó de Loix
Av Severo Ochoa 1 - 03503 Benidorm - Alicante - España
<http://es.solmelia.com/hotel/melia-benidorm.htm>



* Fecha de celebración.-

Del viernes 4 al domingo 6 de Julio de 2008



* Horario.-

Viernes, Sábado y Domingo de 11 a 21 horas.

* Entrada. - Gratuita

* Edición.- 1ª Edición

* Periodicidad.- Anual

* Asesoran.-



Proincasa
CONSULTORES INMOBILIARIOS



*Organización y gestión.-



* Datos de contacto para información.-

Teléfono.- 902 220 320

Fax.- 963 423 725

Email.- info@inmopoli.com Web.- www.inmopoli.com

Asesoran:



1º El recinto

En la entrada del salón una pantalla gigante de Televisión exhibirá las diferentes promociones inmobiliarias de los Expositores, mediante un video sin fin.

En esta zona habrán **azafatas que atenderán a los visitantes**, entregándoles el catálogo, material divulgativo de los Patrocinadores, etc., e instruyéndoles para que cumplimenten el formulario para participar en sorteos diferentes.

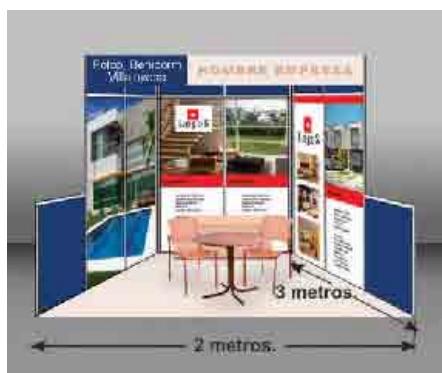
El espacio está ambientado y decorado para crear un entorno adecuado y con los pasillos oportunos para que los visitantes puedan transitar fácilmente.

Los expositores situarán **maquetas**, en función del espacio contratado, para que los visitantes puedan ver más detalladamente las diferentes promociones y para que sirva de argumento visual para la venta. Estarán distribuidas por la sala y en la medida de lo posible lo más próximo a los stands, para poder cumplir más eficazmente su fin comercial.

El salón dispondrá de una zona de asientos donde se podrá descansar, así como de una zona de cafetería gratuita para los expositores o para los visitantes con invitación.

Se preparará un recinto infantil donde los niños que acompañan a sus padres puedan estar distraídos con payasos, animadores, con juegos / lectura y otros.

Se posibilitan módulos con una extensión base de 6 m², para crear espacios tipo **stand pre – montados**, con mesas y sillas, infografías, etc., con una superficie de 6, 12, 18, 24 m², donde los promotores inmobiliarios, aproximadamente hasta 25, presentan su producto y realizan las ventas durante un fin de semana largo (de viernes a domingo).



INMOPOLI bnd-08

www.inmopoli.com



INMOPOLI
Feria Inmobiliaria de + Residencia
Vivienda Nueva de Ciudad y Área Metropolitana



Vivienda Nueva en Costa, Borda y Valle

información
902 220 320

Descripción Rec. (2.1b)

Asesoran:



CONSULTORES INMOBILIARIOS



Leyenda

+	- Espacio 1 metro Diáfano
—	- Pared 1 metro
●	- Columna
E	- Junto a n° - Indica Módulo Especial
DM	- Los de 6m ² "DM" tienen doble mobiliario

