

LA FORTALEZA DEL SECTOR INMOBILIARIO SE MUESTRA EN SIMED 2021 CON UNA GRAN CONVOCATORIA QUE SUPERA LOS 8.000 VISITANTES

Simed, Salón Inmobiliario del Mediterráneo, clausura hoy en FYCMA (Palacio de Ferias y Congresos de Málaga) su decimoséptima edición tras estas tres jornadas en las que la cita ha reunido a un sector sólido que continúa reinventándose y adaptándose a las circunstancias. El salón ha constatado su posicionamiento como principal plataforma de viviendas del litoral andaluz, que ha atraído a más de 8.000 visitantes en torno a una oferta de más de 11.000 inmuebles de diferentes características. Así, ha resultado una convocatoria imprescindible para retomar el trato directo en la industria entre profesionales y clientes, para abordar los retos, marcar tendencias, acceder a oportunidades de inversión y poner en común la hoja de ruta de los próximos años

Málaga, 6 de noviembre de 2021.- La decimoséptima edición de Simed, Salón Inmobiliario del Mediterráneo, cierra hoy sus puertas tras reunir durante tres días a más de 8.000 visitantes con gran interés de compra y retomando así cifras prepandemia. Cabe destacar que un 54 por ciento de estos han sido profesionales, lo que viene a reafirmar una de las principales líneas estratégicas del salón que aboga por diversificar el contenido entre propuesta profesional y comercial. De esta manera, Simed, que aporta un valor fundamental al ámbito promotor e inmobiliario, tal y como han afirmado representantes del sector durante las jornadas, es un punto de encuentro imprescindible donde esta industria tiene la oportunidad de debatir, aportar soluciones, identificar tendencias y, en definitiva, analizar la situación del mercado.

Todo ello unido a un plano comercial que, tras tomar el pulso al sector y medir su fortaleza a través de encuentros y actividades específicas, brinda a las empresas y profesionales una herramienta de primer nivel para mostrar sus promociones y retomar el contacto directo con el cliente. Un público visitante que ha encontrado en Simed la mayor plataforma de viviendas del litoral andaluz con más de 11.000 inmuebles ofertados, con gran protagonismo del producto residencial y características y precios adaptados a todos los gustos y necesidades.

El inversor pone su foco en Málaga

En línea con el aumento de las oportunidades de inversión que ofrece Simed, el salón ha albergado este 2021 un encuentro que ha reunido a más de 40 sociedades y agentes de inversión con representantes del Ayuntamiento de Málaga y la Junta de Andalucía para presentar la región andaluza, y en especial Málaga, como polo estratégico para la inversión a nivel profesional. Esta presentación ha tenido como objetivo principal identificar potenciales sinergias entre administraciones públicas, promotores, constructores e inversores. En este sentido, Málaga ha tenido la ocasión de exponer su hoja de ruta hasta 2030 en materia de proyectos públicos y de colaboración público-privada y en consonancia con la línea de la gestión municipal para la reactivación de la ciudad.

Esta acción pionera se reafirma desde el punto de vista del inversor particular en la parte correspondiente a público general del salón. Así, y según el estudio realizado por la sociedad de tasación CoHispania del perfil demandante de vivienda en Simed 2021, el informe concluye que ha aumentado el interés en la compra de inmuebles como método de inversión, que crece casi un 20 por ciento con respecto a la última edición.

Por otra parte, las primeras estimaciones arrojan que la gran mayoría de los asistentes se decanta por la compra de una vivienda en lugar de alquiler, concretamente el 78 por ciento. El estudio confirma, además, que, aunque la primera vivienda es la opción preferente, la segunda residencia sigue siendo otra de las más buscadas en el marco del salón, siendo ambas las principales alternativas de búsqueda.

Perfil del comprador: gran capacidad de compra

Por otra parte, el estudio de CoHispania indica que más del 50 por ciento de los visitantes a Simed reconocen que disponen de un presupuesto medio que ronda los 300.000 euros y entiende que su gasto superará esta cifra. Al respecto, casi el 40 por ciento de los encuestados han afirmado que no necesitan solicitar financiación, lo que se traduce en que este 2021 aumenta la capacidad de compra de los visitantes.

Con respecto a la franja de edad, aproximadamente la mitad de los visitantes se mueven en un rango que va desde los 26 hasta los 45 años. Destaca que cerca del 35 por ciento tienen más de 45 años. En lo referente a la tipología, coinciden prácticamente las demandas de viviendas plurifamiliares y unifamiliares. Asimismo, aunque la oferta del salón ha incluido productos de todo el litoral andaluz, los futuros compradores se han inclinado mayoritariamente por la zona occidental de la Costa del Sol.

El salón ha estado organizado por FYCMA. Han sido partners la Gerencia Municipal de Urbanismo, Obras e Infraestructuras -Área de Ordenación del Territorio del Ayuntamiento de Málaga- y el Instituto Municipal de la Vivienda -Área de Derechos Sociales, Igualdad, Accesibilidad, Políticas Inclusivas y Vivienda del Ayuntamiento de Málaga-. Idealista ha sido el portal inmobiliario oficial. Han colaborado AEDAS Homes, AQ Acentor, Urbania, Habitat Inmobiliaria, Metrovacesa, Neinor Homes, On3, Unicaja Banco, Atalaya Team y Havalook. Además, han actuado como colaboradores sectoriales FADECO y ACP Málaga. A nivel institucional han sido colaboradores la Agencia de Vivienda y Rehabilitación de Andalucía perteneciente a la Consejería de Fomento, Infraestructuras y Ordenación del Territorio de la Junta de Andalucía; Turismo y Planificación Costa del Sol; Extenda-Andalucía Exportación e Inversión Extranjera de la Consejería de la Presidencia, Administración Pública e Interior de la Junta de Andalucía; Promálaga; la Universidad de Málaga (UMA), y la Unión de Consumidores.

Más información en www.simedmalaga.com y en los perfiles de [Facebook](#), [Twitter](#) y [LinkedIn](#).