

# INMOPOLI san juan-08



**INMOPOLI**

Feria inmobiliaria de 1ª Residencia  
Vivienda Nueva de San Juan, Muchamiel y El Campello

Del viernes 25 al domingo 27 de Julio de 2008  
Hotel Hesperia Alicante Golf Spa – Playa San Juan - Alc



**INMOVAC**

Feria inmobiliaria vacacional  
Vivienda Nueva en Costa, Montaña y Nieve



Asesoran:

\* **Nombre del Evento.-** INMOPOLI San Juan

Feria Inmobiliaria de 1ª Residencia

"Vivienda nueva de San Juan, Muchamiel y El Campello."

\* **Tipología del Expositor.-**

Promotor inmobiliario de calidad y con gran cantidad de producto

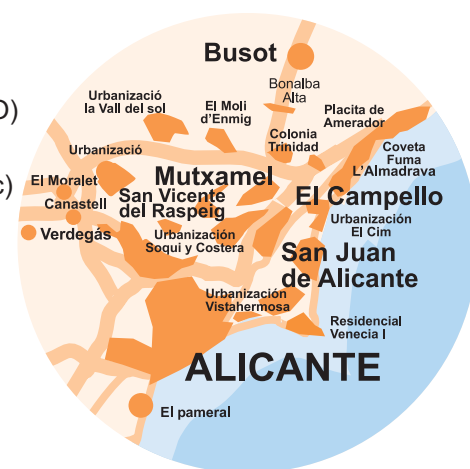
\* **Número de Empresas Expositoras.-**

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;
  - Poblaciones dentro del área de San Juan, Muchamiel, Busot, El Campello y Alicante capital

**INMOVAC**

- Vivienda nueva vacacional de Costa, Montaña y Nieve
- Tipología diversa (Piso, Apartamento, adosado, unifamiliar, etc)
- Área geográfica;
  - Alicante. Desde El Campello hasta San Juan
  - Interior de la provincia de Alicante

\* **Público objetivo.-**

- El espectro social, económico, sexo y de edad será amplio.
- Alacantí (Desde San Juan, Muchamiel, Busot y El Campello)
- Áreas interesadas en producto vacacional Madrid, Castilla la Mancha (Albacete, Ciudad Real)



Asesoran:



**\* Lugar.-**

Hotel Hesperia Alicante Golf Spa  
Av de las Naciones sn - 03540 Playa de San Juan - Alicante  
<http://www.hesperia-alicante.com>



**\* Fecha de celebración.-**

Del viernes 25 al domingo 27 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



**ROAN**  
ASESORAMIENTO INMOBILIARIO

**\* Organización y gestión.-**



**\* Datos de contacto para información.-**

Teléfono.- 902 220 320

Fax.- 963 423 725

Email.- [info@inmopoli.com](mailto:info@inmopoli.com)

Web.- [www.inmopoli.com](http://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.

