



PROYECTO EVEDAT HOMES
Noviembre 2022

INTRODUCCIÓN

Con medio siglo de historia, Conforthogar ha sabido evolucionar dentro del sector y posicionarse como una compañía **sinónimo de experiencia, calidad y servicio**.

En la actualidad, su equipo directivo de alto rendimiento, ha unificado su *expertise* en adquisición, construcción, promoción, gestión y arrendamiento, para situar la compañía como **referente en poblaciones con alto potencial** de crecimiento, escasa oferta y alta demanda.

El *track-record* de los últimos años, sumado a la exclusividad de tener **acceso a los mejores terrenos urbanizables**, ha impreso una velocidad que puede significar un crecimiento sólido y exponencial. La pregunta estratégica que se plantea ahora es, **¿y si crecemos junto a un nuevo y potente socio?**

ESTRATEGIA CORPORATIVA

MISIÓN

Ofrecer hogares confortables, con personalidad y una óptima relación calidad-precio para que las personas desarrollen sus proyectos vitales y familiares.

VISIÓN

Ser referentes en 2 palabras: **CONFORT** y **HOGAR** incorporando las nuevas **Tecnologías** y apostando por la **Industrialización** de procesos.

VALORES

- **EFICIENCIA:** entendemos cada proyecto como una oportunidad única para plasmar y ampliar nuestro know how.
- **SOSTENIBILIDAD:** mínimo impacto medioambiental posible.
- **CALIDEZ:** la esencia de nuestra labor es crear espacios donde las personas y las familias disfruten de la vida, optimizando **distribuciones** y adaptandolas a las nuevas **necesidades sociales**.
- **OPTIMIZACIÓN:** de cada operación en términos de rentabilidad, y de la relación calidad-precio para el cliente.



PROPUESTA DE VALOR



SERVICIO

- Paquetes personalizables
- Entrega llave en mano
- Atención al cliente A-D-D

PRODUCTO

- Calidades Premium
- Ubicación extraordinaria
- Amplia Gama
- Zonas verdes y servicios

PROCESOS

- Constructora + Promotora
- Optimización de workflow y distribuciones
- Innovación en materiales
- Industrialización

EQUIPO



CFO
RAÚL LÓPEZ

Licenciado en Económicas y MBA por ESIC. CEO de SBC y socio de Conforthogar. Más de 20 años de experiencia en logística, construcción y promoción.



CEO
ALBERTO FERRANDO

Licenciado en ADE y Master Asesoramiento Financiero por la UPV. Más de 15 años de experiencia profesional en el sector bancario. Emprendedor en proyectos turísticos e Inmobiliarios desde 2013. Experiencia en gestión estratégica y desarrollo de equipos. Socio de Conforthogar y SBC.



COO
DAVID BORRÁS

Arquitecto técnico con más de 20 años de experiencia en el sector de la construcción y promoción. MBA executive CCV y socio fundador de SBC y socio de Conforthogar.

PROYECTOS TIPO

RESIDENCIAL PORTA *al* VEDAT

La compañía tiene experiencia en el desarrollo de construcción y promoción de complejos residenciales como el emblemático **Porta al Vedat**. Un complejo **exclusivo** de 45 viviendas, dividido en tres fases. La primera fase se compone de 15 viviendas, la segunda de 21 y la tercera de 9. Una zona verde comunitaria de más de 2.600 m² compuesta de terrazas privadas, terrazas comunes, zonas ajardinadas, piscina y zona de juegos para niños.

Un éxito que ha reforzado el posicionamiento de la empresa, siendo una de las más reconocidas en Torrent, abriendo **numerosas sinergias y oportunidades** de negocio.

