



Panorama-Actual &gt; Economía &gt;

## La marca blanca llega por primera vez al sector inmobiliario

• PRIMER GRUPO APUESTA POR LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE NUEVAS FÓRMULAS DE COMERCIO ASOCIADO CON SU MARCA BLANCA: "USUARIOS PG"

[Imprimir](#)

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.

PANORAMA-ACTUAL - 23/10/2008 16:38 h.

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 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.

Por otro lado, y coincidiendo con la celebración del Salón Internacional de la Franquicia y el Comercio Asociado en Valencia (SIF&CO), PRIMER GRUPO ha organizado sesiones de presentación de la iniciativa en sus oficinas centrales (c/ Thomas Alva Edison, 6. Parque Tecnológico de Valencia. Paterna).■