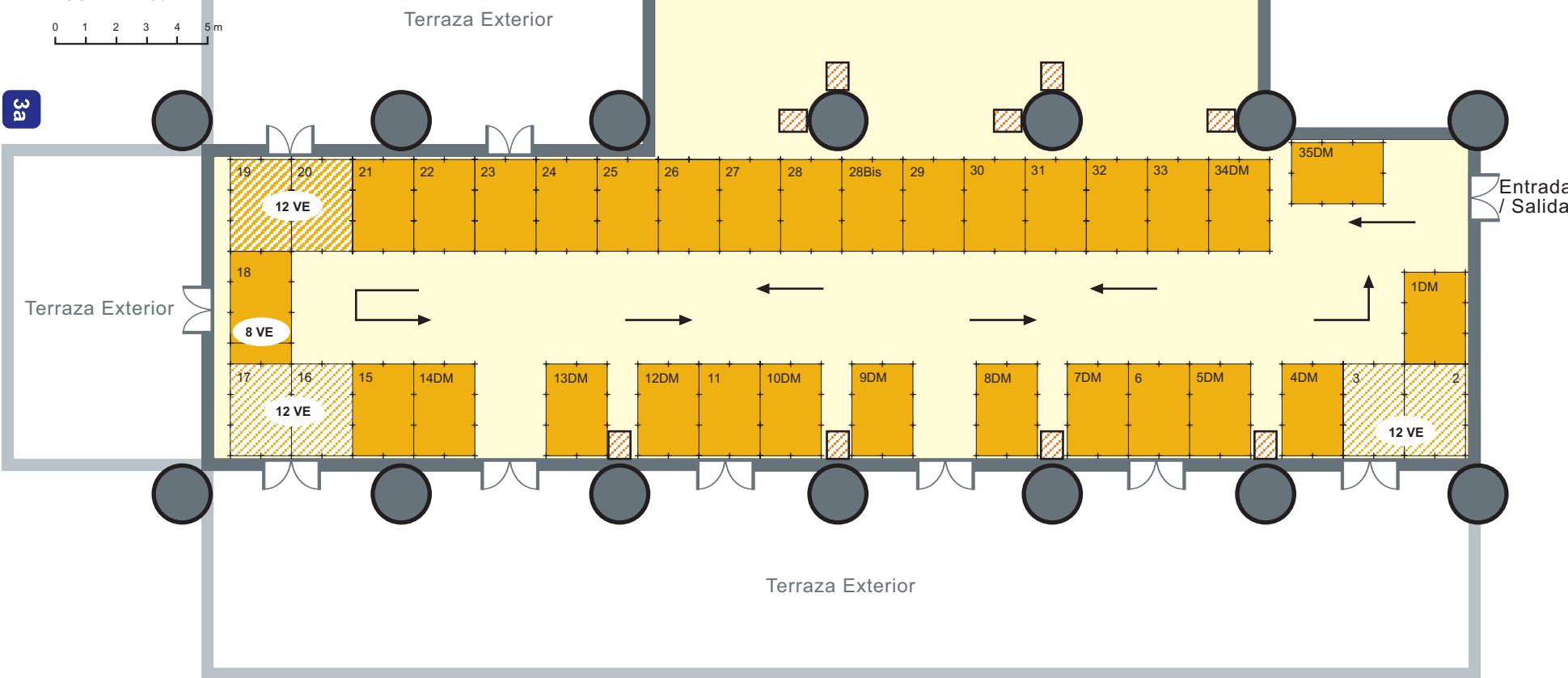
Nota

La Situación de los módulos es orientativa.
Sujeta a ligera variación por cuestiones de normativa en evacuación o técnicas.

ESCALA 1:200

0 1 2 3 4 5 m

3a



Asesoran:



2º Los expositores



Los expositores podrán entregar a las personas que atiendan artículos de merchandasing. Habrá un equipo de azafatas que además de atender a los visitantes, ofrecerá a los expositores asistencia en lo necesario.

Así mismo cuando atiendan a visitantes, les podrán ofrecer refrescos siendo las azafatas quienes se encargaran de la gestión.

Habrá un cupo de tickets por expositor, tanto para atenciones como para restauración. Así mismo habrá uno de Parking.

Los expositores podrán durante el evento tener precios promocionales, con el fin de incentivar a los compradores que hayan acudido.



3º Los visitantes



entre compradores y vendedores.

A los visitantes que tengan alguna reunión con los expositores, se les pagará dos horas de parking. Para validar el ticket, se le pondrá un sello.

Los visitantes podrán cumplimentar un formulario por internet o soporte papel, en el que además de sus datos personales, reflejarán el tipo de producto inmobiliario en que están interesados, en que zona y una idea de precio. Dicho formulario dispondrá de dos partes, una para efectos estadísticos y otra para participar en un sorteo de estancias en hoteles, viajes, regalo de un coche, entradas a CAC, a Terra Mítica, Cines, etc..

Estos datos servirán como información de la demanda por parte de los compradores. Con el fin de poder facilitarla al promotor y para agilizar el proceso de acercamiento



Asesoran:



4º La difusión del evento

En fechas previas desde primer un mes antes se ha realizado una intensa campaña de publicidad en diferentes medios como, entre otros, **radio, prensa diaria, autobuses, e internet.**



Son medios oficiales en radio la cadena Ser con su red de emisoras (Cadena 40, Dial, M80), en TV Localia, en prensa gratuita el diario 20 minutos, en internet Atrea y Llavetex, y en cada ciudad un periódico de pago de máxima difusión.



