



# ELISA LARRAIN

## GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA SOSTENIBLE Y REGENERATIVA

www.elisalarrain.com  
elisalarrain@gmail.com  
Madrid, España  
+34 692 24 83 90

### OBJETIVO PROFESIONAL

Impulsar proyectos innovadores y sostenibles que integren el triple balance para que sean más amables con el planeta, mejoren la calidad de vida de sus habitantes y sean rentables. Asumir los actuales retos medioambientales, aportando conocimiento, empatía y compromiso a los proyectos inmobiliarios.

Trabajar junto a profesionales con los que comparta criterios e inquietudes, para conseguir un mutuo crecimiento profesional. Pensar en colectivo, asumiendo responsabilidades individuales.

Aportar al cambio en la construcción sostenible y en nuevas formas de vivir más conscientes con la sociedad, creando el blog: *La Mirada Constructiva*, y la Guía *¿Qué debo saber si quiero comprar una vivienda sostenible en España?*

### EDUCACIÓN

- **Grado de Licencia de Administración de Empresas - Opción Gerencia**  
Universidad Metropolitana - 1986 – 1991 / Caracas, Venezuela
- **Licencia de Real Estate Miami Florida. ACTIVA**  
Broker EXP Realty TEAM Oscar Teran Group.

### CAPACITACIÓN

- **Diseño Passivhaus** - Arquitectura Satt
- **Arquitectura Bioclimática** - Arquitectura Satt
- **Eficiencia energética** - Arquitectura Satt
- **Jornadas Regenerativas 2023** - Madrid.
- **Congreso GBCe** - Madrid 2023

### ORGANIZACIONES

- **Socia de Wires** - Woman in Real Estate Spain. 2022
- **Socia de Sannas** - Empresas Triple Balance. 2023

### IDIOMAS

- Español
- Inglés Intermedio



# ELISA LARRAIN

## GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA SOSTENIBLE Y REGENERATIVA

www.elisalarrain.com

elisalarrain@gmail.com

Madrid, España

+34 692 24 83 90

### CAPACIDADES PERSONALES Y TÉCNICAS

- Construcción Sostenible en Obra Nueva.
- Gestión de Proyectos de Construcción.
- Consultoría de Estrategia y Operaciones.
- Diseño Passivhaus.
- Economía Circular aplicada a Proyectos Inmobiliarios.
- Plataforma CRM.
- Espacios Activos en zonas comunes.
- Estrategia y Planificación de Negocio.
- Atención al Cliente.
- Estrategia de Marketing de medios digitales y RRSS.
- Planificación Empresarial y Relaciones Públicas.

### CONOCIMIENTOS

- Construcción Sostenible.
- Liderazgo de equipos.
- Capacidad eficaz de trabajar tanto en equipo, como de forma individual.
- Creatividad aplicada a un negocio tan cambiante como éste.
- Atención personalizada a clientes en función de sus requerimientos.
- Personalidad orientada a la obtención de resultados.
- Desarrolladas habilidades comunicativas.
- Resolución de conflictos.

### HABILIDADES

- Toma de decisiones
- Retroalimentación constructiva
- Team building.
- Empatía.
- Dinamismo.
- Planeación
- Adaptabilidad
- Innovación
- Pensamiento “fuera de la caja”
- Brainstorming



# ELISA LARRAIN

## GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA SOSTENIBLE Y REGENERATIVA

www.elisalarrain.com  
elisalarrain@gmail.com  
Madrid, España  
+34 692 24 83 90

### EXPERIENCIA

#### EMPRESA

#### DESCRIPCIÓN

#### **DISTRITO NATURAL / Gerente Comercial**

2021 - Presente / Madrid, España

*Distrito Natural* es una promotora residencial de impacto positivo a la sociedad y el medio ambiente, neutra en carbono. Su compromiso está alineado con el desarrollo de soluciones de vivienda utilizando las nuevas formas de vida comunitaria y sostenible.

Diseñando y construyendo edificios neutros en carbono utilizando estructuras de madera (CLT) a precio de mercado y maximizando la eficiencia energética. Los Edificios potencian el desarrollo comunitario para luchar contra la soledad y la desigualdad, al tiempo que maximizan el bienestar. Proyectos que apuestan por la regeneración y con certificación Passivhaus.

