

# Norberto Moreau

Empresario • Consultor de Dirección

Más de 20 años de experiencia profesional con inmuebles. Agencia propia enfocada en la captación y venta de inmuebles comerciales, segundas residencias e inversiones.

Con posterioridad, consultor de dirección para algunos grandes promotores inmobiliarios y un franquiciador maestra de RE/MAX.

Fluido en 3 idiomas, y algunos a nivel básico.



## Experiencia profesional

### 2000 – 2019

Consultaciones en Hong Kong y España (30%). Proyectos propios (70%). Experiencias con clientes de alto nivel en ciudades turísticas en España y otros países Mediterráneos.

- Proyecto de inversión en suelos con un constructor en Shenzhen China.
- Co-fundador de la consultoría Allied Management Ltd Hong Kong.
- Consultoría para constructores en zonas turísticas entre Valencia y Alicante en España. (Grupo Llanera en Valencia-Xativa, Grupo Vapf en Benissa, Promociones Denia / Hotel Marriott / Golf Club La Sella en Denia)
- Online Marketing para marcas propias en los sectores inmobiliarios y yachting. Captación de clientes de alto nivel en las zonas de Valencia, Denia, Javea, Altea.
- Eventos de tierra y mar para altos directivos de varios países.
- Venta y alquiler de inmuebles y yates en varias ciudades portuarias.

### 1997 – 2000

Consultoría para la franquicia maestra de RE/MAX Alemania Sur (IFG, Harald Thiem y Jochen Blumenauer).

- Organizando conferencias y realizando ponencias dirigidas a brokers interesados (Munich, Nuremberg, Wurzburg, Francfort, Berlín)
- Organizar y dirigir seminarios como ponente para nuevas oficinas y sus equipos.

- Franquiciador de RE/MAX con un socio constructor (IFG/Thiem). Oficina montada como proyecto ejemplar para otras franquicias, con un equipo de 120 personas.
- Coordinación de especificaciones para el desarrollo de software del grupo RE/MAX Alemania Sur con una empresa líder en TI (Immowelt AG, Nürnberg).
- Venta de mi parte empresarial en 2000.

## Hasta 1996

Propia empresa inmobiliaria durante más de 20 años en Nuremberg, Alemania.

- Captación y venta de inmuebles comerciales en el sur de Alemania. Almacenes, naves e instalaciones de producción en zonas industriales, pequeños y medianos hoteles, edificios residenciales 1A, antiguas fábricas ubicadas en centros urbanos reasignadas a lofts y comercios.  
(mi trabajo incluye: evaluación del inmueble, desarrollo de nuevos conceptos de utilización y rentabilización, cooperación con inversores y arquitectos, arrendamiento de unidades y venta a otro inversor después de alcanzar la rentabilidad.)
- Venta de inversiones de inmuebles
- Venta de segundas residencias en Lugano, Suiza.
- Venta de empresas / Business Brokerage (proveedores de la industria, hostelería y negocios en zonas peatonales).

## Estudios

Empresariales en la FAU Erlangen-Nuremberg, Alemania. Dos semestres adicionales de derecho y dos de informática.

## Idiomas

Alemán (nativo), Inglés (fluido), Español (fluido) para conferencias, negociaciones, contratos. Francés, Italiano, Ruso y Chino: para adaptaciones de artículos periodísticos o bien para escribir en las redes sociales.

## Otras actividades

Desarrollo de nuevos proyectos, elaboración y producción de periódicos y revistas para actividades de Marketing de empresas traducidas a varios idiomas.

Formador de equipos de trabajo en diferentes áreas empresariales, relaciones públicas y relaciones con inversores.

## Disponibilidad

Desde 2020 asiduamente en Las Palmas de Gran Canaria y disponible para consultoría o para cooperación de proyectos en regiones turísticas potenciando su venta a nivel internacional.