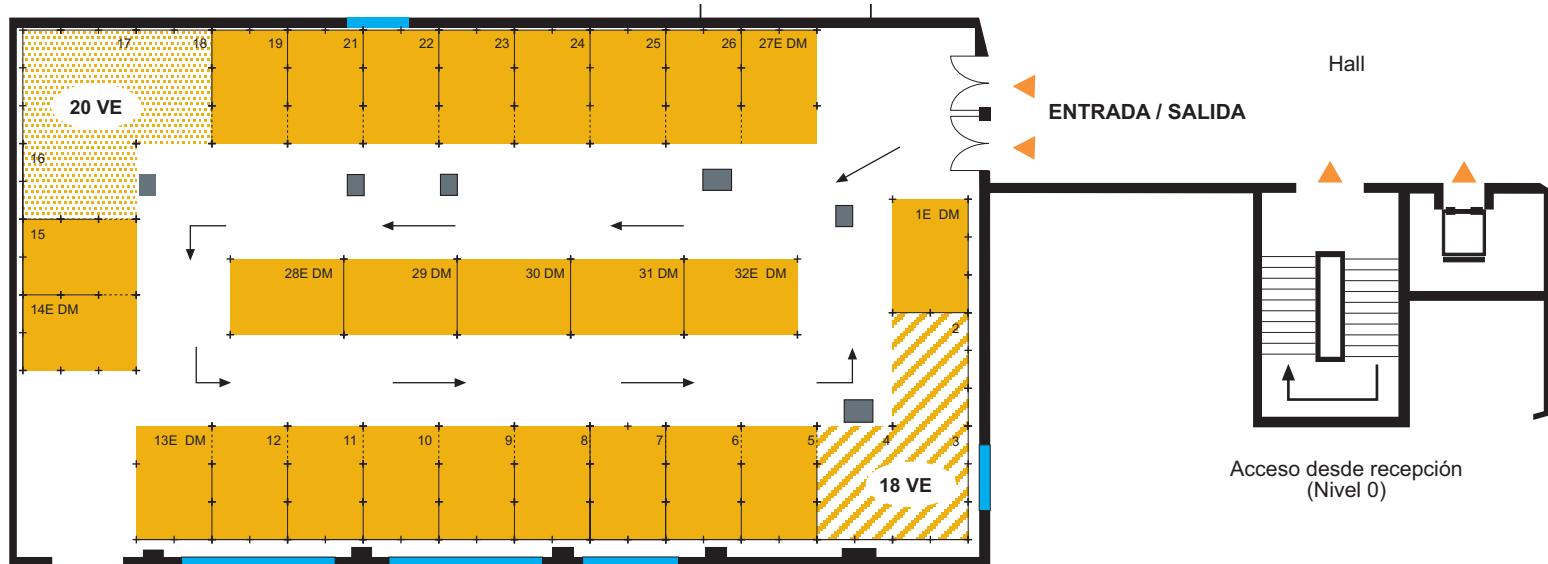
Se preparará un recinto infantil donde los niños que acompañan a sus padres puedan estar distraídos con payasos, animadores, con juegos / lectura y otros.

Se posibilitan módulos con una extensión base de 6 m<sup>2</sup>, para crear espacios tipo **stand pre – montados**, con mesas y sillas, infografías, etc., con una superficie de 6, 12, 18, 24 m<sup>2</sup>, donde los promotores inmobiliarios, aproximadamente hasta 25, presentan su producto y realizan las ventas durante un fin de semana largo (de viernes a domingo).



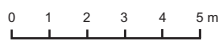
# INMOPOLI san juan-08

**HOTEL HESPERIA ALICANTE - PLAYA de SAN JUAN**  
- Sala Albatros -  
(Planta Noble / Nivel -1)

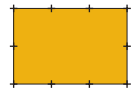


3a

## Leyenda



Escala 1:200



Módulo 6 m<sup>2</sup>



Stand 12 mts (2 módulos)

- + - - + - Lateral 1x1 mts. (a) Ver la imagen del stand
- — — Lateral / fondo 1 mt. ancho x 2,5 mts. alto  
Panel (b) Ver la imagen del stand
- ■ - Columna
- E - Junto a nº - Indica Módulo Especial
- DM - Los de 6 m<sup>2</sup> "DM" tienen doble mobiliario

### Nota

La Situación de los módulos es orientativa.

Sujeta a ligera variación por cuestiones de normativa en evacuación o técnicas.

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**



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:

