



Primer Grupo cerrará el año 2006 con una cifra de negocio de 44 millones de euros



David Meca ha sido el ponente invitado elegido por PRIMER GRUPO para hablar en el marco de su convención anual sobre la importancia de las actitudes y las habilidades personales en los procesos de cambio que se suceden en las empresas

El Grupo, que alcanzará este año una cifra de negocio de 44 millones de euros, dispone en este momento de una cartera de 3.000 viviendas nuevas para el inmediato corto y medio plazo

Además ha consolidado sus líneas de Consultoría y Abogados para hacer frente a una previsible demanda de servicios para los próximos años

PRIMER GRUPO Corporación Inmobiliaria, uno de los principales grupos empresariales del sector inmobiliario de la Comunidad Valenciana, ha presentado esta mañana en el marco de su convención anual las previsiones de cierre del ejercicio de 2006 que arrojan una cifra de negocio de 44 millones de euros.

El Grupo, que ha centrado su estrategia 2006-2008 en la diversificación de negocio, ha realizado unas inversiones en activos fijos por valor de 22,5 millones de euros destinadas a la apertura del nuevo Hotel Valencia Park, así como a la construcción de un nuevo edificio corporativo en el parque tecnológico, que la compañía estrenará a finales de año.

Los más de 300 empleados de la entidad se han reunido precisamente en Hotel Valencia Park, del que PRIMER GRUPO es propietario en un 50% y han tenido como ponente invitado al actual campeón del mundo de natación de 25 km, David Meca, quien ha impartido una conferencia sobre la importancia de las actitudes y las habilidades personales en los procesos de cambio que se suceden en las empresas.

Dentro de su división de franquicias la firma dispone ya de 47 agencias en la Comunidad Valenciana y Madrid, con la garantía de que al frente de las oficinas de PRIMER GRUPO están profesionales con la adecuada formación y experiencia. La red de PRIMER GRUPO FRANQUICIAS INMOBILIARIAS desprende también un balance muy positivo ya que este año ha captado 5.122 inmuebles que representan un valor total de 1.064 millones de euros.

Durante este ejercicio, la empresa ha gestionado 18.700 demandas, con unos honorarios totales de 7,5 millones de euros. Asimismo, y gracias a su pertenencia al sistema MLS -sistema de información compartida sobre propiedades en venta para cooperar en su comercialización- ha dispuesto de 186 operaciones compartidas y 1.737 referidos enviados.

Dentro de su actividad como promotor, PRIMER GRUPO cuenta con una cartera de 3.000 nuevas viviendas para el corto y medio plazo -288 viviendas que se entregarán este año 2006, 500 en curso o pendientes de comenzar en 2007 y 2.200 que pertenecen a proyectos que se ejecutarán en el periodo 2007-2010, en función de la celeridad de los procesos y su aprobación administrativa, todos ellos ubicados en el área metropolitana de Valencia.

La división de Consultoría emite también un balance positivo tras haber consolidado una cartera de 1.800 inmuebles prestando su asesoramiento a un importante grupo de promotores. Tanto la división de Consultoría como la de abogados han experimentado un importante crecimiento en recursos técnicos y humanos para hacer frente a una previsible demanda de servicios de asesoría y consultoría, dada la evolución del actual mapa legislativo en materia de urbanismo y promoción inmobiliaria.

En definitiva, y en palabras del Presidente de PRIMER GRUPO, Pedro Martínez "Un año más no sólo hemos cumplido los objetivos cualitativos que nos marcamos de procedimentar los procesos de consultoría y actividad promotora, sino que los resultados están ahí, como lo demuestran las 3.000 viviendas que tenemos para el inmediato corto y medio plazo o los 44 millones de cifra de negocio. Hoy más que nunca, podemos afirmar que estamos preparados para seguir creciendo y asesorar a otros promotores para obtener la mayor rentabilidad posible en sus proyectos. Contamos con los recursos humanos y técnicos suficientes para ofrecer el mejor servicio".

Por su parte, Rafael Marco, ha destacado "la inversión del Grupo en la formación de sus empleados, a través de la Escuela de Formación propia de la que dispone; que durante el 2006 ha materializado 7 programas con un total de 47 cursos y 402 horas de formación, impartidos en la Comunidad Valenciana y Madrid a 126 alumnos". Del mismo modo, ha señalado "el acierto de la red de franquicias al apostar por el sistema MLS ya que se trata de una garantía de futuro, a través del cual en este momento en EEUU se realizan el 90% de las transacciones profesionales".