DOSSIER DE PRENSA 2018

INDICE DE CONTENIDOS

HISTORIA DE LA COMPAÑÍA
P.3

EL SISTEMA CENTURY 21
P.6

REQUISITOS PARA SER FRANQUICIADO
P.7

FORMACIÓN & ASISTENCIA CONTÍNUA
P.8

PREMIOS & RECONOCIMIENTOS
P.9

RICARDO SOUSA – CEO CENTURY 21 ESPAÑA
P.10

CENTURY 21 ESPAÑA EN CIFRAS
P.12

FECHAS CLAVE PARA LA COMPAÑÍA
P.13

HISTORIA DE LA COMPAÑÍA

LA MARCA CENTURY 21 EN EL MUNDO:

La compañía fue **fundada en Estados Unidos en 1971** por Arte Barlett y Marsh Fisher, responsables de la creación de un sistema visionario y pionero de franchising en el mundo de la mediación inmobiliaria, revolucionando el sector. Ambos, pusieron en marcha una red de franquiciados bajo la misma marca e imagen corporativa, con el objetivo de compartir buenas prácticas de negocio y reducir sus costes individuales, mejorando la experiencia a todos los que buscan comprar, vender o alquilar un inmueble e incrementar la rentabilidad individual de cada inmobiliaria CENTURY 21®.

Con más de 40 años, CENTURY 21® es la mayor cadena de intermediación inmobiliaria del mundo y subsidiaria de Realogy Corporation, uno de los mayores grupos económicos mundiales. La enseña cuenta con **7.400 oficinas**, más de **111.000 asesores inmobiliarios** y presencia en un total de **78 países** repartidos en todos los continentes: América, Asia, Europa, Oriente Medio, África, Oceanía y el Caribe.

En marzo de **1987** la marca **CENTURY 21®** llega a **Europa**. Actualmente, la enseña opera en **17 países** del continente, con más de **1.500 oficinas** y más de **12.000 asesores inmobiliarios.**

La marca CENTURY 21® está dedicada a servicios inmobiliarios, la intermediación de bienes inmuebles, la formación integral, la gestión, el apoyo administrativo y la comercialización. En todos los países donde está presente **CENTURY 21®** su compromiso es el mismo:

- Una rigurosa selección de los socios en función de su perfil y dinamismo.
- Un sistema operativo centrado en una asociación dentro de la organización.
- Elaborar estudios institucionales innovadores sobre el sector a nivel mundial.

CENTURY 21 EN ESPAÑA

CENTURY 21® llega a España en 2010 de la mano de **Red Global España**, entidad que forma parte del grupo empresarial ABN Souza, propiedad de Joaquim Rocha de Sousa y Ricardo Sousa.

La compañía aterriza en España para contribuir a la profesionalización del sector. Para ello se dirige a los agentes inmobiliarios profesionales, emprendedores con espíritu de equipo, dinámicos y con capacidad para dirigir una empresa en todas sus vertientes que estarán asistidos, en todo momento, por una empresa con una estructura experta y organizada.

El objetivo principal de CENTURY 21®España es ofrecerles la posibilidad de beneficiarse de una amplia gama de herramientas, programas y sistemas que les ayuden a alcanzar el éxito. Este proceso es lo que desde la firma se denomina como "conversión".

Durante 2017, CENTURY 21® España ha realizado un total de **5.414 transacciones** inmobiliarias, con un **valor medio de 199.598 €.** Esto supone un incremento en el número de transacciones del 22 % con respecto a 2016 y un decremento en el valor medio del inmueble del 6,3 % con respecto al año anterior.

Del total de **transacciones realizadas por la enseña durante 2017**, el **85 %** ha sido ejecutado por el **mercado nacional** y el **15 %** restante por **extranjeros**. En este sentido, se ha notado un decremento de inversión por parte de mercados como el británico, el belga o el estadounidense para dar paso a otros como el chino o el proveniente de Oriente Medio. Cabe destacar que del total de transacciones realizadas por CENTURY21 en 2017, el **78 %** corresponden a **operaciones de compra** y el **22 %** restante a **alquiler**. La casa estándar más demandada, al igual que en 2016, ha sido de 90m^2 de superficie y una distribución de tres habitaciones.

Este nivel de negocio ha llevado a CENTURY 21® España a obtener una **facturación en 2017 de 15,7 millones de euros**, lo que supone un **incremento del 37% con respecto a 2016** (11,50 M €) siendo Barcelona, Madrid y las Islas Canarias las tres zonas geográficas más destacadas y que han supuesto un **41 %**, **35 %** y **20 %** de la facturación, respectivamente.