**1º.- Plan de Marketing -**

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

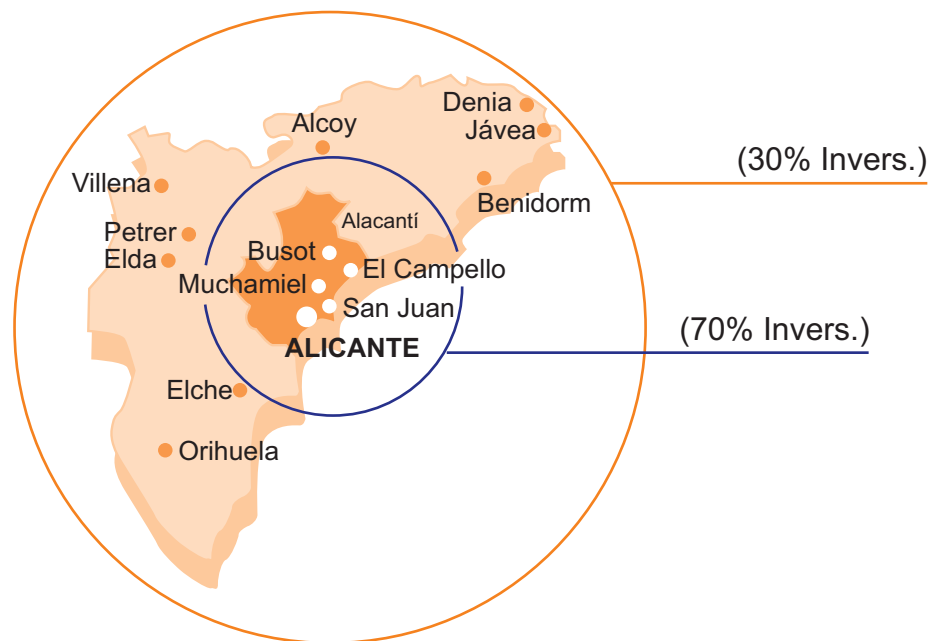
Hasta el **70% de los ingresos** brutos del evento se destinarán a una intensa campaña de publicidad para posibilitar el máximo de visitantes.

El esfuerzo fundamental se dirige para atraer público de la San Juan, Muchamiel, El Campello y Alicante capital y poblaciones próximas.

## Plan de Marketing

**CUANTO** ▶ Hasta 70% de Ingresos

**A QUIEN** ▶ Residentes en Marina Baja y Alta (Alc)  
Residentes en San Juan, Muchamiel, El Campello y Alicante capital y poblaciones próximas.

**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 san juan-08



Asesoran:

