

GROUP

elkano

REAL ESTATE

IMPULSAMOS TUS VENTAS

WWW.ELKANOREALESTATE.COM

**Somos una consultora boutique de
marketing y comercialización de
activos residenciales.** (suelo y living obra nueva).



Iban Unzueta

CEO y experto en estrategia

Elkano Real Estate fue fundada y está liderada por Iban Unzueta, reconocido experto en estrategia y marketing, que tuvo la visión de crear una empresa especializada cuando el marketing prácticamente no existía en este sector.

Iban Unzueta ha asesorado a decenas de promotores, servicers y agentes del sector. Ha sido promotor de varios Salones Inmobiliarios, participado en múltiples foros, dirigido un portal inmobiliario y gestionado una red inmobiliaria.

Es profesor de marketing y estrategia en varias reconocidas escuelas de negocios y cuenta asimismo con formación específica en entidades como IE o Esade.

Su experiencia holística en el sector sirve a **elkano Real Estate** para proponer estrategias innovadoras y ganadoras.

El equipo se completa con especialistas propios y colaboradores en creatividad, diseño, marketing digital, infografismo, desarrollo web, realidad virtual, programación, eventos o medios.

1.

Nuestra propuesta de valor es simple: **ayudar a los promotores** a ser más eficaces y eficientes en la comercialización de sus activos y en la creación de marca/brand equity.

2.

Para ello, **diseñamos estrategias de marketing** globales orientadas a resultados. No se trata solo de vender, se trata de **vender mejor**: más rápido (ahorro de costes financieros y menor coste de oportunidad) y con mayor satisfacción para el cliente.

3.

Hemos trabajado en más de un centenar de promociones inmobiliarias para promotoras y servicers.

4.

Intermediamos en operaciones de compraventa de activos singulares: suelos, edificios y negocios.

03

5.

Somos **pioneros en marketing inmobiliario integral**. Llevamos más de 20 años, los mismos que tiene nuestro dominio www.marketinginmobiliario.com (toda una declaración de intenciones, ¿no crees?).



INTERMEDIACIÓN DE ACTIVOS

Intermediamos en operaciones de compraventa de activos singulares: suelos, edificios y negocios. Hemos intermediado con éxito la venta de restos de serie de promociones, suelos greenfield o activos core y value added, en ubicaciones como Zarautz, Elgeta, Eibar, Usurbil, Vitoria...

Nuestra metodología se basa en un principio sencillo: conocemos de primera mano a prácticamente todos los promotores de la zona y a los principales a nivel nacional, lo que nos permite realizar gestiones directas y precisas.



MARKETING INMOBILIARIO

CONSTRUIMOS MARCAS. PROMOVEMOS VENTAS. HABLAMOS TU IDIOMA.

Cualquiera puede hacer un folleto. O una web. Cualquiera agencia puede hacerte una campaña más o menos ingeniosa. Pero ofrecer un servicio global y experto para ayudarte a vender óptimamente todas tus promociones, es otra historia. Para eso hay que entender los diferentes ciclos y las particularidades de cada plaza, saber analizar la situación competitiva, el ritmo de venta y el momento en el que está la promoción, el cliente al que nos dirigimos ...

En elkano Real Estate hemos trabajado en casi un centenar de promociones inmobiliarias de todo el espectro posible y en toda España, ofreciendo soluciones de marketing y comercialización para optimizar los ratios y los tiempos de venta.

METODOLOGÍA TLM (Total Leads Management)

Nuestra metodología está enfocada a los resultados, y no a la ejecución de acciones descoordinadas y sin planificación o estrategia definidas.

Nuestro objetivo es hacer cumplir tus objetivos de ventas. Para ello, partiremos de un diagnóstico de mercado y un briefing exhaustivo, para a continuación plantear un plan de trabajo y acciones de marketing estratégico y operativo.

Nuestra prioridad es crear un buen motor de leads y un embudo optimizado, a la vez que aprovechamos el proceso para crear brand equity para la empresa promotora.

Tanto si tienes un equipo comercial propio, como una comercializadora externa, y un equipo de marketing interno o una agencia de comunicación contratada (o cualquier combinación de las anteriores), nos integraremos como parte del equipo, siendo nuestra aportación aumentar la base de posibles clientes.

Para ello emplearemos el mix de marketing más adecuado, incluyendo herramientas del marketing tradicional, y técnicas de vanguardia tales como digital, big data o experiencias virtuales. Este mix se revisa de manera continua y se optimiza adaptándose a analíticas de resultados y evolución de las ventas.

Nuestro modelo colaborativo se basa en una filosofía de win-win, pudiendo condicionar parte de nuestros honorarios al éxito comercial.



Oficina Central

Plaza Karlos Santamaria, 11 - Bajo
20018 Donostia - San Sebastián

E.: info@elkanogroup.com

+34 943 224 340

WWW.ELKANOREALESTATE.COM