Empresa

Century21 New Estate: ‘coaching’ inmobiliario importado de EEUU con talento de Expofinca y Look&Find

Fundada por Javier Ortega y Francisco Morán, esta franquicia española del gigante estadounidense tiene previsto crecer un 40% en 2018 y abrir dos nuevos *markets center* en Barcelona durante el próximo lustro.

J. Izquierdo
4 abr 2018 - 04:55

“¿Por qué no creamos la mayor franquicia inmobiliaria de España?”. Esta fue la pregunta que se hicieron Javier Ortega y Francisco Morán como pretexto para fundar Century21 New Estate, una franquicia española del gigante estadounidense que en 2017, en su primer año de actividad, facturó cerca de un millón de euros. “Nuestro objetivo es desarrollar en los próximos diez años una franquicia que albergue a 400 agentes inmobiliarios en tres *macro-oficinas*”, desvela Ortega a EjePrime. Para ello, la

https://www.ejeprime.com/empresa/century21-new-estate-coaching-inmobiliario-importado-de-eeuu-con-talento-de-expofinca-y-lookfind

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.

empresa prevé elevar sus ventas un 40% en 2018.

El cofundador de la compañía es un hombre con una larga experiencia en el *real estate* . Fue multifranquiciado de Expofinca y, más adelante, **participó en la implantación de Century21 en España como responsable del departamento de consultoría y formación**. A su lado, en el impulso de la franquicia se encuentra **Francisco Morán, fundador de la cadena de perfumerías Equivalenza**, que ya contaba con trayectoria en el sector inmobiliario como **director general en España de la agencia Look&Find**.

Ambos se juntaron un día y pensaron en nuevos proyectos. **"La idea central era y es construir carreras para los agentes"**, explica Ortega, que añade que **"en un sector en el que es difícil crecer**, vamos a crear un proyecto para que la gente del inmobiliario pueda potenciarse". Ahí reside la segunda pata de la compañía: no se trata únicamente de vender, "para nosotros es importante hacer un plan de negocio individual para cada agente, enseñarle todo lo que tiene que saber del sector a través de nuestra escuela de formación", destaca el ejecutivo.

Century 21 New Estate logró en 2017 el mejor arranque histórico de una franquicia del grupo en la Península Ibérica

Así, con una franquicia que también es escuela, Century21 New Estate logró en su primer *curso* de carrera destacar en la red interna del gigante inmobiliario al que representan. "Hemos registrado el mejor arranque histórico en Century21 en la Península Ibérica", asegura Ortega, cuya franquicia, **con setenta propiedades transaccionadas, fue la primera agencia de la red en Cataluña y la tercera en España en ventas**. "Para este año, el objetivo es ser los primeros", asevera el directivo. De momento, su agencia va en cabeza pasado ya el primer trimestre del año.

La sede central de la franquicia se encuentra en Barcelona, en la céntrica Calle Provença . En un *market center* de 500 metros cuadrados, en la empresa trabajan más de medio centenar de agentes. El objetivo final, sin embargo, aún queda lejos: **"nuestra previsión pasa porque se incorporen entre 72 y 90 agentes durante este año**; y para 2019, contar con entre 140 y 150 profesionales".

Para lograrlo, la empresa aumentará espacio y continuará ofreciendo comisiones altas. **"Nuestras comisiones llegan hasta el 80% en ocasiones"**, explica Ortega, que ya trabaja junto a su socio en la preparación de dos nuevos *market center* en Barcelona. **El primero de ellos se situará en el distrito de Sant Martí y el segundo en Sants-Les Corts**

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.

. Igual que el de Provença, estas dos nuevas sedes contarán con alrededor de medio millar de metros cuadrados, pero habrá que esperar un poco para verlas en marcha. **Ortega espera levantar la persiana de la oficina de Sant Martí "en 2020"**, ya que para entonces "estimamos tener en la empresa entre 175 y 200 agentes".

El 'market center': un modelo importado de Estados Unidos

Con el modelo de *market center*, **Century21 New Estate prevé incrementar su facturación un 40% este año, hasta alcanzar cerca de 1,4 millones de euros**. "Normalmente, una inmobiliaria tradicional no pasa de los 400.000 euros de facturación anual", destaca Ortega, que recalca la diferencia en la forma de trabajar de su empresa con la de una agencia al uso. **"Nosotros no decimos al trabajador cómo ha de hacer las cosas: el compromiso nuestro como empresa es con el agente, porque él invierte en nosotros"**, recuerda.

La compañía cuenta con una escuela de formación para sus agentes con seis instructores liderados por Ortega

Para seguir incrementado su facturación, la franquicia aspira a vender entre cien y 120 inmuebles este año y, así, aprovechando la inercia seguir cosechando premios. No obstante, Ortega explica que **tres de los agentes de su empresa estuvieron el pasado año en el *top 10* en ventas de Century 21 España; y siete, en el *top 50***.

El *modus operandi* de Century21 New Estate versa "en buena parte, en la formación y en encontrar el *big why* de cada agente de nuestra oficina", asegura Ortega. **El cofundador lidera un equipo de seis formadores que dan servicio de ayuda y orientación a todos los trabajadores de la empresa** de manera continuada, entre ellos la número uno en ventas de la red del grupo de franquicias a nivel nacional. "Además, tenemos también **un programa de *coaching* con Saúl Serna, un vendedor que factura él solo noventa millones de dólares**", asevera el directivo.

https://www.ejeprime.com/empresa/century21-new-estate-coaching-inmobiliario-importado-de-eeuu-con-talento-de-expofinca-y-lookfind

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.

Serna trabaja en **Estados Unidos, el país del que se importa el *market center* inmobiliario**. "Allí es muy habitual este tipo de franquicias, y creo que es un modelo que se va a ir implantando en España, ya sea a través de una franquicia o a través de asociaciones de agencias inmobiliarios", opina Ortega, que cree que **"el futuro inmobiliario pasa por macro-oficinas** derivadas de alianzas que generan una mayor competitividad y estabilidad a las empresas".

Alianzas con 'proptech'

A diferencia de la alarma que han encendido algunos *players* del sector de la agencia tradicional, como es el caso de la patronal Fadei, **Ortega no tiene "miedo" a los *marketplace* y a las *proptech***.

"Yo lo veo hasta beneficioso", revela el ejecutivo, que afirma que "el perfil de cliente de estas empresas no es el mío, con lo que, a corto plazo, pueden resultar hasta colaboradores de empresas como la nuestra".

https://www.ejeprime.com/empresa/century21-new-estate-coaching-inmobiliario-importado-de-eeuu-con-talento-de-expofinca-y-lookfind

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.