

CURRICULUM VITAE



Nombre: Iñaki Unsain Romero
Domicilio: Dr. Fleming 4 4ºC, Barcelona 08017. Tel: 667 78 30 22
Fecha de Nacimiento: 13 de Julio de 1967
Estado Civil: Casado

FORMACION:

Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas (ESADE). Barcelona, España.
Licenciado en Ciencias Empresariales y Master en Administración y Dirección de Empresas (1985-1991)
Master C.E.M.S (Common European Management Schools, Universidad de Louvain, Bélgica) 1991.

IDIOMAS:

- Castellano y catalán.
- Inglés fluido
- Francés medio

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Inakiunsain. Personal Shopper Inmobiliario
(Desde 2012- Actualidad)

Fundador y Director General

Empresa que ofrece servicios inmobiliarios, centrados en la búsqueda de vivienda en Barcelona, compra de activos de inversión, posicionándose y defendiendo de forma exclusiva, los intereses de su cliente comprador, tanto a empresas como a particulares

Iñaki Unsain. Perito judicial
(Desde 2012- Actualidad)

Experto en peritajes de ámbito inmobiliario y económicos

ACV Gestión Inmobiliaria
(Desde Junio 2010- Actualidad)

Fundador y Director General

La empresa se dedica a la gestión integral de activos inmobiliarios. Nuestro ámbito abarca la comercialización de viviendas, búsqueda de viviendas por encargo, gestión de solares con planeamiento urbanístico, construcción de obras residenciales y terciarias y gestión de postventa residencial

Auding Intraesa
(Desde Junio 2009-Diciembre 2011)

Director Área de Gestión Inmobiliaria

Funciones

- Creación de una nueva unidad de negocio dirigida a la gestión de los activos inmobiliarios de las entidades financieras.
- Captación de negocio.
- Selección de los proveedores externos para cada proyecto.
- Control económico-financiero de los proyectos.

Logros

- Gestión de activos inmobiliarios de varias entidades.

Vallehermoso División Promoción
(Julio 2006-Junio 2009)

Director Regional de Cataluña y Baleares

Funciones

- Definición de estrategias para el cumplimiento de los objetivos marcados por la Dirección General, principalmente, en cuanto a la entrega de viviendas, ventas de promociones en curso, control de gastos generales, compra-venta de solares e impulso de las gestiones urbanísticas.
- Dirección y coordinación de un equipo de 45 personas que conforman las delegaciones de Barcelona, Tarragona, Lérida, Gerona y Palma de Mallorca.
- Gestión del planeamiento urbanístico de los solares en tramitación.
- Representación de la compañía ante las administraciones públicas.
- Representación de la sociedad en las juntas de compensación.
- Compra de solares.
- Control económico-financiero de cada promoción así como de los gastos generales de la Regional.
- Implantación y seguimiento de la política comercial en cada una de las promociones.
- Definición de proyectos inmobiliarios, contratación de arquitectos, constructoras y empresas de comercialización.
- Venta a entidades bancarias de solares y producto terminado para la cancelación de deuda.

Logros

- Gestión de una facturación anual de 180 Mill € (450 viviendas)
- Ventas anuales en contratos privados con clientes por 220 Mill € (550 viviendas)
- Tramitación con éxito del planeamiento urbanístico de un solar de 288 viviendas afectado por un hallazgo arqueológico en Barcelona ciudad. (Plaza Palacio)
- Tramitación de acuerdos con el Ayuntamiento de Sant Boi para la materialización de convenios urbanísticos de solares para 270 viviendas.
- Cierre de contratos con fondos inmobiliarios bancarios por valor de 60 Mill €
- Desarrollo e implantación del Departamento de Postventa.
- Cierre de permutas con La Llave de Oro y Marina Badalona para el desarrollo de solares con pro indivisos.
- Presidencia y gestión de Tricéfalo (UTE con Adif); sociedad con solares para el desarrollo de 400 viviendas.
- Compra de solares para el desarrollo de 500 viviendas.

Metrovacesa, S.A.

(Junio 2000-Julio 2006)

Delegado Territorial de Cataluña y Baleares (Junio 2004-Julio 2006)

Funciones

- Búsqueda de solares.
- Gestión de planeamiento urbanístico.
- Planificación estratégica de la delegación.
- Dirección y coordinación de un equipo de 25 personas.

Logros

- Gestión de una facturación anual de 100 Mill € (250 viviendas)
- Ventas anuales en contratos privados con clientes por 120 Mill € (300 viviendas)
- Desarrollo e implantación del Departamento de Postventa.
- Compra de solares para el desarrollo de 1000 viviendas.

Director Comercial de promoción residencial y patrimonio. (Junio 2000- Junio 2004)

Funciones

- Estudio de viabilidad de solares.
- Apoyo en el diseño del proyecto.
- Fijación de precios y su seguimiento.
- Preparación del material de ventas y de la campaña de comunicación en medios.
- Preparación de ferias.
- Montaje de las casetas de ventas en obra y de los pisos piloto.
- Selección y control de los comercializadores de las distintas promociones.
- Comercialización de edificios de oficinas.