Distrito Natural está comprometido con una gestión ética y transparente, garantizando un Triple balance en cada proyecto: social, medioambiental y económico. Primera empresa del sector con certificado BCorp y SANNAS organización triple balance.

#### RESPONSABILIDADES

Dirección compuesta por un equipo de 5 colaboradores destinada a la gestión de la comercialización de obra nueva sobre plano. Actualmente se gestionan 5 promociones residenciales en el New Living siendo pioneros en el diseño de nuevos modelos de vivienda : Covivienda / Cohousing / Coliving / Glamping.

#### **PRINCIPALES FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN:**

- Comercialización de promociones desarrollando su identidad en las distintas fases de la comercialización pre-comercialización, lanzamiento, formalización de ventas
- Diseño de la estrategia comercial identificando la marca, el mercado, el valor del producto y el perfil del cliente a comprar.
- Dirección del equipo comercial en acompañamiento para una reconversión de ventas exitosa.
- Seguimiento de ventas en todas sus etapas.
- Responsabilidad directa de la empresa de marketing .
- Definición, puesta en marcha y seguimiento de la experiencia de cliente
- Reporte semanal con la dirección general de la compañía.
- Definir objetivos comerciales de acuerdo con la dirección y consecución de los mismos.
- Definición del Budget Comercial.
- Diseño de la estrategia comercial, asignación de clientes al equipo de ventas, detección y consecución de nuevos proyectos en clientes recurrentes, nuevos clientes y nuevos segmentos.
- Detección de las necesidades del mercado, y anticiparse a la competencia para el ofrecimiento de nuevos servicios.
- Asegurar y supervisar los servicios de asistencia técnica, post venta y gestión comercial.



# ELISA LARRAIN

## GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA SOSTENIBLE Y REGENERATIVA

www.elisalarrain.com  
elisalarrain@gmail.com  
Madrid, España  
+34 692 24 83 90

### EMPRESA

#### **ESBARSA MONTGAT / Gerente Comercial**

Junio 2018 - Julio 2021 / Madrid, España

### DESCRIPCIÓN

*Ebsarsa Montgat* es una sociedad limitada cuyo objeto social es la adquisición por cualquier título, de fincas rústicas y urbanas, la promoción y construcción de estas y la administración, tenencia, explotación y arrendamiento de tales bienes y su venta total o parcial según convenga, para su aprovechamiento forestal, agrícola, urbano, industrial o turístico, o cualquier otro a realizar todo ello por cuenta propia.

### RESPONSABILIDADES

- Proporcionar una visión global del desarrollo de los proyectos inmobiliarios.
- Definir y planificar las pautas de actuación para el correcto desarrollo de cada proyecto.
- Control y seguimiento de proyectos en todas sus fases (diseño, ejecución, venta, post-venta).
- Definir, gestionar e implementar la estrategia comercial de los proyectos.
- Implantar, gestionar y optimizar una red de ventas a nivel nacional e internacional para la comercialización de las promociones.
- Estructurar y optimizar la red de ventas por proyecto.
- Definir e implementar las acciones comerciales necesarias para mantener e incrementar las ventas.
- Gestionar, formar y optimizar el equipo comercial.
- Búsqueda de alianzas estratégicas de comercialización con empresas de publicidad y marketing, que propicien oportunidades para establecer los diferentes proyectos en el mercado.
- Proveer, comparar y analizar información real sobre precios de otras propiedades.
- Suministrar información referente a costumbres y regulaciones locales que deban considerarse.
- Calificar a los compradores potenciales para asegurar su capacidad financiera.
- Negociar el respectivo contrato de cada comprador, desde principio a fin.
- Desarrollar estrategias de ventas.
- Proveer un estimado de los costos.
- Preparar un cierre exitoso de la transacción de ventas.
- Realizar informes periódicos del estado de cada una de las transacciones.
- Gestión proactiva de los potenciales compradores nacionales e internacionales.
- Seguimiento, informe y gestión de las actividades en curso, en el marco de las oportunidades de desarrollo de venta de los proyectos.



