iAD REAL ESTATE | CARLES JUANICO

# *Emprende tu negocio inmobiliario con iad*

La guía para entender el modelo de asesor inmobiliario independiente: cómo trabajas, cuánto ganas y cómo construyes tu propio equipo.

**Guía gratuita · Edición 2026**



**Carles Juanico Riera**
Manager Socio Platino y Formador
Habilitado de iad España

CONTENIDO

# *Lo que vas a encontrar*


Qué es iad 03

Quién te va a formar: Carles Juanico 04

El modelo de asesor independiente 05

Cómo trabajas en el día a día 06

Tu Producción Personal: cómo se calculan tus honorarios 07

Lo que inviertes: cuota y fee por operación 08

Números reales: iad frente a un modelo tradicional 09

Cuatro fuentes de ingresos y tu propio equipo 10

Herramientas y apoyo desde el primer día 11

¿Es para ti? Con experiencia o desde cero 12

Cómo empezar 13

Información importante 14


> **¿Prefieres verlo con tus números?** Usa el simulador de honorarios: en 2 minutos compara lo que ganas hoy con lo que podrías ganar en iad.

QUÉ ES IAD

# *Una red inmobiliaria colaborativa y digital*

iad se fundó en Francia en 2008 con la visión de reinventar el modelo inmobiliario tradicional. Hoy está presente en **8 países** de Europa y América, entre ellos España, Italia, Alemania, Portugal, Reino Unido, Estados Unidos y México.

El Financial Times incluyó a iad France entre las 1.000 empresas europeas de mayor crecimiento, e Insight Partners está invirtiendo 300 millones de euros en iad para su digitalización y su expansión en EE. UU.

## Cuatro pilares

### Digitalización

Herramientas de última generación para captar, valorar y gestionar.

### Emprendimiento

Cada asesor es dueño de su propio negocio.

### Trabajo en red

Colaboración en lugar de competencia interna.

### Internacionalización

Asesores y clientes de toda la red internacional.

## Los 8 valores de iad

PROFESIONALIDAD · CONFIANZA · HUMILDAD · COOPERACIÓN · SABIDURÍA · CORAJE · UNIDAD · LEALTAD

QUIÉN TE VA A FORMAR

# Carles Juanico Riera



**Asesor inmobiliario, Manager Socio Platino y Formador Habilitado de iad España.**

Soy asesor inmobiliario independiente de iad España desde 2019. Compagino la compraventa de viviendas en Barcelona y la Costa Brava centro, con el desarrollo de un grupo de asesores inmobiliarios y managers y la formación de profesionales de la red.

## Asesor inmobiliario

Acompaño a propietarios y compradores desde la valoración inicial hasta la firma: precio, estrategia de comercialización, negociación y los aspectos prácticos, legales y financieros. También trabajo con compradores internacionales.

## Manager · 21 asesores

Incorporo y acompaño a asesores que quieren desarrollar su propio negocio inmobiliario. Coorganizo y modero los encuentros de iad Networking en Barcelona.

## Formador habilitado y Círculo Platino

Fui uno de los impulsores del Centro de Formación y Desarrollo de Equipos de iad en Barcelona y del Centro de Formación de Vilanova i la Geltrú, junto con Miriam Almansa y Aurélie Berger. Imparto formaciones sobre valoración, prospección, redes sociales y cómo iniciarse como asesor, también en Girona. Formo parte del Círculo Platino de iad.

Antes: más de 30 años en marketing y ventas en Sarriopapel, Guarro Casas, INGRAF, Made in Treballs, Sandler y Tenowo. Licenciado en Ciencias de la Información (Publicidad y RR. PP.) y MBA (UB, UAB y UPC).

EL MODELO

# *Asesor inmobiliario independiente: tu propio negocio*

En iad trabajas como **agente comercial autónomo e independiente**. No eres empleado de una agencia: eres el dueño de tu actividad y la mayor parte de los honorarios que generas son para ti.