Habrá una web (www.inmopoli.com) del evento, donde las personas interesadas podrán ver cuales son las empresas participantes, sus productos, y preparar una agenda de visitas a los diferentes expositores.



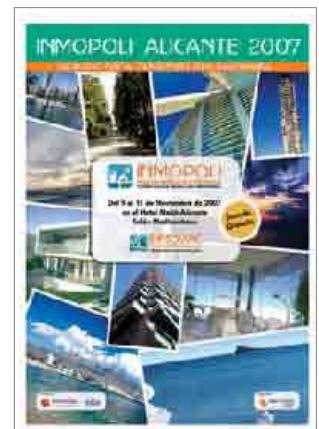
La web, se difundirá en la publicidad de radio, medios escritos, otros soportes, así como con una campaña en internet (portales inmobiliarios, google y otros buscadores).

Se hará un catálogo del evento que se encartará en un periódico de máxima difusión, aproximadamente de 7 a 10 días antes de la celebración. Así mismo se entregará en mano a los visitantes, con las siguientes secciones;

1º Plano con señalización de Stands, Expositores, zona lúdica, maquetas, etc... e información del evento.

2º Reseña de cada una de las empresas participantes.

3º Ficha informativa de cada una de las promociones que exhibirán los expositores ordenado por zonas e indicación del precio.



Asesoran:

**1º.- Plan de Marketing -**

Acciones para dar a conocer el evento y que acuda público.

Hasta el **50% de los ingresos** brutos del evento se destinarán a una intensa campaña de publicidad para posibilitar el máximo de visitantes.

El esfuerzo fundamental se dirige para atraer público de la Marina Baja, Marina Alta y Alicante capital y área metropolitana.

Se harán asimismo iniciativas para difundir **INMOPOLI** e **INMOVAC** en Madrid.

Plan de Marketing

CUANTO ► Hasta 50% de Ingresos

A QUIEN ► Residentes en Marina Baja y Alta (Alc)
 Residentes en Madrid, Castilla la Mancha (Albacete, Ciudad Real, Cuenca) y Comunidad Valenciana (Alicante, Valencia) (50% Invers.)

**1.1 Comunicación.-**

* Fase Pre – Evento.-

- Presentación, ruedas de prensa, notas, entrevistas, etc., para darlo a conocer, expectativas, patrocinadores, expositores, etc.

* Fase Evento..-

- Notas de prensa, entrevistas a Expositores y visitantes

* Fase Post - Evento.-

- Notas de prensa, entrevistas, con las conclusiones, evaluación con datos de expositores, visitantes, operaciones realizadas, importe económico y perspectivas en los próximos meses. Previsiones para la siguiente edición.

INNOPOLI bnd-08

Inmopoly Vic 2007 ofrece más calidad, concentración y asesoramiento

La feria Inmopoly se celebra en el Ateneo Mercantil de Valencia del 4 al 6 de mayo.

INFORMACIÓN TARRAGONA, 20 DE ENERO DE 2000

REDACTOR

Inmopoly pone a la venta hasta mañana 35.000 viviendas nuevas

arredecor

El presidente de Provea, Francisco Morcillo Puchades, reiteró que el mercado inmobiliario ha entrado en un periodo de normalización, donde la relación en los crecimientos de venta ha disminuido en un 80% de la oferta a la demanda. Puchades inauguró ayer en el hotel Melia de

Alcanzó la feria Inmopoly, en la que catorce promotoras han puesto a la venta 35.000 viviendas. El objetivo del certamen «dónde es gratis» es ofrecer un solo punto de atención múltiples ofertas que incluyen al comprador el rubro de asesoría a numerosas promotoras, según explicó el director de finimpol.

Rafael Soler:
Mauricio Puchades apuntó ayer que, tras las relaciones de vendedores y compradores establecidos por la feria anterior, «Se ha introducido nuestro factor, hacer un par de viviendas sobre plazo, algo que traeque «un poco más fija» la comercialización.

Inmopoly Vic reunió a 5.500 visitantes y concretó 200 operaciones de compra

PERIODICO

La car

encon

El Hotel Lutze

SAB-COTUR 98. Inmopoly 2007 número 2. 100 viviendas construidas.

EL éxito, según
alguna a expectación, se
ha dividido a la hora
de la fiesta y a
la tanda no se acaba

apertura de viviendas y espacios
de exposición, se han
realizado en momentos tan
intensos como se realizan en
los 10 operarios de construcción

Tres de las 10 viviendas de las
que se han presentado
son de la promoción de
la Feria Inmopoly 2007, que se celebra
en el Ateneo Mercantil de Valencia del 4 al 6 de mayo.