# ELISA LARRAIN

## GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA SOSTENIBLE Y REGENERATIVA

www.elisalarrain.com  
elisalarrain@gmail.com  
Madrid, España  
+34 692 24 83 90

### EMPRESA

#### **CONSTRUREAL PROJECT MANAGER / Gerente Comercial**

Febrero 2016 - 2018 / Madrid , España

### DESCRIPCIÓN

*Construreal Project Manager* gerencia, promociona y desarrolla proyectos inmobiliarios en Madrid y Barcelona. Iniciando su trayectoria hace cuatro décadas en Venezuela, con más de 15 mil viviendas construidas. En 2011 inician operaciones en Costa Rica donde actualmente desarrollan 5 proyectos de viviendas en la ciudad de San José. Ese mismo año comienzan sus operaciones en España con un anteproyecto en la ciudad de Madrid y en 2014 un proyecto en Barcelona.

### RESPONSABILIDADES

- Gerencia comercial de Paradis del Mar Residences en Montgat.
- Compra y presentación del proyecto.
- Presentación Paradis del Mar Residences como inversión.
- Atención de la oficina de ventas.
- Planificación administrativa de las ventas del proyecto Paradis del Mar Residences.
- Asistencia a la Gerencia de Proyectos en solicitud de las Licencias de Obras, permisos de demolición y reuniones con Ayuntamientos.
- Asistencia a la Gerencia General con arquitectos para el desarrollo del Proyecto.
- Atención personalizada de clientes inversionistas de Madrid y Barcelona.
- Asistencia a la Gerencia Administrativa en Madrid en organización de ingresos y gastos del Proyecto.
- Desarrollo del Marketing Digital, redes sociales, web, folletos y todo el material publicitario para las ventas.
- Visitas a inmobiliarias de Madrid en busca de inversionistas para compra de Proyectos.

### EMPRESA

#### **OSCAR TERAN TAOO GROUP / Alianza Comercial**

Noviembre 2016 – presente / Miami, Florida, Estados Unidos

### DESCRIPCIÓN

*Oscar Teran Group* es una compañía de bienes raíces exclusivos, con más de seis años de operaciones. Oscar y su legendario equipo se han clasificado con la compañía de ventas más volumen de Avanti Way Realty y uno de los equipos de ventas superiores en Miami con más de \$250 millones de ventas cerradas en bienes raíces, más de 300 transiciones exitosas y un intrépido negocio sólido, marketing y un nuevo enfoque de los bienes inmuebles de lujo de Miami.

### RESPONSABILIDADES

En alianza conjunta con Oscar Teran, reiterando nuestro compromiso social con una donación, por cada venta de propiedad del equipo de Oscar Teran Taoo Group en Miami, a la fundación TECHO, una organización sin fines de lucro que trabaja en el desarrollo de comunidades en América Latina a través de la construcción de viviendas, logrando materializar 14 hogares construidos en los últimos 5 años.



# ELISA LARRAIN

## GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA SOSTENIBLE Y REGENERATIVA

www.elisalarrain.com  
elisalarrain@gmail.com  
Madrid, España  
+34 692 24 83 90

### EMPRESA

**AVANTI WAY REALTY / Asesor Bienes Raíces**  
Noviembre 2014 - presente / Miami, Florida

### DESCRIPCIÓN

*Avanti Way Realty* es una compañía de bienes raíces de primera clase, especializada en los servicios de venta de Inmuebles. En 2015 la compañía fue reconocida como una de las 50 empresas de mayor crecimiento en el sur de la Florida por el South Florida Business Journal.

### RESPONSABILIDADES

- Asesoría y atención personalizada a clientes para la compra y venta de inmuebles en la Florida.
- Reuniones periódicas con clientes interesados la compra de inmuebles como inversión o primera vivienda.
- Búsqueda de disponibilidades en el mercado de viviendas para inversionistas.
- Visitas a nuevos proyectos de construcción en la ciudad de Miami.
- Establecer diariamente estrategias de Marketing para los corredores de la empresa.
- Charlas de interés para clientes e inversionistas sobre la actualidad del Mercado Inmobiliario.
- Ayudar a determinar la capacidad real de compra y financiación de un cliente.
- Sugerir maneras para acreditar el pago de la cuota inicial y explicar los métodos alternativos de financiamiento.
- Brindar información financiera y personalizada para el momento de aplicar a un crédito.
- Sugerir y argumentar cambios creativos que pueden mejorar la utilidad, el valor de un bien y la reducción de costos a partir de la ganancia de comodidad y valores agregados.

