

INMOBILIARIOS

REGÍSTRATE

Te enviamos el número atrasado que te falte (mientras duren las existencias).

Ya somos 2364 usuarios

NOMBRE



CLAVE

ENTRAR

[olvidé la contraseña](#)

COMUNIDAD

temas de INTERÉS



Te proponemos temas para futuros números. Ayúdanos a decidir cuáles interesan más.

noticias de EMPRESA



Noticias de las empresas del sector y sus proveedores. Mándanos las tuyas

Documentos



Bájate documentos útiles, contratos, modelos, artículos traducidos...

Foros



Opina, consulta, aporta tu experiencia, comparte.

Tablón de anuncios



Pide y ofrece colaboración para esos productos especiales que no caben en los buscadores

Directorio



La guía de profesionales inmobiliarios más completa en la web.

Primer Grupo reorganiza su estructura interna par potenciar los servicios que demandan las empresas promotoras y entidades financieras

26/02/2009

PRIMER GRUPO



PRIMER GRUPO Corporación Inmobiliaria ha reorientado su estructura interna para atender a la demanda actual de empresas promotoras, constructoras y entidades financieras, potenciando la comercialización de productos y servicios inmobiliarios especializados enfocados a la eliminación de stocks de viviendas, conversión de proyectos de Renta Libre en VPP o la reconducción de operaciones conflictivas en la entrega de viviendas entre otros. Su Plan Estratégico 2008-2011 parte de un estudio de las necesidades actuales de sus clientes y se centra en ofrecer soluciones cuyo éxito ya ha sido testado no sólo en sus 20 años de experiencia en la propia Corporación sino también en los clientes que ya han confiado en sus servicios en estos últimos años de cambio del sector.

En este sentido, la empresa apuesta por potenciar, entre otros, los servicios de Consultoría Estratégica sobre la base de ser la única Consultora Inmobiliaria Valenciana capaz de ofrecer un servicio integral a promotores o entidades financieras, abordando de una manera profesional cada una de las fases del proceso inmobiliario a través de una estructura capaz de implantar acciones para cada caso concreto.

En palabras de su Presidente, Pedro Martínez, "se trata de estar al lado del empresario promotor, constructor, entidades financieras o propietarios de una cartera de inmuebles para afrontar con él, las que sin duda, son sus principales prioridades en este momento:

- Eliminar sus Stocks (estrategias de comercialización siguiendo el modelo PRIMER GRUPO con su red y la MLS).
- Estudiar la viabilidad de los proyectos que tiene en curso. En este punto, realizamos un trabajo en profundidad que abarca también el análisis de conversión de RENTA LIBRE a VPP, y la realización de todos los trabajos y gestiones necesarias para ello.
- Reducir la caída del número de operaciones. PRIMER GRUPO le ofrece contar con nuestro equipo especializado en la reconducción de operaciones conflictivas en la entrega de viviendas (durante todo el proceso)
- Contar con un asesoramiento jurídico profesional. En este punto nuestro valor es tener un equipo jurídico especializado en todo el proceso inmobiliario.

Esta decisión implica poner todo el Know How adquirido en estos últimos 20 años en el sector y todos nuestros recursos, con el fin de aportar soluciones eficaces y rentables en el corto plazo para nuestros clientes y sobre las que se puedan además construir proyectos de futuro".

Mas información : Almudena Frontera Tfno.: 96 3942925

Seminario sobre cómo negociar Ofertas en Mercados de Recesión

25/02/2009

Organizado por Ignacio Castillo y recomendado por AEFI.

El pasado 19 de febrero se celebró en Madrid el curso de: "Cómo Negociar ofertas en mercados de recesión" y mercado entre profesionales NETWORKING INMOBILIARIO.

Asistieron al mismo un total de 33 profesionales inmobiliarios, de diferentes provincias y empresas del sector resultando una experiencia muy satisfactoria a todos los niveles.

El seminario comenzó con una ponencia de Ignacio Castillo que