## Qué cambia frente a una agencia tradicional

| | Agencia tradicional | iad |
|---|---|---|
| **Honorarios** | 30-40 % sobre honorarios o salario mínimo y honorarios bajos | De 69 % a 85 % de los honorarios, según tu producción anual |
| **Costes** | Según agencia | De 99 a 129 € al mes + fee por operación de venta a partir de 60.000 € de producción |
| **Horario** | Marcado por la oficina | Lo organizas tú |
| **Zona** | A menudo, zona limitada | España y países donde está iad |
| **Crecimiento** | Limitado a tus propias ventas | Tus ventas + la posibilidad de crear tu propio equipo |
| **A largo plazo** | Si cesas la actividad, seguramente no tengas cartera que traspasar | Construyes un negocio propio que podrás vender |

> Puede encajar tanto si ya tienes experiencia en el sector como si vienes de otro campo con vocación comercial.

TU DÍA A DÍA

# Cómo trabajas

Tu actividad gira en torno a tres cosas: conseguir inmuebles para vender o alquilar, encontrar compradores o inquilinos y acompañar a tus clientes hasta la firma.

**01** **Captas y publicas**

Consigues inmuebles en tu zona: tu red de contactos, el barrio, las recomendaciones de clientes satisfechos u otras acciones comerciales. Subes las captaciones al CRM y publicas gratuitamente en más de 100 portales nacionales e internacionales.

**02** **Comercializas**

Recibes los leads de tus inmuebles directamente en tu email de iad. Haces visitas, negocias tus propiedades y colaboras con compañeros.

**03** **Cierras**

Acompañas a vendedor y comprador hasta la firma. Cuando la operación se cobra, o en arras, facturas tus honorarios.

**04** **Creces**

Cada cliente satisfecho trae nuevas oportunidades. Y si quieres, ayudas a otros asesores a empezar y formas tu equipo.

## Con qué cuentas

- ✓ Una marca internacional y un equipo que te respalda.
- ✓ Tecnología y herramientas profesionales para gestionar tu actividad.
- ✓ Soporte en tus operaciones para avanzar con más agilidad.
- ✓ Formación gratuita y el acompañamiento cercano por mi parte.

TUS HONORARIOS

# Tu Producción Personal

Tu **Producción Personal** son los honorarios brutos que generas con tus operaciones a lo largo del año (en inglés, ***GCI: Gross Commission Income***). De esos honorarios, en iad te quedas un porcentaje que **sube a medida que produces más**:

**69 %**
de tus honorarios hasta 60.000 €

**75 %**
de la parte entre 60.000 € y 85.000 €

**85 %**
de lo que supere 85.000 €

Cada porcentaje se aplica **solo a su tramo**. Ejemplo con 100.000 € de honorarios en el año:

| Tramo | Honorarios del tramo | % | Para ti |
|---|---|---|---|
| Hasta 60.000 € | 60.000 € | 69 % | 41.400 € |
| De 60.000 € a 85.000 € | 25.000 € | 75 % | 18.750 € |
| Más de 85.000 € | 15.000 € | 85 % | 12.750 € |
| **Total** | **100.000 €** | | **72.900 €** |

Solo cuentan los importes cobrados hasta el 31/12 de cada año. Las recomendaciones y la compra o traspaso de organizaciones no cuentan para estos honorarios. Porcentajes aplicables a persona jurídica.

LO QUE INVIERTES

# Cuota y fee por operación

Tu inversión en iad es sencilla y está ligada a tu actividad:

### Cuota mensual

**99–129 €**

al mes. El primer año, 1.299 €. Es lo que te da acceso al modelo, la marca y las herramientas. Además, 60 € de seguro de responsabilidad civil.

### Fee por operación

**Para honorarios del 75 % y 85 %.** En las operaciones de venta, a partir de 60.000 € de producción en el año: **149 €** o **199 €** por operación.

> **Mientras tu producción del año no llegue a 60.000 €, tus operaciones de venta no pagan fee.** A esto se suma la cuota de autónomo en la Seguridad Social, excepto si facturas como persona jurídica.

## Ejemplo: 100.000 € de honorarios

| Concepto | Importe |
|---|---|
| Honorarios para ti (60.000 € × 69 % + 25.000 € × 75 % + 15.000 € × 85 %) | 72.900 € |
| Cuota del primer año | −1.299 € |
| Fees por operación a partir de 60.000 € (4 × 149 € + 3 × 199 €, con operaciones de unos 6.000 €) | −1.193 € |
| **Ingresos anuales estimados** | **70.408 €** |

Para que se apliquen estas condiciones, el asesor debe estar activo, sin deudas y sin haber pedido la rescisión hasta el 31/12. Importes antes de IVA, IRPF y cuota de autónomos.