### EMPRESA

**ENJOY MIAMI REAL ESTATE / Marketing Digital para Asesores Inmobiliarios en Florida**  
Julio de 2015 - 2016 / Miami, Florida, Estados Unidos

### DESCRIPCIÓN

*Enjoy Miami Real Estate* es una empresa de consultoría de marketing centrada en el sector inmobiliario. Branding, renders, fotografía, anuncios, digital y social media.

### RESPONSABILIDADES

- Manejo del Social Media de Empresas Inmobiliarias y Corredores de Bienes Raíces.
- Crear perfiles de biografías, páginas de Facebook e Instagram.
- Publicar diariamente información de Bienes Raíces en los perfiles de los asesores inmobiliarios.
- Desarrollar anuncios de Venta de Inmuebles con las características del mercado.
- Visitar nuevos clientes potenciales para la Empresa.



# ELISA LARRAIN

## GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA SOSTENIBLE Y REGENERATIVA

www.elisalarrain.com  
elisalarrain@gmail.com  
Madrid, España  
+34 692 24 83 90

### EMPRESA

**EWM REALTY INTERNATIONAL / Asesor Bienes Raíces Grupo Michael Schnabel**  
Octubre 2013 – Octubre 2014 / Miami, Florida. Estados Unidos

### DESCRIPCIÓN

*EWM Realty International* equipo Michel Schnabel ofrece servicio completo en bienes raíces residenciales y una división de servicios desarrolladores de nuevo proyectos de condominios en el proceso de ventas y marketing.

### RESPONSABILIDADES

- Calificar a los compradores potenciales para asegurar su capacidad financiera
- Negociar el respectivo contrato.
- Alertar a los clientes sobre riesgos potenciales.
- Proveer un estimado de los costos de negociación.
- Ayudar a preparar un cierre exitoso de la transacción.
- Efectuar el proceso de venta de la propiedad desde el principio hasta el final.

### EMPRESA

**EDIFICA BIENES RAICES / Presidente**  
Noviembre 2001 – Noviembre 2011 / Caracas, Venezuela

### DESCRIPCIÓN

Desde su fundación en 1955, Edifica ha participado en la construcción de las más importantes obras de infraestructura en Venezuela, incluyendo proyectos tan diversos e importantes como Central Hidroeléctrica de Guri, Metro de Caracas, Autopista Rómulo Betancourt y Sistema de manejo de Bauxita en los Pijiguaos. Se fundó EDIFICA BIENES Y RAÍCES, sucursal de EDIFICA en Ventas de Proyectos Habitacionales y Residenciales donde trabajé en la Gerencia de Venta y Marketing de 5 Proyectos habitacionales: La Hatillana, Terrazas de Los Pomelos, Rosal 404, Avilatillo y Cimarrón Beach.

### RESPONSABILIDADES

- Entender las necesidades inmobiliarias de los clientes con anterioridad.
- Manejar una base datos estructurada que permita localizar rápidamente el espacio requerido, entre múltiples opciones de viviendas.
- Visitar clientes con asesoría de bienes raíces que mejor satisfagan sus necesidades en presupuesto, tamaño, estilo, características, localización, accesibilidad a colegios, transporte, centros comerciales y otras preferencias personales.
- Entender claramente que el tiempo y recursos de mis clientes son limitados y que por ello son un depósito infinito de confianza que no puede defraudar.
- Explicar y diagnosticar las circunstancias que puedan afectar su decisión de compra y la integridad de la inversión. Esto incluye el análisis de los valores de Propiedades, los impuestos, los servicios públicos y posibles afectaciones positivas o negativas que puedan generarse por movimientos del mercado o por acciones del estado en materia de infraestructura, legislación, normatividad urbanística y adelantamiento de obras.