Logros

- Comercialización de 3.000 viviendas repartidas entre diversas promociones en Cataluña y Baleares.
- Creación de la red comercial externa para la comercialización de promociones en El Prat de Llobregat, Mataró, Tarrasa, Manresa, Barcelona, Montornés, Barbera del Vallés, Sant Andreu de la Barca, Sant Cugat del Vallés y Palma de Mallorca.
- Desarrollo de los procedimientos para el correcto seguimiento de la comercialización de las promociones.
- Desarrollo de la creatividad de la empresa para la homogeneización de la imagen de la compañía en Cataluña y Baleares.
- Desarrollo e implantación del Departamento de Postventa.

Oficina Técnica Inmobiliaria de Barcelona, S.A. **(Mayo 1998-Junio 2000)**

Promotor Inmobiliario

Funciones:

- Búsqueda y compra de solares.
- Compraventa, permuta de fincas y derechos de vuelo.
- Relación, control y seguimiento de las constructoras subcontratadas.
- Impulsión y desarrollo de proyectos.
- Contactos con la administración.
- Responsabilidad sobre promoción y ventas.
- Supervisión y control del área económico-financiera.

Logros:

- Dirección, gestión, venta y entrega de 50 viviendas en Barcelona.
- Control y supervisión económico-financiero del desarrollo inmobiliario de la Residencia de estudiantes de ESADE en Can Caralleu. (Barcelona)

Ediciones Culturales Odeon S.A. Sector editorial. Barcelona **Pertenciente a: Unidad Editorial, S.A. (Periódico El Mundo).** **(Junio 1994-Mayo 1998)**

Gerente. Producto: Revista AJOBLANCO. Dependiendo directamente del Comité de Dirección del grupo.

Funciones:

- Dirección y gestión empresarial manejando a un equipo de 10 personas.
- Definición de estrategias y propuestas al Consejo de Administración para el desarrollo de la viabilidad de la empresa.
- Responsable del Departamento Comercial. Coordinación del equipo de ventas para la maximización de la facturación publicitaria. Desarrollo, coordinación y supervisión de acciones promocionales.
- Responsable del Departamento de Administración. Control de contabilidad y tesorería.
- Reporte mensual al Consejo de Administración del grupo de la evolución de la empresa.
- Responsable del Departamento de Producción. Control de calidad, costes y plazos de entrega.

Logros:

- Diseño e implantación del sistema de control interno y de gestión.
- Análisis de la situación de la empresa, creación de un plan de viabilidad y su puesta en práctica con resultados positivos
- Reestructuración del departamento de administración. Recomposición de contabilidades de años atrasados y puesta al día de la fiscalidad de la empresa.
- Diseño y realización de acciones publicitarias y de promoción con la finalidad de propulsar el producto de la empresa.
- Negociación con bancos para la obtención de pólizas y líneas de descuento.
- Ajustes de producción a través de la renegociación de costes de proveedores obteniendo reducciones del 40 %.
- Reorganización de la plantilla para ajustarla a las necesidades de la empresa, contratando y despidiendo a la gente necesaria.

Price Waterhouse. Multinacional. Sector Auditoría Barcelona. **(Sep-91-Junio 1994)**

Funciones:

- Análisis de balances y cuentas de resultados.
- Confección de cuentas anuales.
- Análisis de los controles internos de circuitos administrativos.

Participación y asistencia a diversos cursos de auditoría (100 horas anuales)

Coordinación de equipos de trabajo durante el desarrollo de auditorías de cuentas de varias empresas.

Deloitte & Touche. Sector Auditoría. Bruselas. **(Enero 1991- Junio 1991)**

Departamento de auditoría. Trabajo en prácticas desarrollando diversas tareas de auditoría.

Referencias

Miguel Ángel Peña. Consejero Delegado de Vallehermoso División Promoción. (91 545 53 20)
Pedro Palenzuela. Ex Director Nacional de promociones de Vallehermoso División Promoción (699 078 400)
Rafael Valderrabano. Ex Director nacional de promociones de Metrovacesa. (690 639 808)
Jordi Moix. Ex Director Nacional de Promociones e Inversiones Internacionales de Reyal Urbis (670 283 174)
Luis Marsà. Presidente y Consejero Delegado de La Llave de Oro (93 206 40 04)
Luis Basagoiti. Presidente de Mapfre Inmuebles. (91 581 64 42)
Ángel Fernández. Delegado de Cataluña de Mapfre Inmuebles (626 038 811)
Marta Miro. Delegada de Cataluña de Realía (609 340 751)
Ignacio Ruiz. Delegado de Cataluña de Acciona Inmobiliaria (670 286 304)
Diego Ruiz. Delegado de Cataluña de Urbemar (650 456 475)