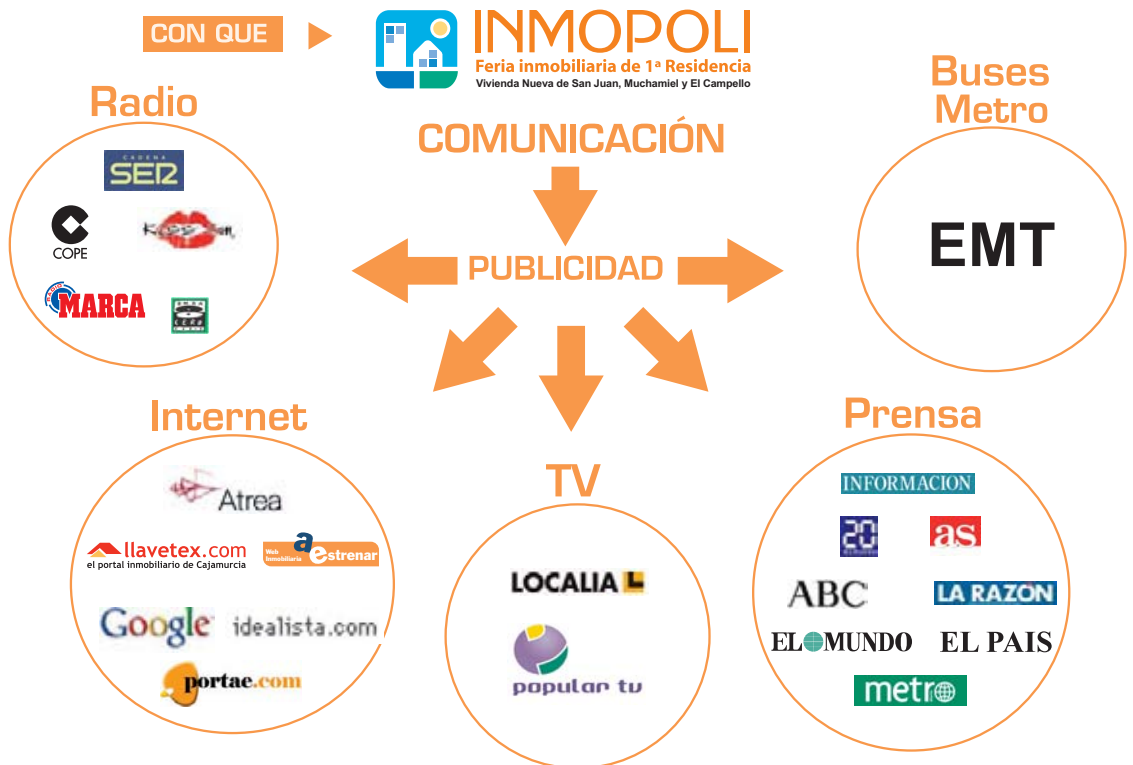


**1.2 Publicidad.-** Desde el mes anterior, hasta el día del evento

\* Público de San Juan, Muchamiel, El Campello

- Prensa
  - .- Faldones, Portadas, encartes. Todo a color
  - \* Información, El Mundo, El País, 20 minutos, Metro, AS
  - \* Catálogo para encarte en periódico (Información, El Mundo, El País, ABC, La Razón, Metro)
- Radio
  - .- Cuñas 20 segundos;
  - Cadena 40, Cadena Dial, Cope, M80, Kiss FM, Onda Cero, Radio Marca, Ser, emisoras locales
- TV
  - .- Localia, Popular TV
- 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
    - Información, Levante, 20 Minutos, Metro

INMOPOLI san juan-08



Asesoran:



CATÁLOGO OFICIAL DE INMOPOLI

INMOPOLI san juan-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**



**Tickets Gratis Bus Turistic**



**Sorteo Cruceros**





Asesoran:



## Facilidades para el EXPOSITOR



## Facilidades para el VISITANTE



INMOPOLI san juan-08



# RESULTADOS: + VENTAS + CONTACTOS

Levanto EL MERCANTIL, VALENCIANO ■ LUNES, 12 de mayo de 2008

## Economía

### FERIA INMOBILIARIA

# Inmopoli cierra con la venta de 220 casas y un volumen de negocio de 70 millones

La primera y segunda residencia han centrado las operaciones con 6.000 visitas en tres días

**Levanto-EMV, Valencia**  
La feria Inmopoli Valencia, que cerró ayer sus puertas tras tres días de actividad en el Ateneo Mercantil, ha conseguido en la edición de este año 222 ventas y 2.700 contactos comerciales y ha atraído a más de seis mil personas: en total, volumen de negocio de la feria ha superado los 70 millones de euros.

El director de la compañía organizadora de la Feria Inmopoli, Rafael Soler, aseguró al cierre de la feria que "la ingeniería inmobiliaria es una realidad y funciona", y señaló que la prosperidad de las inmobiliarias "pasará a partir de ahora por una política imaginativa, audaz y diversificada". "La feria inmobiliaria simplifica los procesos de búsqueda y selección de vivienda al público y anima la acción estapendos resultados", explicó Soler.

La mayoría del público que se acercó a Inmopoli, que se celebró entre el 9 al 11 de mayo, procedía de la ciudad, un 60%, del área metropolitana, desde Sagunt hasta Silla, un 30%. También personas procedentes del resto de Valencia, Madrid, Cuenca, Albacete, Teruel, Zaragoza e incluso sevillanos, alemanes e ingleses.

El volumen de negocio y el resultado de las operaciones realizadas durante tres días de feria superaron los 70 millones de euros, según Soler, quien ha explicado que el coste de las viviendas adquiridas va desde 90.000 euros hasta los casi 522.000 euros abonados por un ático duplex en el centro de la ciudad.

La organización anunció además otra edición de costa centrada en la vivienda de costa como producto de reposición y vacacional, del 4 al 6 de julio. El modelo de Inmopoli, según indicó Soler, "es sencilla". "Ofrecemos asesoramiento al cliente, exposiciones de primera línea, promociones singulares difíciles de encontrar en otros eventos, tamaño de recinto ferial y ubicación en el centro de las ciudades", dijo.

La feria ha contado con firmas del sector como Banca Habitat, Habitat, Las 222, Fincas, Ficus, Civisa, Edival, Exposcas, Ficas, Firmas, Fitem, Grupo Ática, Grupo Alarcía Puchades, Grupo Sastre, Hogar y Jardín, Juan Bautista, Lazo de Ocho, Level, Laba-Soler, Magre Inmobiliarias, Metrovaca, Oveico, Porticon, Premier, Proconse, Soler Futura, y Vallehermoso, entre otras.