NÚMEROS REALES

# *iad frente a un modelo tradicional*

Comparamos a un asesor que hoy se queda el **50 %** de sus honorarios y paga **5.500 € al año** en costes (portales 1.200 €, herramientas de valoración 500 €, cuota de agencia 3.000 €, CRM 600 € y otros 200 €) con lo que ingresaría en iad con la misma producción:

| Honorarios brutos al año | Modelo actual | iad | Diferencia |
|---|---|---|---|
| 30.000 € | 9.500 € | 19.401 € | **+9.901 €** |
| 50.000 € | 19.500 € | 33.201 € | **+13.701 €** |
| 80.000 € | 34.500 € | 54.505 € | **+20.005 €** |
| 100.000 € | 44.500 € | 70.408 € | **+25.908 €** |
| 150.000 € | 69.500 € | 111.167 € | **+41.667 €** |

En iad se descuentan la cuota anual y el fee por operación (con operaciones de unos 6.000 € de honorarios de media). En el modelo actual, el 50 % de los honorarios menos los costes.

> **Tu caso es único.** Introduce tus propios datos en el simulador de honorarios y obtén tu comparativa personalizada en 2 minutos.

Simulación orientativa: no es una garantía de ingresos ni sustituye a un asesoramiento fiscal.

TU PLAN DE REMUNERACIÓN

# *Cuatro fuentes de ingresos y tu propio equipo*

### 01 · Tus ventas

Del 69 % al 85 % de los honorarios de cada operación, según tu producción del año.

### 02 · Tu red

Comisiones adicionales por la actividad de los asesores que se incorporan a tu grupo en 5 niveles.

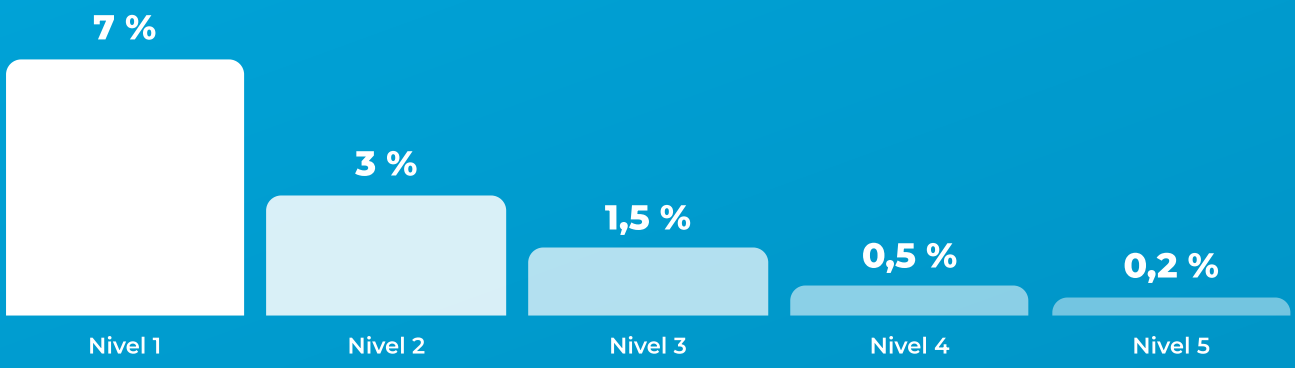
### 03 · Partners de iad

Ingresos por colaborar con los partners de iad: hipotecas y otros servicios.

### 04 · Incentivos

Premios, viajes y reconocimientos por resultados.

## Tu red: un porcentaje por cada nivel




Ingresos recurrentes que, con el tiempo, se convierten en un patrimonio cuantificable y monetizable: un negocio propio que puedes hacer crecer.

Las condiciones exactas de la remuneración por equipo dependen del plan vigente. Te las explico en detalle en nuestra conversación.

DESDE EL PRIMER DÍA

# Herramientas y apoyo para vender sin oficina

### Formación gratuita y coaching
Cursos online y presenciales, talleres y un coach durante toda tu trayectoria.

### Intranet y CRM
Inmuebles, clientes, tareas y seguimiento de resultados en un solo lugar.

### Más de 100 portales
Tus inmuebles se publican automáticamente en portales nacionales e internacionales.

### Microsite personal
Tu propia web para mostrar tu cartera y atraer clientes.

### Propertips
La app con más de 1.000.000 de usuarios gratificados para captar prescripciones de viviendas en venta.

### Back office y departamentos
Apoyo administrativo y soporte jurídico, financiero y de marketing.

### Colaboradores especializados
Hipotecas, seguros y otros servicios: más valor para tus clientes.

### Convención y premios
Eventos nacionales y reconocimiento al esfuerzo.

**Teletrabajo real.** Sin alquiler de oficina ni personal: menos costes fijos y más rentabilidad desde el primer día.

¿ES PARA TI?