En la foto, el presidente
de la Federación de la Construcción
y la Construcción, Francisco
Morcillo Puchades, y el director
de la feria, Mauricio Puchades.

El éxito, según
alguna a expectación, se
ha dividido a la hora
de la fiesta y a
la tanda no se acaba

apertura de viviendas y espacios
de exposición, se han
realizado en momentos tan
intensos como se realizan en
los 10 operarios de construcción

Tres de las 10 viviendas de las
que se han presentado
son de la promoción de
la Feria Inmopoly 2007, que se celebra
en el Ateneo Mercantil de Valencia del 4 al 6 de mayo.

En la foto, el presidente
de la Federación de la Construcción
y la Construcción, Francisco
Morcillo Puchades, y el director
de la feria, Mauricio Puchades.

Asesoran:

**1.2 Publicidad.-** Desde el mes anterior, hasta el día del evento

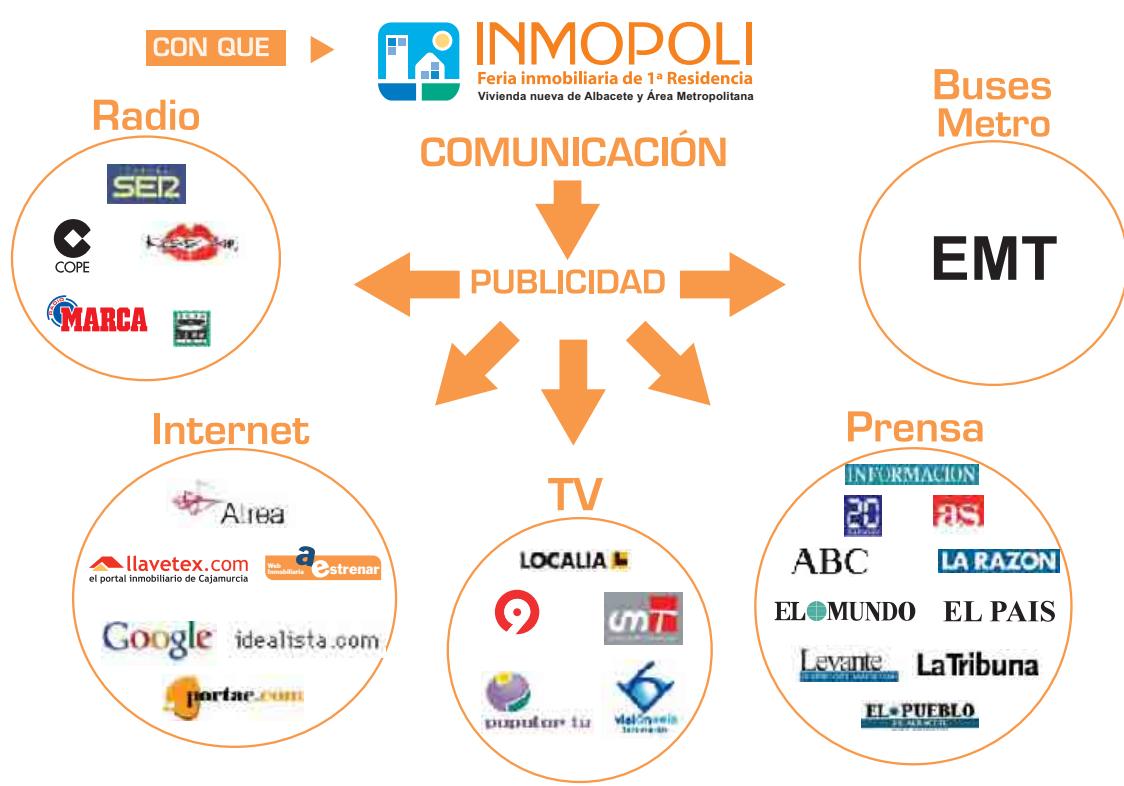
* Público de Marina Baja, Marina Alta y Alicante

- Prensa .- Faldones, Portadas, encartes. Todo a color
 - * Información, Levante, El Mundo, El País, 20 minutos, La Tribuna, AS Revistas locales gratuitas
 - * Catálogo para encarte en periódico (Información, El Mundo, El País, ABC, La Razón, CBNews, Think Spain)
- Radio .- Cuñas 20 segundos;
 - Cadena 40, Cadena Dial, Cope, M80, Kiss FM, Onda Cero, Radio Marca, Ser, emisoras locales
- TV .- Localia, Canal 9, Popular TV, Televisiones Locales
- Bus EMT .- De 5 unidades
- Bus área metropolitana.- Hasta 5 unidades
- Internet * Portales inmobiliarios y buscadores
 - Atrea, Google, Idealista, Portae, Llavetex, aestrenar, etc
 - * Periódicos digitales locales
 - La Tribuna, Información, Levante, 20 Minutos, CBNews, Think Spain

