

Nace addmeet.com, el nuevo paradigma del mercado inmobiliario profesional

addmeet.com presenta una novedosa plataforma on-line B2B enfocada al mercado de inversión inmobiliaria y alquiler profesional

- Permite a los vendedores (promotores, agencias...) acceder de forma DIRECTA y a los inversores (fondos de inversión, family offices, compañías aseguradoras...) y operadores (hoteleros, residencias, comerciales, logísticos...) inmobiliarios profesionales
- Tanto el filtrado previo de los INVERSORES Y OPERADORES PREMIUM, como un proceso de contacto cuidado, permite a los vendedores acceder a más compradores cualificados sin banalizar su producto inmobiliario, fundamental en este periodo de sobreoferta
- Los anuncios son GRATIS, pagándose sólo cuando se acepta el interés de un inversor/operador cualificado por el inmueble

Barcelona, 1 de septiembre de 2011.- Addmeet Networks, división on-line del Grupo Addmeet, lanza al mercado una novedosa plataforma inmobiliaria: addmeet.com. Se trata de un canal directo para la compraventa de inmuebles en rentabilidad (con inquilinos) y alquiler profesional de todo tipo de inmuebles, en el que se proporciona al usuario acceso directo a los principales actores del mercado de inversión inmobiliaria en España.

El concepto surge del análisis del sector inmobiliario español en la actualidad, con unas necesidades de venta claras, pero con unos canales de comercialización excesivamente atomizados y no del todo ordenados. Esta situación está provocando, en muchas ocasiones, que no se esté permitiendo la necesaria transparencia para que el mercado inmobiliario de inversión vuelva a los niveles de liquidez deseables. Con este contexto, los fundadores de addmeet.com se plantearon la necesidad de crear un nuevo canal que proporcione accesibilidad a la oferta y comparabilidad, cambiando el antiguo modelo PUSH (se empuja a la demanda a comprar el producto) de la venta inmobiliaria off-line por el nuevo paradigma PULL (es la demanda de inversión y alquiler quién contacta al vendedor cuando realmente tiene una necesidad de invertir en o arrendar un inmueble).

Desde addmeet.com, los vendedores pueden buscar inversores tanto para sus inmuebles en rentabilidad, operaciones de sale & leaseback, proyectos llaves en mano con inquilino o concesiones administrativas en funcionamiento. Igualmente, desde la sección de alquiler, el vendedor también puede precomercializar o comercializar los inmuebles en régimen de alquiler, buscar gestor que opere dichos inmuebles en régimen de gestión o incluso buscar una franquicia para realizar el mismo la operación bajo el paraguas de una marca reconocida.

Acceso gratuito hasta enero de 2012

A esta serie de ventajas, se añade uno de los principales valores añadidos de addmeet.com, la misma plataforma se encarga de dar de alta a los principales inversores inmobiliarios y operadores profesionales del sector en España, ofreciendo a los vendedores un público filtrado, segmentado y cualificado. En este sentido, los impulsores no creyeron que el concepto web de clasificados tradicional sirviera para el mercado inmobiliario profesional y, por ello, idearon este proyecto dotándolo de unos procesos especiales para que productos de gran valor no se banalicen durante el proceso de venta.

Todo ello se consigue mediante un sistema de permisos y filtros en los que inicialmente los anuncios no muestran datos concretos de ubicación exacta, fotos identificativas e inquilino. Una vez un usuario comprador se interesa por un inmueble, es el propio vendedor, tras ver su track record, quien decide si acepta o no dicho contacto. Si decide aceptarlo, el comprador ve los datos del anuncio ocultos hasta entonces y tanto comprador como vendedor ven mutuamente sus datos de contacto, comenzando en ese momento la negociación para la venta. Si por el contrario el vendedor rechaza al comprador, éste no sabrá de que inmueble en concreto se trataba ni quién era el vendedor, fundamental para no banalizar el inmueble de cara a una posible venta posterior.

El pago se produce a la aceptación del contacto, si el contacto es rechazado no se paga, de esta manera se variabiliza el coste para el vendedor, “el pagar o no pasa a esta en su mano”. Igualmente, addmeet.com es totalmente GRATIS hasta enero del 2012.

Según Iñigo Corres, CEO de Addmeet Networks, addmeet.com es una herramienta lógica para extrapolar los beneficios demostrados de la plataformas inmobiliarias de clasificados tradicionales (idealista, fotocasa...) al mundo del inmobiliario profesional. “Como toda novedad que conlleva un cambio de paradigma, es necesario un tiempo de asimilación pero creo que nadie ya tiene dudas de que internet es el futuro, también para el sector inmobiliario profesional”, afirma Corres.

Acerca del Grupo Addmeet

Addmeet.com, con sede en Barcelona, pertenece al Grupo Addmeet, que fundado en el 2010 por dos alumnos de ESADE. Además de la plataforma on-line B2B, también desarrolla consultoría inmobiliaria off-line, enfocada a la redefinición y puesta en rentabilidad de suelos y edificios terciarios “con problemas” (principalmente edificios parados en mitad de construcción).
