

# PGMADRID 2001

- **SEDE SOCIAL**

*Princesa nº 18 Bajo Izquierda  
28008 Madrid  
Tfno: 91 758 08 80 Fax: 91 758 08 84  
em@il: [pgmadrid@pgmadrid.com](mailto:pgmadrid@pgmadrid.com)  
<http://www.pgmadrid.com>*

- **OBJETO SOCIAL**

*Optimización de patrimonios mediante el arrendamiento de bienes inmuebles,  
tanto de uso terciario como residencial.  
Comercialización y/o administración de inmuebles.  
Asesoramiento jurídico, fiscal y financiero.*

- **EXPERIENCIA**

*Acumulada en el sector de más de una década.*

- **CLIENTES**

*Patrimonios familiares, empresas de seguros, fondos de inversión, ...*

- **DIRECTIVOS**

*Fco Javier Palomares Bueno  
Madrid 6-enero-1969  
Licenciado en Derecho por la Univ. Complutense*

*Elvira Mª García Piñeiro  
Santiago de Compostela 14-julio-1967  
Licenciada en Derecho por la Univ. de Santiago de Compostela*

Madrid

2001

### *Quiénes somos.*

*PGMadrid es un grupo inmobiliario con sede en la capital de España que ha crecido de forma eficaz, progresiva y sostenida tras formar su personalidad jurídica a instancia de un grupo de profesionales de distintos ramos y sólida experiencia en el sector. PGM nace de la apuesta inequívoca de un equipo profesional cualificado, dispuesto a ocupar con soluciones, trabajo y eficacia el espacio que la gestión global de la comercialización tradicional inmobiliaria ha venido generando en el sector, desde su “boom” en los años 80 y 90.*



*La visión profesional de su actual equipo directivo determinó su puesta en marcha después de una experiencia acumulada en el sector de más de una década. El servicio que PGM ofrece a sus clientes se centra en el alquiler de inmuebles, comprendiendo la especificidad de su gestión de un modo integral y conjunto, en el que valoración, comercialización, asesoramiento y/o seguimiento jurídico no son sino matices de un cuadro en el que el trato humano y la eficacia final conforman el paisaje principal.*

*El afán de superación e innovación ha llevado a PGM a consolidarse en el mercado y aumentar su crecimiento y volumen de facturación en el sector del alquiler, de uso terciario y residencial, en un tiempo moderado. En gran medida como consecuencia de su objetivo de reinvertir beneficios en recursos técnicos y humanos, convencida de que la estabilidad y la creación de empleo son el mayor aporte y el mejor servicio que una empresa pueda ofrecer en su deseo de contribuir a la generación de riqueza y desarrollo del país.*

2001

## **Áreas de Negocio**

*PGM centra su actividad en el alquiler de inmuebles de uso residencial y terciario. El principal objetivo es, por tanto, la optimización de patrimonios. Por eso su servicio ofrece no sólo la comercialización del inmueble sino que abarca también el*



*asesoramiento jurídico en el proceso previo a la firma del contrato, el asesoramiento jurídico posterior a éste y/o la administración de aquél si fuera necesario. La dirección de PGMadrid coordina la actuación de los departamentos comercial, jurídico y fiscal de la empresa.*

*Además, PGM distingue en su oferta las soluciones a aportar en función del cliente. La atención, planificación y herramientas que resultan necesarias para atenderle en el objetivo propuesto dependen en gran medida de su propio perfil, y no del de la empresa. Por eso, el dinamismo en el servicio, la capacidad de adaptación, y la flexibilidad como conceptos forman la base y el pilar de sujeción sobre el que PGM asienta cualquier desarrollo logístico y publicitario. Dado que cada necesidad tiene su propia respuesta PGM ha conseguido fidelizar y optimizar patrimonios de modo proporcional. Tanto el pequeño como el gran inversor encuentran en PGM la misma respuesta con igual garantía: eficacia en resultados, calidad de gestión y calidez en el trato.*