En cuanto al número de **oficinas** y colaboradores de CENTURY 21® España, ambos se han visto incrementados de forma notable. En el primer caso, se ha pasado de las 55 del 2016 a las **70 oficinas abiertas en 2017**, lo que supone un **incremento del 27,3 %** con respecto al año anterior. El **plan de expansión** para CENTURY 21® España prevé llegar a las **100 oficinas operativas en 2018**.

CENTURY 21® España **ha finalizado** el ejercicio de **2017 con 1.150 colaboradores**.

Perspectivas para CENTURY 21® España en 2018:

En **2018** la compañía prevé **incrementar** su facturación en un **27 %** alcanzando los **20 millones de euros** de los cuales, Madrid representaría el 25 % del total, Barcelona un 35 % y las Islas un 30 % del total previsto.

El **plan de expansión** para CENTURY 21® España prevé llegar a las **100 oficinas operativas en 2018** y tiene previsto **focalizar sus esfuerzos en las zonas periféricas de Barcelona, Comunidad de Madrid, Islas Canarias** para el mercado nacional y reforzar su presencia en el mercado de segunda residencia y con mayor demanda internacional como la Costa Blanca y la Costa del Sol.

La compañía **prevé** llegar a los **1.600 asesores inmobiliarios en 2018**, lo que supone un **incremento del 39%** con respecto al año pasado. Esto será posible gracias a su plan de acogida y formación de todo el equipo que conforma CENTURY 21®, donde se ha reforzado de forma sustancial su calendario de formación con formadores internos que ayuden tanto a mostrar las necesidades de un público nacional como también las particularidades del mercado local. Desde la compañía se está dotando de los recursos y herramientas tecnológicas necesarias que les permita llevar a cabo una comunicación mucho más directa tanto con sus propios equipos como con sus clientes.

EL SISTEMA CENTURY21

Para el crecimiento de la enseña, **CENTURY 21®**, se mantiene a la vanguardia de la rápida evolución del mercado y de la economía mundial, siendo lo suficientemente ágil para moverse a la velocidad que marca el sector.

Bajo el concepto **"Si hay relación, todo es negociable"**, CENTURY 21® basa la maximización de la rentabilidad del negocio en tres puntos clave:

- Comprender las necesidades del mercado local para garantizar la máxima calidad de servicio a los clientes
- Reclutar y retener al equipo comercial productivo con una imagen profesional
- Construir una cartera de inmuebles vendibles ajustado a la demanda del mercado local.

El Sistema CENTURY 21 fue desarrollado para acompañar al cliente en el proceso de venta y compra de inmuebles, con el fin de facilitar que esta operación se lleve a cabo de la manera más rápida y fácil posible.

De esta forma, el sistema **CENTURY 21®** desarrolla, dirige y moviliza una red de agentes inmobiliarios franquiciados que actúan en el mercado como referencia de calidad y de integridad de procedimientos para el sector.

Con el objetivo de liderar el mercado, CENTURY 21® tiene definida la matriz de las "Cuatro D" como principal concepto operacional:

- **Dimensión** – la mayor y más eficaz red de mediación inmobiliaria.
- **Dinamismo** – la mejor forma de comunicación con el mercado
- **Diferenciación** – innovación y fuerte imagen de marca
- **Devoción** – en la calidad del servicio prestado al cliente

REQUISITOS PARA FORMAR PARTE DE LA RED CENTURY 21

Cualquier persona **emprendedora** puede llegar a integrarse y tener éxito en la compañía. No es necesario que conozca el mercado, cualquiera que tenga mentalidad empresarial, ambición y liderazgo y que se deje aconsejar y guiar por una empresa con más de 40 años de existencia, obtendrá éxitos notables.

Como aspectos para tener en cuenta, el emprendedor tiene que saber crear una estructura, delegar, captar constantemente producto, seleccionar, formar, hacer el seguimiento del equipo que está en la calle, así como apoyar e incentivar a los más productivos para que puedan llegar muy alto.

CENTURY 21® ofrece al emprendedor una sólida marca global en la que ampararse y con la que atraer clientes y talento. Además, el sistema de trabajo proporciona rentabilidad y satisfacción general.

¿Por qué trabajar como Asesor Inmobiliario en CENTURY 21 España?

DATOS DE INTERÉS:

- Inversión global: 60.000 €
- Canon Inicial:
  - 20.000 € más IVA
- Royalty: 6 %
- Publicidad: 3 %
- Duración del contrato: 5 años
- Condiciones del local:
  - Tipo de zona: local planta calle
  - Metros cuadrados mínimos: 100m²

SU VALOR AÑADIDO:

FORMACIÓN Y ASISTENCIA CONTÍNUA

CENTURY 21® aporta un valor añadido al franquiciado proporcionándole formación multidisciplinar y específica a través de CENTURY 21 University, tanto en procedimientos específicos para el desarrollo de la actividad del negocio inmobiliario como en módulos de gestión comercial, publicidad, RR.HH., gestión de empresa y materias jurídicas y fiscales entre otros.

