

## NUEVOS PERFILES PROFESIONALES Y CLIENTES, TECNOLOGÍA APLICADA Y MARKETING ESPECIALIZADO, A DEBATE EL SEGUNDO DÍA DE SIMed

El Salón Inmobiliario del Mediterráneo, SIMed, ha encarado su segundo día con un programa de presentaciones, charlas y conferencias a cargo de expertos que traen al evento las principales tendencias del sector. Los roles, canales y retos del profesional actual, la aplicación de nuevas tecnologías para mejorar la experiencia del cliente o las claves del marketing especializado en el ámbito inmobiliario, a debate en el Speakers' Corner del salón

La decimotercera edición del Salón Inmobiliario del Mediterráneo, SIMed, ha albergado hoy en su segunda jornada una amplia programación dirigida al público profesional, que además de encontrar en el evento una oportunidad para entrar en contacto con potenciales proveedores de servicios especializados o posibles socios, han podido acceder a las principales tendencias del sector. Así, la compañía Mar Real Estate ha propuesto indagar en las oportunidades de consumo derivadas del fenómeno 'Seniors Boom', es decir, una demanda proveniente de un cliente de más de 50 años que, como recuerda la propia empresa, supone el 40 por ciento de la población.

Los participantes profesionales en el salón también han tenido la oportunidad de conocer de primera mano el valor añadido de la tecnología aplicada al sector inmobiliario, mejorando con ello la experiencia del cliente. Así, Promálaga y el Polo Digital han presentado los proyectos de Esférico VR, FabLab Málaga y Factoría VR, con soluciones especializadas que incluyen desde modelado e impresión 3D, hasta recorridos virtuales e interactivos por viviendas e instalaciones.

En lo que a nuevos perfiles profesionales se refiere, se ha presentado la figura del 'personal shopper' o agente inmobiliario que representa al comprador en todo el proceso, un servicio al que recurre el 30 por ciento de los clientes interesados en la compra de una vivienda, según Cristina Fernández, miembro de la Asociación Personal Shopper Inmobiliario. Estos nuevos modelos, cada vez más arraigados en el mercado español y especializados en defender los intereses del cliente, también han sido abordados por la compañía Keller Williams o Property Buyers, quien destaca que en Estados Unidos el 40 por ciento de las operaciones de compraventa se realizan a través de estos nuevos agentes.

Los asistentes a SIMed han podido conocer de primera mano también un concepto que cada vez está cobrando más relevancia en el sector, caso del 'home staging', es decir, la aplicación de un conjunto de técnicas para hacer más atractiva la vivienda al comprador. Así lo han contado La Diseñoteca y Andalucía Property Photography, quienes también presentan el papel de la fotografía a la hora de incrementar la percepción del valor de los inmuebles. Además, eGo Real State ha incidido en las posibilidades del marketing digital en el sector inmobiliario y los motivos para incluir acciones de este tipo en la estrategia de ventas.

Cabe destacar que en el día de ayer los asistentes a SIMed pudieron conocer también nuevos materiales y soluciones gracias a empresas como Porcelanosa, que presentó su producto 'K-LIFE La revolución del Solid Surface' o el programa 'Porcelanosa Partners'. Junto a ello, Inmobiliaria Toré mostró su línea de servicios al promotor, MLS Málaga expuso las ventajas de pertenecer a una asociación inmobiliaria y MiMove explicó su concepto de portal inmobiliario para el cliente internacional. De cara al público general, Aurum expuso las claves para vender una vivienda. Las jornadas continúan



mañana con Icity Home y su visión sobre las nuevas formas de invertir en el sector o Acqua Real Estate, con ventajas y beneficios de ser y tener un asesor inmobiliario.

SIMed permanecerá abierto hasta mañana en horario de 11.00 a 20.00 horas. El salón incluye una amplia oferta expositiva con más de 150 empresas y una cartera de inmuebles estimada en más de 20.000. Como novedad, el salón ha incorporado empresas de la industria auxiliar, caso de grandes proveedores del ámbito de la construcción, reforma, rehabilitación y decoración de viviendas, que se unen a la oferta de financieras y aseguradoras y servicios especializados para el profesional como consultoras de marketing, fotografía o asesoría a la inversión extranjera, entre otros.

SIMed está organizado por el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga, dependiente del Ayuntamiento de Málaga. Cuenta con la colaboración de Unicaja, Promálaga, el Polo de Contenidos Digitales y la Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga (ACP). Además, idealista participa como portal inmobiliario oficial.

El salón permanecerá abierto el domingo 12 de 11.00 a 20.00 horas. Más información en [www.simedmalaga.com](http://www.simedmalaga.com) y en los perfiles de [Facebook](#) y [Twitter](#)