**Madrid**

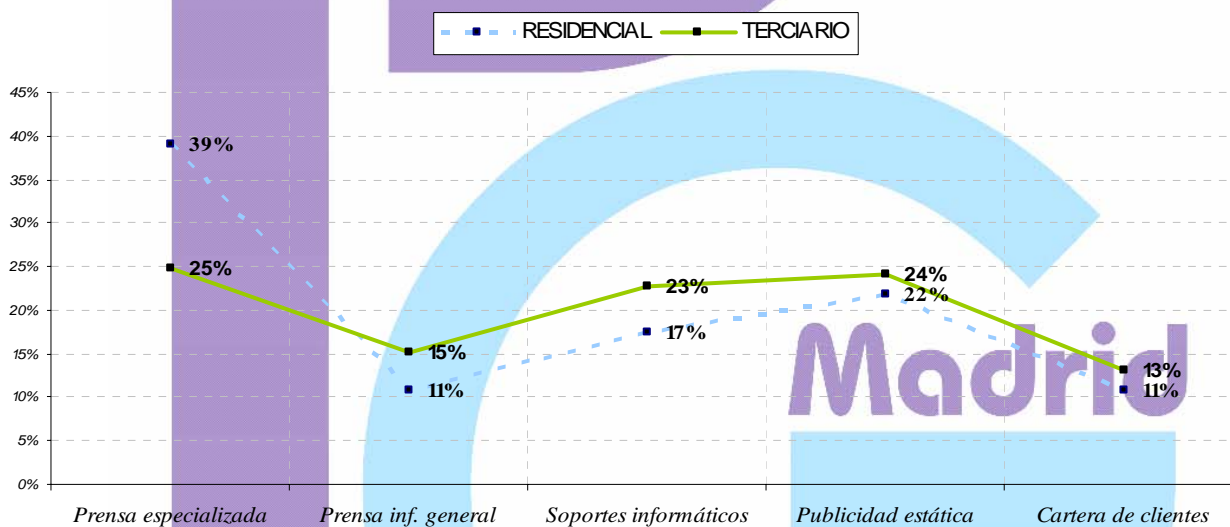
**2001**

## Organización y trabajo

El conocimiento del mercado de alquileres y el estudio de cada producto permiten a PGM hacer un balance preciso y adecuado para cada operación. PGM dota a cada departamento de las herramientas de trabajo necesarias para conseguir los mayores resultados. El capital humano, básico en la distribución y organización del trabajo, canaliza sus tareas a través del Director General, que coordina y supervisa de un modo personal y directo cada una de las operaciones que la empresa realiza.

PGM desarrolla y promueve en sus equipos de trabajo la necesidad de respuesta al cliente y la ampliación constante de su red de clientes. Para lograrlo, el departamento comercial desarrolla campañas publicitarias específicas para cada uno de los productos, dotando de la celeridad necesaria cada proceso de captación de inquilinos. La experiencia en el sector permite diseñar estrategias publicitarias adaptadas al perfil del cliente. Medios de difusión nacional, local, revistas profesionales, soportes telemáticos o la propia cartera de clientes forman la red de buceo principal que permite dar el soporte perfecto para cada producto y para cada perfil.

**Rendimiento de las Herramientas Publicitarias**  
(resultado de encuestas a nuestros propios clientes)



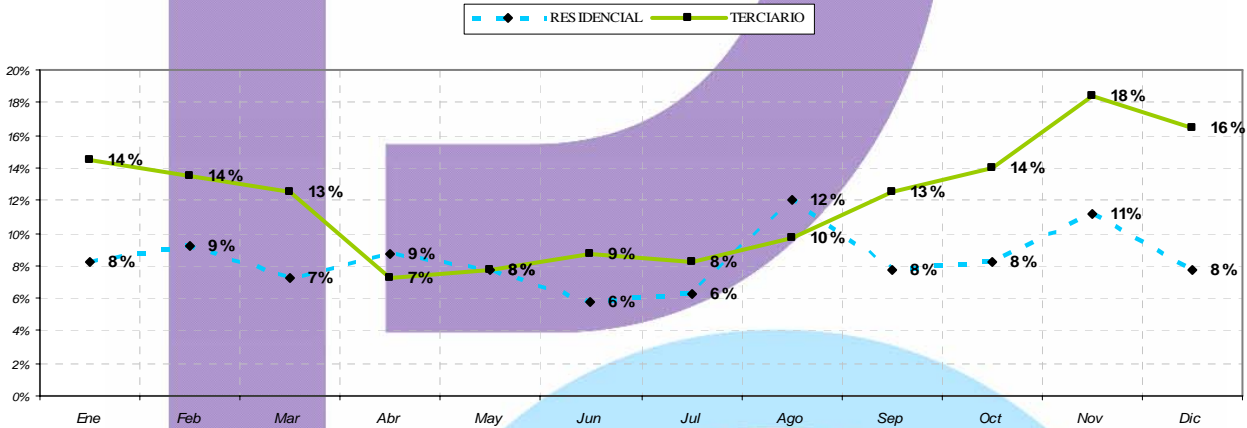
La prensa especializada es un pilar básico en el mercado del alquiler, se constata además la creciente relevancia de las nuevas tecnologías tanto para establecer contacto con potenciales clientes como para la difusión de la información. La importancia de las otras herramientas está directamente relacionada con las características del inmueble (p.e. la situación es fundamental para el resultado de la publicidad estática).