La compañía cuenta con el software inmobiliario más completo del mercado basado en una plataforma tecnológica que ofrece una alta fiabilidad y seguridad. A través de esta herramienta se accede de forma remota a la información, lo que facilita al agente inmobiliario la presentación de la empresa y su cartera de inmuebles a los potenciales clientes, así como controlar de principio a fin todo el proceso.

El sistema de formación de CENTURY 21® está reconocido como uno de los mejores y más completos, situándose en el top 100 a nivel mundial. Este sistema, proporciona las herramientas necesarias para conseguir una carrera inmobiliaria de éxito.

CENTURY 21® cuenta con un Programa Mundial de Incentivos y de Reconocimiento y Excelencia con el fin de premiar, motivar y fidelizar a los mejores profesionales del sector inmobiliario.

La compañía lleva a cabo diversas acciones de carácter regional con sus franquiciados con el fin de reforzar el espíritu de equipo y facilitar la puesta en común de experiencias. Anualmente, CENTURY 21® organiza una convención internacional en Estados Unidos que reúne a cerca de 16.000 profesionales de todo el mundo.

Innovación y formación se destinan no sólo a valorar las competencias individuales, sino también a revolucionar la forma de hacer negocio.

PREMIOS & RECONOCIMIENTOS

J.D. Power 2015 Home Buyer/Seller Satisfaction StudySM - Por segundo año consecutivo, **CENTURY 21®** ocupa el primer lugar en satisfacción del cliente en todos los segmentos. Satisfacción del comprador en su primera compra; satisfacción de los compradores que han repetido con la enseña; satisfacción del vendedor en su primera venta y satisfacción de los vendedores que han repetido con la enseña.

En **2014, CENTURY 21®** recibe una docena de premios de publicidad y marketing por su innovación en iniciativas de marketing social y digital en tiempo real:

- **International ANDY Awards** (Gold)
  Financial Products & Services
- **The One Club: 2014 Interactive Gold Pencil**
  Social Media / Branded Social Post
- **The One Club: 2014 Branded Entertainment Silver Pencil**
  Custom Content
- **Stevie Awards – Women in Business** (Gold)
  Innovative Social Media Campaign
- **London International Awards** (Bronze)
  Best Use of Digital/Social Media
- **The Ad Club Hatch Awards** (Gold)
  Best Idea Under $20,000 Dollars
- **PR News Digital PR and Agency Elite Awards**
  WOW! Category
- **Clio Awards** (Bronze)
  Best Digital/Social Activation
- **MITX Awards**
  2014 Best Use of Social (#awesome) – Marketing
- **Webby Awards**
  Social – Native Advertising
- **Hermes Creative Awards**
  Platinum Award - Digital Marketing Campaign
- **Bulldog Media Relations Award**
  PR Innovation of the Year

En **2017, CENTURY 21® España** ha recibido el premio como **"Franquicia del Año"** otorgado por la revista El Economista Franquicias cuyo jurado destacó su capacidad para la creación de empleo, su permanencia en el mercado y la frescura que ha aportado al sistema de franquicias en nuestro país.

RICARDO SOUSA
CEO CENTURY21® ESPAÑA

Ricardo Sousa es administrador y consejero delegado de CENTURY 21® en España, la mayor cadena de intermediación inmobiliaria del mundo y vicepresidente de la Asociación Portuguesa de Franquicias, miembro del Consejo Asesor de CENTURY 21® Internacional. Entre sus objetivos, se encuentra desarrollar una red inmobiliaria de excelencia, proporcionando la mejor experiencia para los clientes que quieren comprar, vender o alquilar bienes inmuebles.

Con la ambición de crear su propia empresa, reconoció el enorme potencial de la compañía CENTURY 21® en el mercado portugués. Tras contactar con los fundadores de CENTURY 21® a través de la Embajada de Estados Unidos en Portugal, es en 2004 cuando crea la compañía en el país luso, siendo nombrado CEO de la empresa. Tras los éxitos rápidamente cosechados, con gran eficacia en la gestión de la franquicia en un momento en el que la economía se encontraba en una fase correctiva, el CEO global de CENTURY 21® invitó al equipo directivo portugués a hacerse cargo de la gestión de la marca en el mercado español. De esta forma, siguiendo los mismos pasos que en el país vecino, Ricardo Sousa es nombrado CEO de CENTURY 21® España en 2010. Este mismo año, es elegido vicepresidente de la Asociación Portuguesa de Franquicias y actualmente ocupa el cargo de presidente de la enseña.