# Con experiencia o desde cero

## Si ya eres agente

- **Más rentabilidad** por operación: del 69 % al 85 %.
- **Tecnología** que agiliza: CRM, portales, valoración.
- **Formación estratégica**: negociación avanzada, inversión, cómo crecer en equipo.
- **Un negocio escalable**: equipo propio e ingresos por tu red.
- **Un mentor** durante toda tu carrera.
- **Colaboración** sin competencia interna tóxica.
- **Libertad** para elegir clientes, agenda y zonas.
- **Marca** internacional sin perder tu independencia y potenciación de tu marca personal.

***«Ganar más, trabajar mejor, crecer profesionalmente y vivir con libertad.»***

## Si empiezas de cero

- **Formación inicial** clara, práctica y constante.
- **Un mentor** durante toda tu carrera en iad: llamadas, visitas, herramientas.
- **Herramientas sencillas** para quien nunca ha trabajado en el sector.
- **Compañeros** que comparten inmuebles y clientes.
- **Honorarios** desde tu primera operación.
- **Emprender** sin oficina ni grandes inversiones.
- **Crecer** hasta liderar tu propia red.

***«Formarte bien, sentirte acompañado y empezar a ganar dinero sin grandes riesgos.»***

## Lo que necesitas

- Actitud emprendedora, interés por el sector inmobiliario y habilidades comunicativas.
- Estar dispuesto a emprender y cotizar en régimen de autónomo o facturar como empresa.
- Paciencia en el arranque: la primera venta suele cobrarse entre 6 y 8 meses después de empezar, según tu experiencia inmobiliaria previa.

PRÓXIMOS PASOS

# Cómo empezar en iad con Carles

**01** **Haz tu simulación**
Calcula en 2 minutos cuánto podrías ganar en iad con tus propios números.

**02** **Hablamos 15 minutos**
Te llamo, conozco tu situación y resuelvo tus dudas. Sin compromiso.

**03** **Te presentamos el modelo**
Te presentamos detalladamente el modelo. Si te convence el proyecto, te enviamos una invitación y te das de alta.

**04** **Formación inicial y coaching**
Conoce el modelo iad, sus herramientas y técnicas comerciales, siempre conmigo a tu lado.

**05** **Tu negocio en marcha**
Empiezas a captar, a recibir leads de compradores directos desde los portales y a vender, con tu microsite, el CRM y el apoyo de una red de más de 900 asesores en España.

**¿Hablamos?**
WhatsApp o teléfono: **622 56 25 71**
Correo: **carles.juanico-riera@iadespana.es**
Instagram: **@carles_juanico_iad**

INFORMACIÓN IMPORTANTE

# *Para que lo tengas claro*

- Las cifras de esta guía son **estimaciones orientativas**. No son una garantía de ingresos ni sustituyen a un asesoramiento fiscal.
- Importes antes de IVA, IRPF y cuota de autónomos.
- Los porcentajes de honorarios (69 %, 75 % y 85 %) se aplican por tramos sobre los honorarios cobrados en el año natural. Aplicables a persona jurídica.
- El fee por operación de venta se aplica a partir de 60.000 € de producción acumulada en el año.
- Las recomendaciones y la compra o traspaso de organizaciones no cuentan para los honorarios.
- El asesor debe estar activo, sin deudas y sin rescisión solicitada hasta el 31/12.
- Las condiciones del modelo pueden cambiar. Te confirmo las vigentes en nuestra conversación.

---

**Carles Juanico Riera · Asesor inmobiliario independiente de iad España**
Guía editada por Home Value Connect, S.L. · CIF B21932702 · Gran Via de les Corts Catalanes, 826 · 08013 Barcelona · carles.juanico-riera@iadespana.es
iad y su logotipo son marcas de iad. Fuentes: Guía del Emprendedor de iad y materiales de la red.