

visitar estos inmuebles en www.subastas.atisreal.com o en el número de teléfono 902 22 55 22.

El MLS Comunidad Valenciana es una opción de futuro para las inmobiliarias

14/05/2008

En 2002 fue una apuesta que parecía enmarcarse dentro de la ciencia ficción, no sabíamos que nos estábamos adelantando a la realidad del sector inmobiliario.

Valencia , 15 de abril de 2008.- Primer Grupo presenta un sistema compartido de inmuebles que surge en los años 40 en EEUU, llega a España en 2002 y ahora nace en la Comunidad Valenciana como una opción de futuro. El Multiple Listing Service (MLS) es una bolsa inmobiliaria común que garantiza que el propietario que contrate con una oficina de las pertenecientes al MLS para vender su vivienda estará encargando su venta a más de 3.000 agentes inmobiliarios distribuidos en más de 500 oficinas.




Primer Grupo Corporación Inmobiliaria se incorporó a esta red en 2002, convencido de que sería el futuro, ya que en EEUU el 90% de las operaciones de compra-venta se realiza ya a través de este sistema. El MLS supone una garantía tanto para el profesional como para el cliente final, ya que al ser un mayor número de profesionales la venta se agiliza mucho más y, por otro lado, las exigencias del sistema hacen que todos los procedimientos estén testados ofreciendo una garantía y un nivel de calidad para el cliente, que refuerza su confianza y satisfacción. Existen unos parámetros de exigencia muy altos que garantizan la seguridad y profesionalidad de la operación.

Sin llegar a ser una fusión, porque cada empresa mantiene su autonomía, se trata de un acuerdo que ofrece posibilidades para competir en mejores condiciones. Los honorarios profesionales se reparten al 50% entre las entidades que cierran la operación.

En palabras de Rafael Marco, Director General de PRIMER GRUPO Franquicia Inmobiliaria, "aunque implica ceder un poco de soberanía ofrece numerosas ventajas al disponer de inmuebles en exclusiva y convertirse en un sello de calidad que refleja el buen hacer de las compañías. Existe un código deontológico y un seguro de responsabilidad civil que garantiza la correcta realización de todas las operaciones que conlleva el proceso de compra-venta. Se trata de una agrupación de interés económico (AIE) sin ánimo de lucro".

"Cuando empezamos en 2002 con esta iniciativa fue una apuesta que parecía enmarcarse dentro de la ciencia ficción; entonces no sabíamos que nos estábamos adelantando a la realidad del sector inmobiliario. Ahora sabemos que vamos 6 años por delante, en lo que organización interna, informatización de procesos, casación de oferta y demanda, etc. se refiere. En definitiva, se trata de ofrecer un mayor y mejor servicio tanto al usuario como al cliente final, algo que sin este tipo de acuerdos no podemos conseguir solos", añade Rafael Marco.

Para mas información teléfono de contacto.- 96 394 29 25

Idealista.com adquiere el 45% de Rentalia.com

14/05/2008

Entre las ventajas de este acuerdo está que las casas anunciadas en Rentalia tienen acceso a 1,5 millones de usuarios al mes provenientes de idealista.com

Se trata de una operación de compra en dos fases. En la primera, ya realizada, idealista.com adquiere un 45% de Rentalia. La segunda fase finalizará en un plazo no cerrado con la compra del 55% restante.

Es una alianza muy beneficiosa para Rentalia ya que, a parte de completar una ampliación de capital que nos permite invertir aún más en tecnología, acuerdos y desarrollo del portal, nos une a una de las empresas más potentes y expertas de Internet en España. Con la ayuda de idealista.com, Rentalia va a dar un salto cuantitativo y cualitativo muy importante, ya que es una compañía que acumula conocimiento adquirido y medios de los


