
Empresa

I@D, el Airbnb de las agencias inmobiliarias, dice 'bonjour' al mercado español

Fundada en 2008 en Francia, la compañía cuenta con presencia en Portugal desde 2015 y acaba de desembarcar en el país.

Jabier Izquierdo
5 abr 2018 - 04:57



La opción de ser agente inmobiliario sin pasar por la oficina estará disponible en España. La *proptech* francesa I@D aterriza en España con su oferta para profesionales de abrir una agencia *online* por menos de 200 euros al mes. La compañía desembarca en el país en su plan de expansión internacional que inició en Portugal, en 2015, y que le ha llevado también hasta Italia.

Fundada en mayo de 2008 por Malik Benrejda, Jérôme Chabin y Sébastien Caille, todos ellos profesionales del *real estate*, la compañía aúna la oferta de compraventa *online* de las plataformas *proptech* que se concentran en el mercado con la labor de asesoramiento que ofrece el agente tradicional. **En Francia cuenta ya con más de 5.000 asesores inmobiliarios, a las órdenes de más de 1.600 gerentes**, y la empresa ha

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/aterriza-en-espana-id-la-proptech-que-aspira-a-ser-la-airbnb-de-las-agencias-inmobiliarias>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

ampliado su plantilla hasta los setenta empleados.

Los primeros pasos de la inmobiliaria en España se sucedieron el pasado diciembre, cuando la sociedad se dio de alta en el registro mercantil. Desde entonces, **la compañía ha inyectado 600.000 euros en su filial española, en la que aparece como presidente Roland Tripard, el máximo directivo de la empresa a nivel global.** Como consejero también ocupa un cargo en la sociedad española uno de sus fundadores, Malik Benrejda, así como el español Josep Turró, que ostenta el cargo de vicepresidente y consejero. **La filial tiene su sede social en Barcelona y ya cuenta con una oficina en la calle Sardenya de la capital catalana.**

I@D aterriza en España en su plan de expansión internacional con el que también desembarcará en 2018 en Italia

La línea de negocio que oferta al cliente I@D es la de “trabajar con profesionales independientes, sin necesidad de acudir a agencias y con tarifas más bajas”, ha explicado Tripard en el país vecino. **Las comisiones van del 3% al 3.5% en cada operación.** Con este modelo, la compañía ingresa en su red cada mes entre cien y 150 nuevos asesores cada mes. Para los próximos años, **la empresa se ha puesto el reto de alcanzar la cifra de 20.000 asesores** trabajando desde su plataforma.

En definitiva, el objetivo de I@D es, según su presidente, ser “el AirBnB o BlaBlaCar de las transacciones inmobiliarias”. Por ello, ha dado entrada en los últimos años a fondos internacionales como Naxicap Partners, que invirtió 2.000 millones de euros de capital en 2012; **IK Partners, que apostó por la proptech con 7.500 millones de euros de capital en 2016;** y Rothschild Five Arrows, que ese mismo año entró en la empresa con 1.500 millones de euros de capital bajo gestión.

El modelo de negocio: ser gerente de tu agencia por menos de 200 euros al mes
La cadena de negocio de I@D comienza con **un gerente que aspira a crear su propia cartera de clientes ha de pagar 350 euros de entrada y 165 euros al mes por estar en la red** del grupo. Este profesional cobrará el **69% de los honorarios de las operaciones que selle** a través de la plataforma, igual que todos los asesores inmobiliarios que vaya incluyendo en su franquicia, en la que hay que sumar varios pluses por trayectoria en la empresa, ventas realizadas, etc.

“Un empresario del sector que quiera hacer carrera en el mercado inmobiliario ya no

necesita crear una agencia”, destacan desde la compañía. En la red de asesores de I@D hay desde experimentados agentes con más de veinte años de trayectoria hasta bomberos jubilados que tienen el deseo de lograr un ingreso extra sin grandes gastos.

La ‘proptech’ cuenta en Francia con más de 5.000 asesores inmobiliarios en su red desde el lanzamiento de la plataforma en 2008

Esta flexibilidad y cuota *low cost* tiene su *hándicap* en que **el 50% de las personas abandonan la red de I@D al primer año por falta de éxito o por falta de motivación** con el sector. Sin embargo, la compañía tiene una mayor fidelidad entre los asesores que dan el paso de convertirse en gerentes.

Gerentes franceses para agentes españoles

Por lo visto en Portugal, donde más de un centenar de los **550 asesores lusos** que trabajan a través de la *proptech* tienen como gerentes a personas francesas, en España, el arranque podría llevar el mismo camino.

A mediados de 2017, la plataforma cerró ventas por valor de 114 millones de euros, de los cuáles 112 millones de euros provinieron de su red francesa, y **para el actual ejercicio, las previsiones de I@D pasan por superar los 150 millones de euros de facturación** con su entrada en España e Italia, los nuevos mercados de una empresa que aspira a ser referencia con la unión de agentes de proximidad y el ilimitado mundo de Internet.