



'SIMed', EL SALÓN INMOBILIARIO DEL MEDITERRÁNEO, EXPONDRÁ LAS MEJORES OFERTAS DEL SECTOR DEL 21 AL 23 DE NOVIEMBRE EN FycMA

Se podrán encontrar viviendas de obra nueva y de segunda mano, compra y alquiler tanto de edificaciones como de suelo. Constructoras y promotoras, instituciones, bufetes y financieras, entre otros, componen la amplia representación sectorial del encuentro

El Salón Inmobiliario del Mediterráneo, SIMed, que tendrá lugar del 21 al 23 de noviembre en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma), reunirá la amplia oferta del sector en Málaga y la Costa del Sol. El evento, dirigido tanto a público general como profesional, cumple una década consolidado como la única feria dedicada al sector inmobiliario en Andalucía.

El salón contará con una amplia oferta de primera y segunda vivienda, obra nueva y segunda mano, y compra y alquiler tanto de vivienda como de suelo. Además, tendrá un amplio programa de actividades con el objetivo de ser el punto de encuentro de profesionales cualificados tales como compradores, inversores y responsables de promoción.

Los sectores que estarán presentes en el área expositiva del evento serán constructoras y promotoras, turismo residencial, inmobiliarias, instituciones, y proveedores de servicios del sector promotor como estudios de arquitectura, organismos de control técnico, tasación y servicios informáticos especializados en proyectos inmobiliarios.

Asistirán también fabricantes y distribuidores de sistemas domóticos, ingenierías y consultorías relacionadas con la promoción inmobiliaria, entidades especializadas en financiación de proyectos del sector, bancos y aseguradoras, asociaciones profesionales y empresariales, despachos profesionales y bufetes de abogados, y portales inmobiliarios, entre otros.

SIMed se presenta como una ocasión para potenciar las ventas tanto de las promotoras así como de las agencias inmobiliarias, además de ser una oportunidad para los asistentes al salón que encontrarán diversas promociones y ofertas que le supondrán un ahorro en la compra de su vivienda.

Los profesionales podrán cerrar ventas directas y diferidas y acelerar el proceso de decisión de compra de una propiedad. Además, supone la oportunidad de captar nuevos clientes y ganar cuota de mercado así como contribuir a reforzar la imagen de la empresa. Asimismo, en SIMed se conocerán las tendencias y novedades actuales y futuras del sector.

El horario del evento, orientado a llevar a cabo ventas y a realizar nuevos contactos profesionales y comerciales, será de 11.00 a 20.00 horas durante los tres días.

Más información en www.fycma.com