Amante del mundo del motor, fue en este ámbito cuando tuvo su primera experiencia en el mundo de la gestión y la administración. A partir de este momento empezó a interesarse por el mundo empresarial. Cuando solo contaba con 17 años, se le presentó la oportunidad de gestionar su propio equipo de carreras. Responsable de todas las labores de gestión, llegó a ganar diversos premios nacionales y extranjeros y participó en competiciones internacionales.

A los 16 años, Ricardo Sousa comienza a trabajar en el negocio familiar de venta de coches en su ciudad natal, Santarém. Cuatro años más tarde se traslada a Lisboa para trabajar en una empresa de nuevas tecnologías como responsable de la gestión de clientes. Con 22 años, vuelve a implicarse en el mundo de los negocios familiares, esta vez en el sector inmobiliario de la mano de Abn Souza, llevando a cabo las funciones de prospección de bienes y de exploración de nuevas oportunidades de negocio.

Ricardo Sousa es licenciado en Económicas por la universidad Lusíada de Lisboa. Ha completado su formación con el posgrado Real Estate Investments en el Instituto Superior de Ciências do Trabalho; el programa para ejecutivos Advanced Management de la Universidad Católica Portuguesa, así como el Programa de Gestión Owners & Entrepreneurs del Instituto de Empresa.

CENTURY 21® EN CIFRAS:

A. CENTURY 21® en el mundo:

- La marca CENTURY 21® es el franquiciador inmobiliario **número 1** del mundo dedicado a la intermediación de bienes inmuebles, formación integral, gestión, apoyo administrativo y comercialización.

- En **1971**, Arte Bartlett y Marsh Fisher, dos agentes inmobiliarios de California, crearon el sistema CENTURY 21® **revolucionando el mercado inmobiliario**.

- Presente en los cinco continentes, en casi cuatro décadas de historia, la red CENTURY 21® cuenta con un total de **7.400 agencias**, repartidas en más de **78 países** con más de **130.000 asesores inmobiliarios** en todo el mundo.

- El **Sistema CENTURY 21®** fue desarrollado para acompañar al cliente en el proceso de la venta y compra de los inmuebles, teniendo como objetivo facilitar que esta operación se lleve a cabo de la manera más rápida y fácil posible.

- El sistema de formación CENTURY 21® está reconocido como uno de los mejores y más completos, situándose en el **top 100** a nivel mundial.

B. CENTURY 21® en España:

- En **2010** la red **CENTURY 21® llega a España** de la mano de **Red Global España**, propietaria de los derechos de franquicia CENTURY 21® en España. Red Global España forma parte del grupo empresarial ABN Souza, propiedad de **Joaquim Rocha de Sousa** y **Ricardo Sousa**.

- La compañía tiene presencia en las provincias de Barcelona, Tarragona, Madrid, Gijón, Granada, Málaga, Comunidad de Madrid, las islas Canarias y Baleares, con un total de más de **70 oficinas** y **1.150 colaboradores** en la península y las islas.

- CENTURY 21® España tiene previsto focalizar sus esfuerzos **en 2018** en las **zonas periféricas de Barcelona, Comunidad de Madrid, Islas Canarias** para el mercado nacional y **reforzar su presencia en** el mercado de segunda residencia y con mayor demanda internacional como la **Costa Blanca** y la **Costa del Sol.**

C. CIFRAS DE NEGOCIO:

- Volumen de facturación:
  15,7 millones de euros (+37% respecto a 2016)

- Total de transacciones realizadas:
  5.414 (+22% con respecto a 2016)

  De las cuales:

  - Mercado nacional: 85 %
  - Mercado internacional: 15 %

- Valor medio de los inmuebles vendidos:
  199.598 €

- Número de oficinas:
  70 (+27 % vs. 2016)

- Número de colaboradores:
  1.150 (+39 % respecto a 2016)

FECHAS CLAVE

1971	Apertura de la primera oficina en EE.UU
1983	CENTURY 21® llega a Japón (1.000 oficinas)
1987	CENTURY 21® llega a Francia (1.000 oficinas)
1998	CENTURY 21® llega a China (1.500 oficinas)
2005	CENTURY 21® llega a Portugal (105 oficinas)
2010	CENTURY 21® llega a España (70 oficinas)
2011	CENTURY 21® llega a Alemania
2015	CENTURY 21® llega a Camboya

GABINETE DE PRENSA

Laura Esteban | Laura.esteban@influencesuite.com

Mayte González-Gil | Mayte.gonzalez.gil@influencesuite.com

T. 91 594 18 09

M. 649 069 684

www.CENTURY21.es

INFLUENCESUITE
iberian communication