

INMOBILIARIOS

home

REGISTRO

log IN

noticias

documentos

foros

suscripciones

REGÍSTRATE

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

Ya somos 2121 usuarios

NOMBRE

CLAVE



[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.

NOVEDADES

BLOGS



Lo que ha dicho Ollé

[leer](#)

TEMAS DE INTERÉS



A Nation of Realtors
Dionisio Escarabajal me remite este libro, del que traducimos unos extractos muy interesantes

[leer](#)

DOCUMENTOS



Plan de Negocio de 21 Puntos
¿Llevas tu negocio como si fuera un Negocio? Aquí tienes una lista de cosas a hacer para llevar tu negocio al piso de arriba.

[leer](#)

NOTICIAS



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".

[leer](#)

MERCADO

- 06/10/2008 (Internacional)
Boletín Informativo de la Asociación Hipotecaria Española en el que se recogen los últimos datos estadísticos de mercado publicados.
- 30/09/2008 (Nacional: Nacional)
Informe idealista correspondiente a 08 Q3
- 26/09/2008 (Nacional: Nacional)
Atisreal, presenta "El Informe del Mercado Hotelero para el primer semestre de 2008".

AGENDA

- 23/10/2008 (Valencia)
Seminario sobre particularidades del derecho concursal en las empresas inmobiliarias y constructoras en crisis.
- 28/10/2008 - 29/10/2008 (Barcelona)
CURSO GRATUITO DE VENTA DE SEGUNDA MANO
- 11/11/2008 - 11/11/2008 (Barcelona. Horario: de 9 a 14h.)
Seminario Marketing de Guerrilla Inmobiliario

texto de búsqueda

Buscar >>

ÚLTIMO NÚMERO Número 11



¡Mejor que nunca!

Invitaciones MEETING POINT



UCI te regala esta

INVITACIÓN
Bájatela aquí



San Francisco



INMOBILIARIOS

home

REGISTRO

log IN

noticias

documentos

foros

suscribe

REGÍSTRATE

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

Ya somos 2121 usuarios

NOMBRE

CLAVE



[olvidé 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.



Nace un nuevo concepto de servicios inmobiliarios

23/10/2008

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