



simed

13º SALÓN INMOBILIARIO
DEL MEDITERRÁNEO



SIMed ANALIZARÁ LA FIGURA DEL 'TOP PRODUCER' EN LAS JORNADAS PROFESIONALES INMOBILIARIAS DE ATALAYA FINANCIERA

La decimotercera edición de SIMed, Salón Inmobiliario del Mediterráneo, analizará las claves para la conversión del agente comercial en 'top producer', es decir, máximo registrador de ventas. Dicha conferencia estará a cargo del reconocido experto Ignacio Castillo. La actividad se enmarca dentro de las jornadas profesionales inmobiliarias de Atalaya Financiera, que se realizarán el 9 de noviembre como antesala al inicio del salón, que tendrá lugar entre los días 10 y 12 de noviembre en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma)

El programa profesional del [Salón Inmobiliario del Mediterráneo, SIMed](#), arrancará el día 9 de noviembre con las Jornadas Profesionales Inmobiliarias de Atalaya Financiera, en cuyo marco el reconocido experto Ignacio Castillo abordará la figura del 'top producer' en España. Así, los asistentes a la conferencia tendrán la oportunidad de acceder a los indicadores económicos de gestión de los agentes y oficinas líderes del sector inmobiliario en España. Junto a ello, Castillo expondrá los pormenores del entrenamiento que recibe un 'top producer', es decir, aquellos agentes destacados por su volumen de ventas, y abordará las estrategias que utilizan para conseguir sus objetivos y los primeros pasos a seguir para alcanzar dicha condición.

Asimismo, en el transcurso de estas sesiones, cuya [inscripción](#) está ya disponible a través de Ticketea, se tratarán temas de actualidad como el valor añadido de las inmobiliarias, el alquiler vacacional o la figura del 'personal shopper'. Las jornadas de Atalaya Financiera suponen el pistoletazo de salida al programa profesional de SIMed, que continúa el 10 de noviembre -día de inauguración del evento- con la celebración del 9º Encuentro Inmobiliario Internacional organizado por la Agencia Andaluza de Promoción Exterior, Extenda.

De esta forma, SIMed convoca a representantes de promotoras, comercializadoras, consultoras, inmobiliarias, portales y empresas de servicios relacionados, e inversores. Los profesionales interesados en acudir al salón [pueden inscribirse ya a través de la web del evento](#).

Más de 130 empresas confirmadas hasta el momento

Más de 130 empresas han confirmado ya su participación en el Salón Inmobiliario del Mediterráneo, lo que supone un 55 por ciento más que en la anterior edición. El evento, que ampliará su catálogo para incluir también a empresas proveedoras de productos y servicios vinculados a la industria auxiliar, ha comercializado por el momento más de 1.600 metros cuadrados netos de su zona expositiva.

SIMed 2017 reunirá una amplia oferta con presencia de viviendas nuevas en régimen de compra o promoción, alquiler y alquiler con opción de compra, vivienda libre, habitual o de segunda residencia o como inversión con inquilino.



Asimismo, se ofrecerán productos de segunda mano y catálogo no residencial, especialmente en lo que se refiere a alquiler de oficinas, locales comerciales, garajes, suelo rústico y naves. Además, contará con representación de servicios vinculados, caso de entidades financieras, aseguradoras, empresas de tasación y valoración de propiedades, consultoras inmobiliarias, empresas de servicios de mantenimiento de comunidades, portales inmobiliarios, estudios de arquitectura, empresas de interiorismo y reformas, y otros servicios profesionales. En su pasada edición, el Salón Inmobiliario del Mediterráneo generó al menos 3.500 contactos comerciales y reunió una oferta de más de 8.000 inmuebles.

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

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