

Noticias
Entrevistas
Notas de Prensa
Resumen de Prensa
Opinión
Empresa
Newsletter Anteriores

Buscador de Actualidad

Texto :




Sección :

Fecha de : hasta

Notas de Prensa

Primer Grupo asegura que la reactivación del sector pasa, entre otros, por potenciar el alquiler con opción a compra

30/03/2009

 [Ficha de la Franquicia](#)  [Franquicias del Sector](#)  [Protagonistas](#)

PRIMER GRUPO CORPORACIÓN INMOBILIARIA ha apostado definitivamente por la fórmula del alquiler con opción a compra como una de las acciones más eficaces para dar salida al stock de viviendas y reactivar el sector. Así lo demuestran los datos que manejan en sus estudios de viabilidad internos y que le sirven de base documental a su Escuela de Formación que este miércoles ofrecerá un seminario práctico en las instalaciones de INEDE, la Escuela de Negocios de la Universidad Católica.

Entre las múltiples ventajas que ofrece esta fórmula, destacan para el cliente un menor desembolso inicial, el acceso de forma inmediata a la vivienda, rentas de alquiler a cuenta del precio final de la vivienda y precios de alquiler muy ajustados, entre otros. Además, es una oportunidad frente al banco a la hora de obtener financiación porque el comprador demuestra una capacidad de pago constante durante dos o tres años de arrendamiento, reduce su hipoteca a solicitar por las cantidades entregadas y cuenta con el respaldo y la capacidad de negociación de la promotora, con el fin de obtener la aprobación del préstamo.

Por otro lado, el Alquiler con Opción a Compra, ofrece al cliente la posibilidad de aprovecharse hoy de una fórmula que sin duda es una oportunidad en el mercado de obra nueva y que puede resultar temporal. Además aporta un tiempo extra para abordar la decisión de compra y con ello los desembolsos principales, pero disfrutando de la vivienda desde el primer momento.

Para el promotor, esta es una herramienta que permite la entrada de liquidez y la gestión de su stock de viviendas con un elevado porcentaje del cierre de operación de venta.

El seminario abordará de una manera práctica todos los aspectos técnicos, jurídicos y legislativos que rodean a esta fórmula de arrendamiento con opción a compra que como recuerda su Presidente, Pedro Martínez, persigue como fin último "la venta del inmueble; el cliente es un cliente comprador que por circunstancias particulares se acoge a esta fórmula para proceder a la adquisición del inmueble".





Además, el seminario que tendrá lugar el miércoles, 1 de abril, abordará la estrategia de comercialización y de marketing más adecuada para la promoción de estos inmuebles, un aspecto fundamental en un momento como el actual, de exceso de oferta. Según la Directora de Marketing de PRIMER GRUPO, María Pocoví, "la clave está

en diferenciar tu producto apostando por la innovación como herramienta que permita desarrollar y adoptar fórmulas que nos hagan llegar al cliente. Esto además, debe ir acompañado de un precio ajustado al mercado y del respaldo de valores diferenciales como la marca del promotor, la transparencia y la seriedad como principal garantía para el comprador”.

PUBLICIDAD

Más de 1.000 opor



@ Suscripción Newsletter |  RSS |  Tarifas Online |  Tarifas Revista |  Contactar | Tormo.com
Actualidad | Guía de Franquicias | Crea tu Negocio | Multimedia

Copyright © 2009 Franquicias Hoy. Reservados todos los derechos.
Prohibida la reproducción total o parcial en cualquier formato sin previa autorización.