* Público de resto de España

- Prensa .- Faldones, Portadas,encartes. Todo a color
 - * La Tribuna, El Pueblo (Castilla la Mancha), Levante (C. Valenciana)
 - * Catálogo para encarte en periódico (La Tribuna, El Pueblo)
- Radio .- Cuñas 20 segundos;
 - Cadena 40, Cadena Dial, Cope, M80, Kiss FM, Onda Cero, Radio Marca, Ser
- TV.- Localia (Castilla la Mancha, Madrid), Castilla la Mancha TV, Visión 6 (Albacete)
- Bus capitales Albacete, Ciudad Real
- Internet * Portales inmobiliarios y buscadores
 - Atrea, Google, Idealista, Portae, Llavetex, aestrenar, etc
 - * Periódicos digitales locales
 - La Tribuna, Información, Levante, 20 Minutos

INMOPOLI bnd-08



Asesoran:



CATÁLOGO OFICIAL DE INMOPOLI

INMOPOLI bnd-08

Asesoran:

**1.3 Acciones comerciales.- Para el público**

* Sorteos.- Mediante el cumplimiento de un formulario

- Vehículos Chevrolet.
- Estancias en hotel cadena SH / Meliá
- Viajes de crucero (Mediterráneo)
- Entradas en parques temáticos (CAC, Terra Mítica, Terra Natura, Warner...)
- Tickets para bus Turistic o similar
- Entradas en cines

* Varios

- Facilidades de parking y restauración
- Posible asistencia de personajes famosos,
- Precios promocionales de los expositores e incentivos
- Acuerdos preferenciales en los medios para Expositores

Sorteo lotes**Meliá Hoteles**
*******Sorteo Coche****ACCIÓN
COMERCIAL****Tickets Gratis Bus Turistic****Sorteo Cruceros**

Asesoran:



Facilidades para el EXPOSITOR



INMOPOLI bnd-08

Facilidades para el VISITANTE



Asesoran:

RESULTADOS: + VENTAS + CONTACTOS

12 CASTELLÓN

Lunes, 28 de enero del 2008 | El Periódico Mediterráneo

LA FERIA INMOBILIARIA SUPERÓ LAS 5.000 VISITAS DURANTE SU PRIMERA EDICIÓN EN LA CAPITAL DE LA PLANA Y VOLVERÁ EN OCTUBRE

Inmopoli supera expectativas y cierra su edición con un centenar de ventas

- En la muestra las promotoras han recogido un total de 2.000 contactos
- Los interesados eran de Castellón, Teruel, Zaragoza, Madrid y Valencia

YOLANDA TEINA
 Directora de Marketing y Comunicación
 INMOPOLI

La feria inmobiliaria de primera residencia, Inmopoli 2008, y la vacacional, Inmovac, que se ha celebrado durante los últimos tres días en Castellón, cerró ayer sus puertas con un balance "muy positivo y superando todas las expectativas", según señaló María Costa, desde Markmedia Global, organizadora del evento.

Así, la muestra se ha saldado con una cifra "satisfactoria", ya que "se han realizado casi un centenar de ventas de primera y



► Lubasa Inmobiliaria recibió numerosas visitas a su stand.

segunda residencia, unos 2.000 contactos y 5.000 visitas a los diferentes stands de promoción" y con un público procedente de Castellón, Zaragoza, Teruel, Madrid o Valencia, principalmente. Tal y como indicaba José Luis

Ciudad y Adosados en Benifaió, sim, por lo que los resultados se pueden calificar de positivos.

MAS OFERTAS / Por su parte, Miguel Rabatán, director de ventas de Edival, señalaba que "estamos gratamente sorprendidos porque hemos cerrado 11 operaciones de venta". Para Rabatán la clave reside en ofrecer alta calidad y muy buenos precios. Hemos hecho unas ofertas muy buenas como es la donación de 1.000 euros al mes durante un año, hacemos cargo de los gastos de escrituración y de todas las gestiones, y 3.000 euros".

