
Empresa

Keller Williams renueva su dirección en España para alcanzar 70 franquicias en 2023

La inmobiliaria estadounidense, presente en España desde 2015, ha incorporado a José Carlos Linares, ex de Solvia y Engel&Völkers, para liderar la expansión de la marca a en territorio nacional. El grupo abrirá mercado en el primer trimestre en Mallorca y en el *prime* de Barcelona con el objetivo de llegar a las 25 agencias a cierre de año.

J. Izquierdo
16 ene 2019 - 04:57



Keller Williams apuesta por incrementar su sello *made in USA* en el residencial español. La agencia inmobiliaria estadounidense, con más de 190.000 agentes en todo el mundo, ha incorporado a José Carlos Linares para que lidere la expansión nacional del grupo. El objetivo de la empresa es claro: “dominar el mercado en cada zona en la que nos situemos”, asegura el directivo a EjePrime. Para ello, el grupo aspira a alcanzar las setenta franquicias en el país en los próximos cinco años.

Presente en España desde 2015, la compañía cuenta actualmente con doce agencias en el mercado nacional

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/keller-williams-renueva-su-direccion-en-espana-para-alcanzar-las-70-franquicias-en-2023>

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.

, repartidas entre las provincias de Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Málaga, Almería, Las Palmas y Tenerife.

Keller Williams aumentará esta cifra en el primer trimestre con la puesta en marcha de tres nuevas franquicias. El grupo abrirá mercado en Baleares con una primera agencia en Palma; **en Barcelona, se introducirá en el *prime de la capital catalana***, mientras que, en Valencia, reforzará su presencia con su tercer *market*.

Keller Williams abrirá en el primer trimestre su primera franquicia en Baleares y en Barcelona ciudad

El próximo objetivo es ampliar su mira a otras regiones como es el caso de las provincias del norte del país. **Bizkaia, Gipuzkoa y A Coruña, entre otras, están en el radar de la empresa, que prevé cerrar 2019 con 25 franquicias** y mil agentes operando a lo largo y ancho del país.

“El 99% de nuestras agencias son rentables, con lo que sabemos que nuestro sistema funciona en todo el mundo”, asegura el directivo, que destaca que “el sector inmobiliario en España, precisa de más profesionalización y formación”.

La fórmula del negocio de Keller Williams se basa en “trabajar con un gran volumen de cartera, toda en exclusiva y dar mucha formación a nuestros agentes”, explica Linares. En este sentido, las agencias de la compañía suelen contar con un mínimo de setenta agentes en cada una. En Valencia, una de las franquicias ya supera los cien. **El objetivo para 2023 es que, en total, trabajen 5.000 agentes en la red de agencias de la compañía en España.** “Los franquiciados son inversores o personas que quieren dirigir una gran inmobiliaria”, explica Linares.

Apuesta por España y objetivos

La apuesta por España de Keller Williams viene de largo. Desde que **la compañía, número uno en Estados Unidos con más de un millón de ventas en el último año, inició su expansión internacional en 2009**, España estaba en su mapa de preferencias.

“El presidente internacional de Keller Williams, William E. Soteroff, visita periódicamente España porque para él es un país con un mercado muy atractivo y lo sitúa a la cabeza en los planes del grupo en Europa”, apunta Linares. El dato es

destacable para una multinacional inmobiliaria presente en 38 países y que abre franquicias en una decena de nuevos mercados internacionales cada año.

En cuanto a los objetivos internos de la red de agencias estadounidense en España, la estabilidad prima. **Todos los franquiciados suelen facturar una cifra aproximada, que al tercer año de operatividad debería superar el millón de euros.** “De momento, lo estamos logrando y hay alguna franquicia que incluso alcanza los 1,5 millones de euros”, destaca el directivo.

Ex de Solvia y Engel&Völkers

Linares acumula más de veinte años de experiencia en el *real estate* español. En el último año, el ejecutivo dirigió el desembarco en España de Inversity, tal y como adelantó EjePrime. En la firma británica, especializada en consultoría de inversiones inmobiliarias, el ejecutivo ocupó el cargo de director general, trabajando en la apertura de las oficinas de la compañía en Madrid y Barcelona.

El ejecutivo empezó su carrera profesional en Grupo RBS a finales de los noventa como asesor inmobiliario. Allí pasó cerca de catorce años, hasta hacerse con la dirección general comercial y expansión en España, Portugal, México y Francia.

Cuando Grupo RBS pasó a manos de la compañía internacional Engel&Völkers, el directivo pasó al departamento de desarrollo de marca y sistema de licencias. En 2014, Linares decidió fichar por Solvia y ponerse al frente del proyecto de franquicias de las inmobiliarias.

Finalmente, y tras salir de Solvia, **Linares desarrolló varios proyectos de franquicias y tiendas propias de cadenas de moda como Blanco**, así como grupos como RB Real Estate o Grupo Avintia, donde fue director de la línea de *facility services*.