

February 27, 2019

La 'Reina del Penthouse' y la magia de vender más de \$400 millones en bienes raíces



Le dicen la 'Reina del Penthouse'. Y con mucha razón.

Tiene 30 años, el look de estrella de Hollywood y el toque del Rey Midas gracias a su poderosa capacidad para las ventas en el competitivo mercado de las bienes raíces de lujo en el sur de Florida.

Karen Elmir, vendedora estrella de [The Elmir Group](#), uno de los mejores equipos de trabajo del grupo Cervera Real Estate, virtualmente transforma en oro todo lo que negocia.



By **Aurelio Moreno** · Contact Reporter
El Sentinel

Le dicen la 'Reina del Penthouse'. Y con justa razón.

Tiene 30 años, el look de estrella de Hollywood y el toque del Rey Midas gracias a su poderosa capacidad para las ventas en el competitivo mercado de las bienes raíces de lujo en el sur de Florida.

Karen Elmir, vendedora estrella de **The Elmir Group**, uno de los mejores equipos de trabajo del grupo Cervera Real Estate, virtualmente transforma en oro todo lo que negocia.

Creando y manteniendo sólidas relaciones con sus clientes y colegas y con algo de ayuda divina —orando—, esta pujante cubano-americana ha vendido más de \$400 millones en bienes inmuebles en las áreas de Brickell, Biscayne Bay, Key Biscayne, Design District, Midtown, Coconut Grove y Coral Gables.

Veamos algunos de sus trofeos:

Brickell Flatiron (vendido por \$13.2 millones)

Karen rompió el récord en el distrito financiero de Miami: Brickell. El lujoso *penthouse* que se encuentra encima del edificio de 64 pisos combinó dos viviendas, una de tres niveles y otra de una planta, y estableció una nueva marca como la venta de condominios más cara de Brickell en los últimos 10 años.

Grove at Grand Bay (\$13 millones)

Grove at Grand Bay es uno de los desarrollos residenciales más codiciados en el mercado de Coconut Grove. Esta residencia fue una de las unidades de lujo más exclusivas enumeradas en esta área.



Un penthouse de lujo en Biscayne Blvd. , Miami. Una de las joyas de Karen Elmir. (Cortesía)

Biscayne Beach (\$4.16 millones)

Este *penthouse* ofrece gloriosos amaneceres sobre la Bahía de Biscayne y fascinantes atardeceres sobre el deslumbrante horizonte de la ciudad de Miami. La propiedad cuenta con 5,774 pies cuadrados, cinco habitaciones y 5.5 baños.

Soltera, sin hijos y residente en Biscayne, en el Downtown de Miami, Karen conversó recientemente con El Sentinel sobre su trabajo y su magia en un penthouse de \$9 millones en el cosmopolita barrio de East Edgew en Miami.

Curiosamente, para un persona acostumbrada a lidiar con la presión de cerrar negocios de varios millones de dólares, confesó que las entrevistas la ponían más nerviosa que cualquier venta. Aquella mañana, sin embargo, se sentía tranquila y abierta a revelar algunos secretos.

¿Qué se necesita para vender un penthouse?

Lo más importante es conocer todo lo que ofrece ese vecindario. Más allá que un penthouse, yo me enfoco en vender un estilo de vida. Necesitamos que nuestros compradores se puedan imaginar viviendo ahí y sentirse felices de que ahí van a poder pasar su día a día.

¿Qué significan estas ventas para el mercado de bienes raíces de lujo de Miami?

Cada vez que vendo un penthouse, me demuestro a mí misma y al mundo, que el mercado inmobiliario lujoso en Miami sigue teniendo una demanda muy alta a pesar de la caída en los mercados en otras partes del país.

¿Cuál es el secreto de tu éxito?

Lo que más me ha ayudado en mi carrera es crear y mantener relaciones con mis clientes y colegas. Es sumamente importante para mí mantener buenas relaciones ya que muchos de mis clientes me llegan por referencias de amigos o pasados clientes.



Karen Elmir sonríe desde el balcón de penthouse en el piso número 55 de un edificio en Biscayne Blvd en Miami, a finales de febrero de 2019. (Aurelio Moreno/EI Sentinel)

¿Cuán divertido es tu trabajo?

Yo amo lo que hago. Esta industria me ha llenado de satisfacciones por mucho tiempo y no hay un día que no disfruto lo que hago. Todos los días me levantó muy temprano y emocionada para un día que puede estar lleno de muchas sorpresas.

¿Qué es lo más difícil de tu trabajo?

Todos los días son diferentes. Eso es algo que he tenido que entender. Hay días buenos y hay días malos, las cosas a veces pasan inesperadas y no hay mucho que se pueda hacer. Esa parte de no saber y no tener una agenda diaria a veces es un poco difícil para mí.

¿Qué consejos le darías a los que se inician en este negocio?

Real Estate (Bienes Raices), como otras industrias se trata de hacer relaciones. Mi mejor consejo es que siempre tengan una mente abierta para conocer a nuevas personas. Cualquier oportunidad que se te presente para empezar una relación con alguien, puede ser lo que te lleve al éxito.



Karen Elmir, vendedora de The Elmir Group, uno de los mejores equipos de trabajo de Cervera Real Estate.
(Aurelio Moreno/El Sentinel)

Siendo bróker, conoces a mucha gente diaria, y nunca sabes cuando alguien puede ser un cliente en el futuro, así que es importante saber que estas relaciones se pueden convertir en oportunidades.

También creo que es importante conseguir a un mentor que te ayude, especialmente al principio de tu carrera. Aprender de aquellos que tienen más experiencia te puede abrir más puertas y llevarte al éxito.

Hablando de mentores. ¿Hay alguien que admires?

Yo admiro mucho a Alicia Cervera, fundadora de Cervera Real Estate. La considero una muy buena amiga y alguien que me ha enseñado mucho en esta industria.

¿Cómo te manejas frente a la competencia en este mercado?

Me gusta ir a ver todas las propiedades que se comparan con las que estamos negociando para descubrir los detalles. Es fácil mirar en línea, pero ir en persona realmente me ayuda a comprender la propiedad y me ayuda a apoyar mi razonamiento cuando negocio.

Eres un ejemplo del poder de la mujer actual. Coméntame sobre eso.

Me hace sentir agradecida de tener tanto éxito en una carrera que amo, pero también tengo hambre de más. Quiero seguir creciendo y traer mi equipo conmigo. Sin mi equipo, no estaría donde estoy hoy.

¿Cuándo comenzaste a vender bienes raíces?

Desde que era muy chiquita, supe que quería trabajar en real estate. Cuando tenía 12 años, comencé a tener más interés en la industria y cuando cumplí 18 obtuve la licencia de real estate y no he hecho vuelta atrás.

¿Hobbies?

Me encanta correr e ir a la playa.

¿Planes, sueños, viajes?

Me encantaría tener una familia grande con la cual pueda viajar el mundo.
Me encanta probar todo tipos de comida, aprender sobre nuevas culturas y explorar el mundo entero.



Karen Elmir. (Aurelio Moreno/El Sentinel)



Karen Elmir, la "Reina del Penthouse": (Aurelio Moreno/El Sentinel)

Link: <https://www.sun-sentinel.com/elsentinel/fl-es-reina-penthouse-vende-400-millones-bienes-20190227-story.html>