

MELOM estuvo presente en Inmociónate21, la gran cita del sector inmobiliario

La compañía de origen portugués especializada en obras y reformas fue patrocinador en este gran encuentro profesional que reunió a 600 profesionales

MELOM, la empresa de franquicias que proporciona a los especialistas y pequeñas y medianas empresas de obras y reformas la metodología y herramientas para optimizar su forma de trabajo, estuvo presente como patrocinador en Inmociónate21, el gran evento que congregó al sector inmobiliario la pasada semana.

A este encuentro, organizado por UCI y SIRA que se celebró en el Hotel Riu Plaza de España, acuden los profesionales del sector inmobiliario para estar al día de novedades, tendencias y formación y compartir sus experiencias. Esta ha sido la undécima edición de un evento que tuvo que ser suspendido en 2020 con motivo de la pandemia.

Para MELOM este evento fue una oportunidad para reforzar sus lazos con el sector inmobiliario. La compañía ha alcanzado acuerdos con RE/MAX y con otras empresas del sector para ser sus proveedores en las obras de reforma en los locales y viviendas en los que intermedien estas entidades.

Así mismo, MELOM tiene acuerdos con Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI) y con Banco Sabadell para proporcionar financiación a los franquiciados y a sus clientes.

Dentro de las actividades celebradas en Inmociónate, Miguel Bermejillo, Consejero Delegado de MELOM España, participó junto a otras tres compañías con una ponencia sobre Modelos de negocio disruptivos en la que explicó los beneficios que aporta MELOM al sector inmobiliario y al consumidor final: "nuestro objetivo es ayudar a profesionalizar el sector de las obras, reformas y rehabilitación, que en España facturará más de 60.000 millones de euros y crecerá un 13% en 2021, según las estimaciones de Andimac y ANERR".

MELOM ofrece a los profesionales del sector de la construcción que quieran desarrollar su propio negocio entrar a formar parte de una red que les proporcionará: acciones de marketing y promoción en sus zonas de influencia, acuerdos con grandes clientes, un manual de procedimientos de trabajo para optimizar la realización del presupuesto y la ejecución de las obras, un avanzado software de gestión para controlar mejor su negocio y el acceso a una central de compras en la que obtener las mejores condiciones en la adquisición de materiales.

Datos de contacto:

Javier Herreros

Goodwill Comunicación

626207322

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Franquicias](#) [Inmobiliaria](#) [Construcción](#) y [Materiales](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>