

INMOBILIARIOS

REGÍSTRATE

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

Ya somos 2131 usuarios

NOMBRE



CLAVE

ENTRAR

[olvidó 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.

Oferta de METROVACESA en el Meeting Point

Solicita la ayuda de los inmobiliarios para poner a la venta una larga lista de viviendas con fuertes descuentos y soluciones de financiación

Con motivo de la celebración del próximo Barcelona Meeting Point que tendrá lugar entre los días 5 y 9 de Noviembre, METROVACESA mostrará nuestra amplia oferta de viviendas en Barcelona, y en todo el territorio nacional.

Además, durante estos días, quiere que los clientes de los Inmobiliarios puedan beneficiarse de unos descuentos especiales de hasta un 25% del valor de compra en una selección de viviendas, que dará sólo durante el Salón Inmobiliario, y además les aplicará un descuento especial de 1.000€ por venir de la mano de un Profesional Inmobiliario.

Por su colaboración, obtendrá una comisión de 6.000€ por cada cliente que les remita y que formalice la venta durante el periodo de campaña, en el Stand de Metrovacesa.

Los agentes colaboradores tienen a su disposición la página web www.metrovacesa.com donde encontrarán toda la oferta inmobiliaria, con disponibilidad y actualización permanente de precios y avance de obra. Disponen de asesoramiento financiero y ayuda a financiar la compra de las viviendas.

Para beneficiarse de esta campaña, los profesionales deben ponerse en contacto con METROVACESA en el teléfono 902 93 25 23, y a continuación recibirán información detallada del listado de producto con descuento, así como, la carta de reconocimiento de honorarios.

Nace un nuevo concepto de servicios inmobiliarios

PRIMER GRUPO apuesta por la innovación y desarrollo de nuevas fórmulas de comercio asociado con su MARCA BLANCA: "USUARIOS PG"

Primer Grupo mantiene su voluntad de seguir liderando el sector inmobiliario y para ello apuesta por la innovación como clara estrategia para competir en el mercado de la franquicia inmobiliaria.

Tras un estudio pormenorizado del mercado llevado a cabo por un equipo multidisciplinar, PRIMER GRUPO se posiciona como líder de servicios inmobiliarios gracias al desarrollo de una nueva fórmula marca blanca que se lanza con el nombre de "usuarios PG" y que permite a las agencias inmobiliarias locales entrar a trabajar en red con la dinámica de las grandes empresas, accediendo a las ventajas que ello supone y sin utilizar el formato tradicional de franquicia.

De esta forma, la empresa líder en servicios inmobiliarios apuesta claramente por la profesionalización y colaboración del sector, favoreciendo la integración de las pequeñas agencias en una de las principales redes del sector, a través del ofrecimiento de un paquete básico de servicios, que forman parte de su Know How.

Las agencias que opten por esta alternativa podrán incrementar notablemente su competitividad y eficacia, al acceder a los servicios que ofrece esta nueva fórmula: formación presencial y

on-line, capacidad de colaboración a través del MLS, procedimientos de trabajo basados en los modelos de los mejores CRS, herramientas de marketing y soluciones financieras tanto de activo como de pasivo a través de FINAVAL, así como acuerdos con distintas entidades dirigidas a incrementar la facturación con diversos servicios como correduría de seguros y gestión especializada de alquileres.

En opinión de Rafael Marco, Director General, "sabemos que la innovación es la herramienta clave para abordar con éxito el nuevo escenario del sector inmobiliario. Nuestra política de expansión se centra en desarrollar nuevos productos, nuevas fórmulas, adaptadas a las necesidades actuales del mercado. Estamos convencidos de que para tener una política de expansión efectiva en un momento como el actual hace falta una enorme flexibilidad y adaptación al cliente que quiere seguir apostando por el sector, pero que ahora necesita una respuesta a la medida de sus capacidades actuales de inversión".

"Nos dirigimos a los profesionales inmobiliarios que quieren gestionar hoy su negocio aplicando las estrategias de gestión que exige el nuevo paradigma empresarial, con visión para anticiparse a las necesidades de los clientes y herramientas de dirección adaptadas al nuevo modelo inmobiliario. El futuro del sector pasa por la colaboración y capacidad de asociación entre todos los agentes, el ofrecimiento de nuevos servicios y el diseño de nuevas fórmulas atractivas de captación y venta" ha añadido Rafael Marco.

más información:
 Carlos Valls - tfno. 662303022
 e-mail: cvalls@primergrupo.es

Llega al mercado español el primer seguro decenal que incluye, sin coste añadido, el control técnico

Albion Global Insurance y SeguroDecenal.Com presentan en España el primer seguro decenal para el sector de la construcción

Albion es una Agencia de Suscripción del Yoyos que dispone de una importante capacidad autonómica para amparar riesgos de esta naturaleza, hasta 15 millones de Euros por póliza. Albion Global Insurance, agencia de suscripción de Lloyd's, ofrece la posibilidad de contratar seguros decenales para la edificación, con la evaluación técnica incluida en el precio, por lo que no se hace necesario los servicios de un Organismo de Control Técnico-OCT.



Son los propios departamentos técnicos integrados en SeguroDecenal.Com y Albion Global Insurance, compuestos por ingenieros, arquitectos y geólogos, los que revisan y evalúan toda la documentación sobre la obra, para comprobar que se cumple la normativa vigente.

Este nuevo producto permitir a los constructores, promotores y arquitectos obtener un ahorro significativo en el coste que soportan para contratar este seguro en la actualidad.

Tras su entrada en vigor en mayo de 2000, la Ley de Ordenación de la edificación estableció la obligatoriedad de contratar un seguro que garantice los daños producidos en la edificación por vicios o defectos en la cimentación y estructura del inmueble, que pudieran comprometer su resistencia y seguridad. La cobertura de estos riesgos comienza al entregar la obra y tiene una vigencia de diez años.

Esta solución innovadora permitir a Albion Global Insurance y SeguroDecenal.Com alcanzar, en un plazo de tres años, un 15% de este mercado, suscribiendo los riesgos asegurados con arreglo a criterios de rentabilidad económica.

Este nuevo seguro, que puede ser solicitado a través de la web SeguroDecenal.com, incluye en el coste el informe técnico realizado por un equipo de ingenieros, arquitectos y geólogos, quienes garantizarán que la obra cumple la normativa vigente y