

Kippel⁰¹

EMPRESA

Talento de Groupalia para las 'proptech': Housfy prepara su salto al exterior

La plataforma, fundada a mediados de 2016 en Nuclio Venture Builder, está capitaneada por Miquel Mora y Albert Bosch, ex consejero delegado de Groupalia.

01 JUN 2017 — 04:57

POR C. PAREJA



Si Rumbo es la respuesta tecnológica a las antiguas agencias de viaje y Amazon la de los grandes almacenes, **Housfy** se ha marcado el objetivo de convertirse en la alternativa a las agencias inmobiliarias históricas en España. La compañía ultima el cierre de su primera ronda de financiación, con la que captará fondos para emprender su siguiente fase de crecimiento, basada en la internacionalización y la captación de nuevos clientes, tal y como ha explicado **Albert Bosch**, cofundador de la plataforma, [en una entrevista a EjePrime](#).

Housfy se fundó a mediados de 2016 de la mano de **Carlos Blanco**, uno de los emprendedores de *start ups* de referencia en España, y **Albert Bosch**, ex directivo de compañías como Groupalia o Billy Mobile. “Detectamos que, en los próximos meses, iba a ver una *boom* de empresas *proptech*, especializadas en real estate pero totalmente digitales –asegura Bosch–; y apreciamos que ninguna empresa estaba intentando tener el control de todos los pisos que se ponen a la venta en España”.

Lo que pretenden desde la compañía, que en la actualidad emplea a una decena de personas, es centralizar todas las gestiones de la compra de un inmueble en la misma plataforma, un modelo de

1/3

<https://www.kippel01.com/empresa/talento-de-groupalia-para-las-proptech-housfy-prepara-su-salto-al-exterior.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.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.

Kippel⁰¹

EMPRESA

negocio que ya están llevando a cabo otros grupos como **Propertista** o **Housell**, pero “con más ambición”.

Ahora, y con una cartera de 120 pisos en el área metropolitana de Madrid y Barcelona, **Housfy** cerrará una ronda de financiación que le llevará al siguiente nivel. Si bien desde la compañía no quieren desvelar, de momento, el capital que captará ni qué socios se incorporarán a la empresa tras esta ampliación, asegura que la mayor parte de la ronda irá destinada a la captación de nuevos clientes.

“Un 25% se destinará a ampliar el equipo comercial de la compañía, mientras que otro 25% se irá a la mejora de la plataforma”, sostiene Bosch. **Housfy**, además, ya confecciona su futuro como compañía 360 grados: “ahora estamos centrados en el vendedor, pero conforme vayamos creciendo añadiremos nuevas vías de negocio que nos ayuden a cerrar el círculo de servicios en las transacciones inmobiliarias entre particulares”, asegura Bosch.

Housfy cuenta con una cartera de 120 pisos en el área metropolitana de Madrid y Barcelona

Y es que uno de los puntos fuertes de **Housfy** a la hora de captar nuevos clientes es el precio. La compañía cobra 1.990 euros por la venta de cualquier piso y se compromete a venderlo antes de 90 días. Aun así, según destacan desde la empresa, “la media son 68 días”, incluso algunas propiedades se han llegado a vender en veinticuatro horas. “La media de una agencia tradicional -añaden desde **Housfy**-; es de 180 días”.

Entre los planes a futuro de la empresa está la internacionalización. Antes de finales de año, **Housfy** espera haberse expandido por Europa del Sur, aunque de momento está valorando si lo hará de manera independiente o aliándose con un socio local.

“En España, el techo de crecimiento de **Housfy** está muy alto, ya que la cuota de mercado de las agencias tradicionales es muy baja, y creemos que en tres años nos podemos convertir en la plataforma que más pisos vende en el país”, sostienen desde la empresa. Reino Unido es el espejo en el que se mira **Housfy** para desarrollarse: “**Purplebricks** (el que podría ser su homónimo en el país británico) ha logrado vender 40.000 pisos en cuatro años, así que el modelo funciona”, concluye Bosch.

La fiebre de las ‘proptech’

En los últimos dos meses, la palabra *proptech* se ha instalado en el vocabulario de los profesionales del negocio inmobiliario. Según la plataforma CB Insights, el grueso de empresas que aúnan la tecnología con el negocio inmobiliario asciende a 235 compañías, concentradas sobre todo en Reino Unido y Estados Unidos. Estos grupos, además, habrían conseguido captar hasta 2.665 millones de dólares en inversión.

Entre los planes a futuro de Housfy está la internacionalización

Neinver ha sido una de las primeras en ver el filón en este negocio y apostar por su desarrollo. La

2/3

<https://www.kippel01.com/empresa/talento-de-groupalia-para-las-proptech-housfy-prepara-su-salto-al-exterior.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.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.

Kippel⁰¹

EMPRESA

compañía, especializada en inversión y gestión de activos inmobiliarios, ha constituido un nuevo fondo de capital riesgo (*venture capital*; en inglés) y capital privado que tiene como objetivo dar respaldo financiero a aquellas *start ups* cuyo desarrollo aún se encuentra en una fase inicial y estén especializadas, entre otros negocios, en el sector inmobiliario.

En España, otro peso pesado del real estate que ha optado por entrar en el terreno de las *proptech* ha sido **Aguirre Newman**. En este sentido, Aguirre Newman Digital es el nombre que ha recibido la nueva área de la inmobiliaria española, que está dirigida por **Ignacio Martínez-Avial** y que cuenta con la colaboración de la consultora especializada en *fintech* e *insurtech* **Finnovating**.

El primer paso de **Aguirre Newman** pasa por lanzar el portal PropTech.es, desde el cual identificará a todos los actores de esta industria en España. El siguiente paso de la inmobiliaria española será crear un programa de aceleración llamado AceleraNdo; y finalmente el grupo contempla la creación de un vehículo inversor para el próximo verano.