**90.000**  
Precios de las ventas  
Las 222 operaciones de venta que se han realizado oscilan en una horquilla de precios de entre 90.000 euros hasta los casi 522.000 que alcanzó un ático duplex en el centro de Valencia.

**6.000**  
Visitantes a la feria  
Pese a la situación de desaceleración económica, más de 6.000 personas acudieron a la feria, lo que supone un incremento de 500 visitantes respecto a la edición anterior.

**2.700**  
Contactos comerciales  
El número de contactos comerciales en la edición de este año alcanzó los 2.700.

**FERIA CONCURRIDA.** Miles de personas han visitado los expositores de la feria Inmopoli de Valencia estos días.

INMOPOLI san juan-08

10 COMUNIDAD

INICIATIVA

## La feria Inmopoli logra vender 125 casas en su cita del fin de semana

### Las inmobiliarias recibieron unas 3.500 visitas en las tres jornadas

**EUROPA PRESS**  
La Feria Inmobiliaria Inmopoli Murcia 2008 finalizó con 125 operaciones de compra, 2.000 contactos y 3.500 visitas a lo largo de las tres jornadas que duró y en las que los expositores presentaron la oferta de viviendas disponibles en Murcia y su área metropolitana.

El evento, que tuvo lugar en el hotel NH Amistad "cumplió las expectativas de expositores y público asistente procedente de diversos puntos geográficos", según informaron fuentes de la organización en un comunicado de prensa difundido a los medios de comunicación.

En concreto, el 50 por ciento de las personas que visitaron la feria fueron de Murcia capital, un 30 por ciento procedió del área metropolitana del municipio, un 15 por ciento vino de zonas como Torre Pacheco, Molina de Segura, Cartagena y Torrevieja, mientras que el cinco por ciento restante se acercó de otras provincias como por ejemplo Madrid, Valencia, Alicante y Albacete.

El comunicado señaló que "aunque la feria de viviendas se desarrolló en un momento de duros mensajes de desaceleración del mercado, la mayoría de las empresas participantes ha cubierto sus objetivos, como recoger contactos, y ahorrar desplazamiento al comprador interesado en hacerse con la información necesaria".

Para el director de Markmedia Global, empresa organizadora de Inmopoli, Rafael Soler, el evento dijo que "probamos en las tres provincias de la Comunidad Valenciana: Valencia, en Alicante, Castellón, y ahora en la Región de Murcia, y ha quedado demostrado que estamos ante un nuevo método de ventas que gusta a la gente y es efectivo

que en estos días se han vendido 125 viviendas". Soler añadió que "el éxito y la diferencia de este tipo de feria es que en un espacio cómodo y al uso se ofrece una amplia cantidad de viviendas donde el público puede discriminar fácilmente necesidades".

En esta edición de Inmopoli en el hotel NH Amistad, se reunieron importantes firmas del sector como Bouygues inmobiliaria, CIBC, Detinsa, Edival, Grupo Santa Ana, GTE, Mapso, entre otras, lo que da una muestra de la importancia de la cita.

Además, explicó que el promotor local "pudo exhibir todo su producto inmobiliario ante un mercado ansioso de conseguir la vivienda que se ajusta a su ideal y a sus posibilidades económicas", y anunció que en la próxima edición de Inmopoli Murcia el próximo otoño "se verá a mostrar este, escarpate inmobiliario".

Los expositores pudieron informar a todas las personas que se acercaron al hotel NH Amistad

**El mercado se recuperará**

El director de Markmedia Global, empresa organizadora de Inmopoli, Rafael Soler, recordó que "el ciclo de desajuste que estamos viviendo finalizará en 2010 y el sector volverá a vivir una ebullición dada que existe una fuerte demanda de viviendas latente", y consideró que "en los próximos años se espera la llegada masiva de dos millones de trabajadores extranjeros lo que multiplicará estas necesidades".