Los departamentos jurídico y fiscal disponen de los conocimientos y formación necesarios para asegurar la viabilidad y rentabilidad de cada operación. El aporte en conjunto de sus diferentes áreas forma una cultura de trabajo en la que rentabilidad y excelencia marcan las pautas.

## Objetivos estratégicos

El principal objetivo de PGM es satisfacer a sus clientes a través de un servicio ágil y eficaz, comprendiendo en su máxima dimensión la inversión de cada propietario. Por eso trata cada uno de sus inmuebles con una personal dedicación. Cada arrendamiento, cada inmueble tiene sus propios matices. La gestión de PGM se adapta a ellos en el ejercicio de su política de flexibilidad y rigurosidad, manteniéndose firme en su objetivo de liderar la especialización en el sector. En esta propuesta, PGM se mantiene en unos niveles de satisfacción para el cliente sorprendentes en el sector. Su capacidad le permite responder a éstos con garantía y resultados. Buscando siempre el equilibrio en un mercado sometido a fluctuaciones y variables de muy distinta índole.

**Movimiento anual del mercado  
(en función de las operaciones cerradas)**



Los datos muestran un descenso general del mercado terciario en los meses estivales, concentrándose la actividad en los primeros y últimos meses del año. La actividad del mercado residencial es más uniforme con un ligero aumento en la segunda mitad del año.

Además, PGM promueve nuevas áreas de trabajo y de negocio vinculadas a la satisfacción plena de las necesidades que configuran su principal marco de actuación. Los servicios recurrentes, tales como el mantenimiento integral de instalaciones e inmuebles, la intermediación con empresas dedicadas al sector mobiliario en el objetivo de reducir costes y ampliar abanicos para nuestros clientes o la expansión geográfica en el territorio de nuestra comunidad son ya metas prioritarias.

Siempre atendiendo a los criterios de eficacia, calidad y calidez y al afán por mantener el crecimiento sostenido y estable conseguido hasta el momento, PGM busca enriquecer el desarrollo económico y social del siempre dinámico tejido empresarial madrileño con su política de reinversiones y aportes técnicos y humanos a la empresa, tanto a nivel cualitativo como cuantitativo. Las pymes son hoy en día la mayor bandera y el mejor termómetro de lo que una sociedad como la madrileña representa. PGM cree y apuesta por ella.

### ***Ubicación***

*PGM tiene su domicilio social en pleno corazón de Madrid. Su ubicación actual permite maximizar los rendimientos de sus equipos de trabajo y de un modo especial los tiempos de reacción de su departamento comercial. Cuenta en sus inmediaciones con una red de autobuses y 3 estaciones de metro que facilitan cualquier desplazamiento en Madrid capital así como rápidas conexiones a la RENFE o a las principales salidas por carretera. De este modo se facilita además tanto la tramitación burocrática de cualquier operación como las visitas de nuestros clientes para los que disponemos de plazas de aparcamiento en uno de los 3 parking que rodean el edificio.*



id

### ***Nuestros clientes***

*El compromiso empresarial de PGM, y su afán de superación e innovación, pasan por una respuesta eficiente a las expectativas de sus clientes. Éstos no son sólo el motor de la actividad sino también los pilares del desarrollo estratégico de la empresa. Este desarrollo implica el establecimiento de nuevas metas, nuevos clientes y nuevos objetivos. Esta creciente cuota de mercado sirve de garantía para la mejora en la seguridad de respuesta a la demanda de sus actuales clientes.*

*PGM es consciente de la necesidad y virtud que representa, en el competitivo y dinámico marco de actuación inmobiliaria, la fidelización del cliente. El diseño de negocio, la eficacia en la gestión o el compromiso humano son aspectos bajo los que subyace el principal objetivo empresarial: la satisfacción del cliente.*



*Hasta el momento, PGM se ha esforzado por ampliar su red de trabajo pero de un modo especial por mantener su clientela. Por ello conserva una importante lista de clientes.*

**Madrid**

**2001**