Asimismo, Paqui Ferrer, de Realta, indicaba que "cerraremos más operaciones en los próximos días". En la misma línea se mostró Carlos Álvarez de Flote, quien indicó que "se consolidarán más ventas en breve, al comprar". David Heras, de Basque, señaló que "hemos cerrado cuatro ventas y muchos compraron en esta feria". ■

"Estamos ante un nuevo método de venta que gusta mucho a la gente"

■ Rafael Soler, director de Markmedia Global, empresa organizadora de Inmopoli, indicó que "hemos demostrado que estamos ante un nuevo método de ventas que gusta mucho a la gente". Soler añadió que el éxito se debe a que se ofrece "una amplia cantidad de viviendas donde el público puede discriminar fácilmente lo que le gusta y quiere. La gente viene solo a informarse sin a comprar". Asimismo, el director de Markmedia Global recalco que Inmopoli "es ingeniería inmobiliaria y simplifica los procesos de búsqueda y selección a la gente". La feria inmobiliaria ha contado con una veintena de empresas inmobiliarias y volverá a Castellón en octubre.

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO | Lunes, 28 de enero de 2008

Castelló | 11.

ULTIMA JORNADA

Las inmobiliarias cierran un centenar de ventas en Inmopoli

La feria instalada en el Hotel Luz de Castelló recibe 5.000 visitas en tres días

Levante de Castelló, Castelló. La feria Inmopoli de Castelló llegó ayer a su fin. En tres días, 25 importantes empresas del sector inmobiliario han presentado sus promociones que sumaban un total de 25.000 viviendas.

Según subrayó la organización en un comunicado, la feria ha cumplido las expectativas tan-

to de los expositores como del público asistente, con un centenar de ventas de primera y segunda residencia, 2.000 contactos y 5.000 visitas. El evento contó con público de Castelló y su área metropolitana, Zaragoza, Teruel, Madrid y Valencia.

Las empresas participantes manifestaban haber superado sus expectativas y vencido las dudas iniciales al comprobar su efectividad, subrayaron.

«Nuestra expectativa era recoger bastantes visitas y evitarle al cliente el riesgo de desplazamientos que supone conocer la oferta inmobiliaria castellonense, recorriendo oficinas y obras, sin embargo nuestra sorpresa ha sido comprobar que en esta feria no sólo se informa sino que además se cierran ventas por lo que estamos plenamente satisfechos», manifestaba Monse Yebra, Directora Comercial de Rosiva.

Por su parte, Ángel Miserros, de la empresa Prolan 2005, comentaba que «la ciudad es una sociedad que va a desaparecer, quizá ahora hay que capta-



BUENA ACOGIDA. La feria recibió una importante afluencia de público en la última jornada.

«A la tercera ha sido la vencida»

La organización considera muy

positivos los resultados de la feria en Castelló. «Probamos Inmopoli en Valencia, luego en Alicante y ahora en Castelló y a la tercera ha sido la vencida demostmando que estamos ante un nuevo método de ventas que gusta a la gente», subrayó Rafael Soler, director de Markmedia Global, empresa organizadora del evento. «Sin duda para la mayoría de inmobiliarias esta edición, no sólo ha permitido cerrar

ventas y concretar reservas,

sino también establecer nuevos contactos con futuros clientes», señalaron en una nota fuentes de la feria. Quienes apuntaron que entre los expositores se comentaba que también a ellos les había tocado la lotería.

Soler añadió asimismo que la diferencia de este tipo de feria con otras es que ofrece un espacio cómodo y útil donde el público puede discriminar fácilmente lo que le gusta y quiere.

con más lujo de detalles como financiarlo y garantizarte al cliente que puede confiar en nosotros». También añadió que a diferencia de otras ferias, donde principalmente la gente se acerca a mirar e informarse, en esta se cierran ventas, lo cual es una gran satisfacción para nosotros y una evidencia de que el mercado está vivo».

En este mismo sentido, María del Prado, del departamento comercial de Realta, señalaba que han cerrado ventas de promociones que tienen en Vista Verde y Denia, entre otras.

INMOPOLI bnd-08

DIFOS	25
Empresas participantes	Entre otras empresas han participado en la feria Augimar, Cerdil, Construcciones Doménech, Construcciones y Promociones Rovira, Edival, FIBEX, Focoasa, Hogar y Jardín, Lubasa inmobiliaria, Grupo Basque, Prime, Prelan 2005, Pronoyacta, Realta business y Vallehermoso.
5.000	VISITANTES
La feria, instalada en el Hotel Luz, ha recibido 5.000 visitas.	