

INMOPOLI 80-Puq brd-08



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 1ª 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 1ª 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:



Proincasa
CONSULTORES INMOBILIARIOS



*** 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.

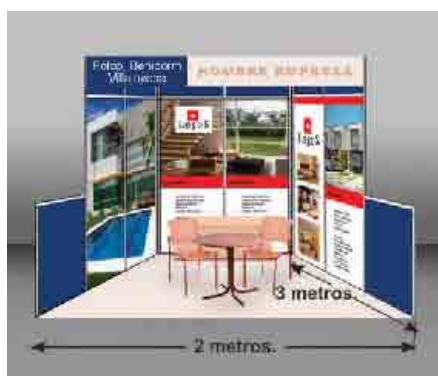
El espacio está ambientado y decorado para crear un entorno adecuado y con los pasillos oportunos para que los visitantes puedan transitar fácilmente.

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

Leyenda

- + + - Espacio 1 metro Diáfano
- - Pared 1 metro
- - Columna
- E - Junto a nº - Indica Módulo Especial
- DM - Los de 6m² "DM" tienen doble mobiliario

Módulo 6 m²

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

Terraza Exterior

3a

Terraza Exterior

Entrada / Salida

Terraza Exterior



Asesoran:

Asesoran:

**2º Los expositores**

Los expositores podrán entregar a las personas que atiendan artículos de merchandising. 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.

Habrà 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**

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

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.





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.



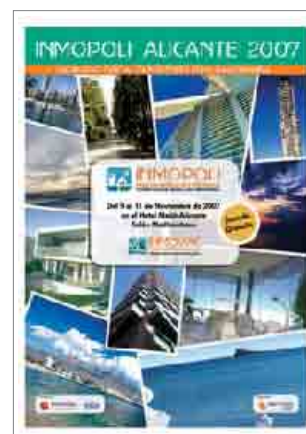
Habrà una web (**www.inmopoli.com**) del evento, donde las personas interesadas podrán ver cuales son las empresas participantes, sus productos, y preparar una agenda de visitas a los diferentes expositores.



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 siguiente 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:

Proincasa
CONSULTORES INMOBILIARIOS**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.

Asesoran:



INMOPOLI bnd-08



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

CON QUE


INMOPOLI
 Feria inmobiliaria de 1ª Residencia
 Vivienda nueva de Albacete y Área Metropolitana

COMUNICACIÓN

PUBLICIDAD

Radio

Buses
Metro

EMT

Internet



TV



Prensa



Asesoran:



CATÁLOGO OFICIAL DE INMOPOLI

INMOPOLI bnd-08





Asesoran:

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

* Sorteos.- Mediante el cumplimentado 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**Sorteo Coche****ACCIÓN
COMERCIAL****Tickets Gratis Bus Turistic****Sorteo Cruceros**



Asesoran:



Proincasa
CONSULTORES INMOBILIARIOS



Facilidades para el EXPOSITOR



Facilidades para el VISITANTE





Proincasa



Asesoran:

RESULTADOS: + VENTAS + CONTACTOS

12 CASTELLÓN

Lunes, 28 de enero del 2008 | El Periódico Mediterráneo

LA FERIA INMOBILIARIA SUPERA 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 TEMA
yolanda@proincasa.com
CASTELLÓN

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



► Lufasa 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

Ruipérez, de Lufasa Inmobiliaria, "hemos tenido numerosas visitas y hemos ofrecido muchas ventajas a los interesados". Y añadió que "en total hemos cerrado unas 10 operaciones de venta en viviendas de Castellón

ciudad y alrededores en Benicàssim, por lo que los resultados se pueden calificar de positivos".

MÁS OFERTAS / Por su parte, Miguel Rabadán, director de ventas de Edival, señalaba que "estamos gratamente sorprendidos por que hemos cerrado 11 operaciones de venta". Para Rabadán 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, Raquel Ferrer, de Realita, indicaba que "cerraremos más operaciones en los próximos días". En la misma línea se mostró Carlos Álvarez de Roca, quien indicó que "se consolidarán más ventas en breve, al comprar". David Hervas, de Basgra, señaló que "hemos cerrado cuatro ventas y muchos compradores en esta semana".

MÁS INFORMACIÓN Y CONTACTOS
www.inmopoli.com
o al teléfono 902 220 320

"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 no viene solo a informarse sino a comprar". Asimismo, el director de Markmedia Global recalzó 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.

ÚLTIMA 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 resaca de desplazamiento 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 Rovira.

Por su parte, Angel Maseras, de la empresa Prolan 2005, comentaba que "la vivienda es una necesidad que no va a desaparecer, quizá ahora hay que explicar



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. «Problemas Inmopoli en Valencia, luego en Alicante y ahora en Castelló y a la tercera ha sido la vencida demostrando 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 este evento, 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 cómo financiarlo y garantizarle 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 método está entre.

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

DATOS

25

Empresas participantes

Entre otras empresas han participado en la feria Augimar, Confid, Construcciones Domínguez, Construcciones y Promociones, Rovira, Edival, FBEX, Facosna, Hogar y Jardín, Lufasa Inmobiliaria, Grupo Basgra, Pina, Prolan 2005, Proinjacat, Realita business y Vallehermoso.

5.000

Visitantes

La feria, instalada en el Hotel Luz, ha recibido 5.000 visitas.