

Mercado

# ¿Quién dijo fin de ciclo? El residencial saca pecho en Sima

Ha sido, dicen los habituales, la edición de los consejeros delegados, del regreso del jamón y de la inversión en los stands, por los que se ha llegado a pagar hasta 120.000 euros.

Marta Casado Pla  
31 may 2019 - 04:57



**Innovación e inversión. El sector residencial se reúne estos días en el Salón Inmobiliario de Madrid (Sima), ajeno a las amenazas de fin de ciclo.** Con compradores interesados, una mayor presencia de los consejeros delegados y la innovación como método para atraer clientes, en los pasillos de Sima se respiran aires de bonaza.

“Las elecciones han generado un parón en el sector inmobiliario pero, en abril, el *real estate* ha vuelto a repuntar”, asegura Víctor Pérez, consejero delegado de ASG Homes. Los ejecutivos del sector coinciden. Aseguran que el cambio de ciclo no es inminente y que, por ahora, no ha afectado al comportamiento de los compradores de viviendas.

Quizás por este motivo se respira tranquilidad en el Sima. **Más inversión en stands, hasta alcanzar 120.000 euros, incorporación del diseño y la tecnología** y regreso del jamón para picar entre horas. La promotora Kronos Homes, por ejemplo, ha querido

“llevar el diseño de los apartamentos a la feria” y ha ideado #Puredesign, un *stand* con sillones de purpurina, una barra de bar e incluso una piscina de bolas.



Stand de Kronos, diseñado por la interiorista Miriam Alía.

Coeco, fabricantes de muebles de cocina, ha preparado un *showcooking* como novedad de este año y ASG Homes ha sorprendido con un dispensador de nebulización fría para mantener una temperatura adecuada. Altamira ha llevado a AMI al Sima, un bot de inteligencia artificial que interactúa con los asistentes y les ofrece el catálogo de viviendas de la empresa.

**Un optimismo que contrasta con las amenazas de una posible crisis que azotan el sector inmobiliario.** “Las grandes ciudades como Madrid, Barcelona o incluso Valencia están al margen del cambio de ciclo”, asegura Nieves Cañete, *digital marketing manager* de Altamira.

Un sector que tampoco parece preocupado por el impacto que pueda tener el *profit warning* de Neinor, seguido de la rebaja en las previsiones de entregas de viviendas de Quabit y la caída en bolsa de Aedas Homes y Metrovacesa. “Esta situación obedece al comportamiento de una única compañía y puede ser debido a una mala planificación”, apunta Pérez. “No es un problema del mercado”, añade.

## **El director territorial de centro de Neinor ha atribuido el retraso en las entregas de viviendas a**

---

## “factores externos”

“Un *profit warning* es más natural de lo que parece, se ha magnificado su importancia”, asegura Ignacio Llona, director territorial de centro de Neinor. El ejecutivo ha atribuido el retraso en las entregas de viviendas a “factores externos” como, por ejemplo, la obtención de licencias, los trámites con los ayuntamientos, la celebración de elecciones o el aumento de los costes de la construcción.

“El mercado de capitales se tiene que acostumbrar a que el sector inmobiliario está sometido a variables externas”, ha concluido. En cualquier caso, las empresas del sector aseguran no haber notado el *efecto Neinor* y celebran el Sima en una feria más boyante, ajena a amenazas de crisis.

Los compradores también se sitúan al margen de los intrínquilos del sector. “Las sensaciones del primer día son muy buenas”, asegura Cañete. “**No esperábamos tantas visitas**”, mantiene. Generalmente, el primer día de Sima está dedicado al *networking* ya que los asistentes tienen, mayoritariamente, un perfil profesional.

**La mayor afluencia de público se espera a partir de esta tarde y hasta el domingo**, último día del salón. En referencia al comportamiento de los compradores, la *digital marketing manager* de Altamira afirma que estos siguen invirtiendo en vivienda y que, “por norma, vienen a la feria con una idea clara de la vivienda que quieren adquirir”.