

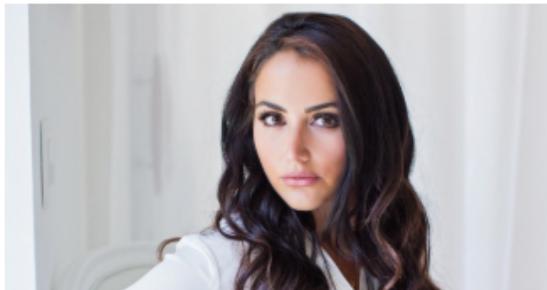
February 7, 2019

Home > Locales > Karen Elmir lider en el mercado de bienes raíces en Miami

Karen Elmir lider en el mercado de bienes raíces en Miami

Locales Feb 7, 2019

0 3



referencial

Karen Elmir, una Asociada de Bienes Raíces sin precedentes y miembro del Club de Productores de Cervera Real Estate en Miami, FL. "Naturalmente, soy una persona de personas, me encantan los números y los negocios, por lo que siempre sentí que los bienes raíces se adaptaban perfectamente a mí. Obtuve mi licencia cuando cumplí 18 años "; continúa. Ha pasado casi una década desde ese fatídico día, y Karen ciertamente ha hecho que cada momento cuente. Ahora lidera su propio equipo, The Elmir Group, y está creciendo a partir de las sólidas relaciones que ha establecido en el mercado del sur de la Florida.

Con dominio del inglés, el español y el árabe, **Karen pasó sus primeros años estableciendo una reputación como profesional clave con su dedo en el pulso del mercado, escuchando lo que las personas necesitaban y desarrollando una sólida red de referencias con colegas.** Su arduo trabajo definitivamente valió la pena, ya que los compradores y otros profesionales de bienes raíces se dieron cuenta de su dedicación y su ética de trabajo incansable. Finalmente, le ofrecieron una derivación al Gerente de ventas de Epic Residences durante su campaña de venta previa a la construcción, y le otorgaron un puesto en El equipo de ventas de desarrollo.

rabajar en el mercado de desarrollo de condominios de lujo fue una transición perfecta para Karen. Se convirtió en la principal productora de Epic, y solo tres años después de ingresar al campo de bienes raíces, facilitó una venta masiva de 20 unidades en el edificio que también rompió todos los registros de precios por pie cuadrado. Un par de años más tarde, después de contribuir a la venta total de Epic, Karen tuvo actuaciones similares en Grove at Grand Bay. Ella volvió a batir récords al vender el penthouse inferior (antes de la construcción) por la asombrosa suma de \$ 1,300 por pie cuadrado.

Aunque Karen claramente **tiene experiencia en proyectos de desarrollo en el mercado de bienes raíces de Miami,** también trabaja en bienes raíces generales, donde casi todos sus clientes provienen de referencias, o regresan a ella como clientes habituales. Ella atribuye a la clientela que regresa a la manera sencilla y confiable en que trabaja. "Soy honesta, soy muy trabajadora y no prometo demasiado", explica.

“Cuando digo que algo va a pasar, sucede. **Para mí, mis clientes no son solo clientes, son amigos, y trato a las personas que compran una propiedad de \$ 100,000 de la misma manera que trato a alguien que compra una propiedad de \$ 10 millones.** Respondo a todos los correos electrónicos en cuestión de minutos, incluso si tengo que darle malas noticias a alguien, como una demora. Proporciono una excelente comunicación, no importa qué, “ella dice.

Con una comprensión tan firme del servicio que ofrece, no es de extrañar que la base de clientes de Karen incluya a todos, desde actores de la lista A hasta músicos ganadores del Grammy. **“Creo que necesitas gastar dinero para ganar dinero, así que también gasto mucho dinero en marketing”**, dice Karen, desde los e-flyers hasta los residentes de los condominios de lujo que cultiva, pasando por publicidades en lujosos y lujosos meses, incluida la revista Ocean Drive, Karen no escatima gastos para vender una propiedad, y su próspero negocio confirma que su enfoque es profundamente efectivo.

Incluso con tanto éxito tan temprano en su carrera, **Karen todavía siente que le queda mucho por lograr, “Estoy invirtiendo en bienes raíces al 100%, sin importar qué suceda”**. A través de los buenos y malos mercados, estaré aquí. Es todo lo que siempre he querido hacer. Espero aprender a trabajar de manera más inteligente, no necesariamente más difícil, para poder ayudar a cualquier persona a mi alrededor que necesite mi ayuda. Planeo asociarme con profesionales afines en el futuro, porque creo que el trabajo en equipo es crucial para poder producir más.

Pero tendrá que ser alguien cuyas fortalezas complementen las mías. Necesito estar allí dedicando mi tiempo a trabajar con personas, en lugar de trabajar frente a la computadora, por lo que tengo que encontrar a la persona adecuada. Con eso en su lugar, honestamente creo que el cielo es el límite de lo que puedo aportar al mercado del sur de la Florida, e incluso al mundo “.

Link: <http://www.miaminews24.com/2019/02/07/karen-elmir-lider-en-el-mercado-de-bienes-raices-en-miami/>