

Kippel⁰¹

EMPRESA

Badi, 'asalto' a Europa: busca responsable en Italia tras cerrar su tercera ronda

La compañía, fundada por Carlos Pierre en 2015, acaba de cerrar su tercera ronda de financiación, de la que no ha revelado detalles. Con esta inyección, la empresa inicia su expansión en Europa con la entrada en el país transalpino.

28 JUL 2017 — 05:00

POR AMELIA PIJUÁN



Badi arranca en Europa. La compañía, un *marketplace* de habitaciones de alquiler, ha dado el pistoletazo de salida a su internacionalización con su entrada en Italia, país para el que actualmente está buscando un responsable que lidere el desarrollo de la empresa en el país transalpino.

“Hemos aterrizado lentamente, la idea es adquirir más oferta, observar cómo funciona el mercado y que los usuarios entiendan el negocio”, ha explicado **Carlos Pierre**, fundador y consejero delegado de **Badi**, a Kippel01. De momento, la compañía española ha puesto el foco en Roma y Milán y en septiembre tiene previsto iniciar la campaña publicitaria en medios de comunicación italianos.

La entrada en Italia se produce tras el cierre de una nueva ronda de financiación a la que han acudido plataformas como **AngelClub**, puesta en marcha por **Enrique Dubois** y **Eneko Knorr**, según fuentes del sector. La de **Badi** ha sido la primera inversión de **AngelClub**.

1/2

<https://www.kippel01.com/empresa/badi-asalto-a-europa-busca-responsable-en-italia-tras-cerrar-su-tercera-ronda.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

Aunque el directivo no ha especificado el importe de la operación, asegura que es superior a la que firmó a mediados de 2016; cuando captó un millón de euros por parte del fondo luxemburgués **Mangrove Capital Partners** y los inversores **Dídac Lee** (Galdana Ventures), **Marc Ingle** y **Pablo Zubicaray** (Friendly Rentals).

Badi prepara una cuarta ronda de financiación para crecer en Europa

Badi, además, ya está preparando una cuarta ronda de financiación para afianzar su crecimiento en Europa. Tras aposentarse en Italia, el próximo paso en la hoja de ruta de la empresa es conquistar el norte de Europa y desembarcar en Londres, Berlín, Ámsterdam y París, en este orden.

“La idea es iniciar la expansión en el norte de Europa a partir de enero, pero antes necesitamos tenerlo todo bien atado y contar con los recursos suficientes”, asegura el consejero delegado de **Badi**.

Otro de los objetivos a corto plazo de **Badi** pasa por la puesta en marcha de diferentes servicios para empezar a generar ingresos. Uno de ellos es la figura del *escrow*, un tipo de contrato que permite a la empresa ejercer como tercero en las transacciones entre usuarios y encargarse de la transferencia de dinero entre uno y otro.

Una de las vías de ingresos de Badi será la implantación del contrato ‘escrow’

“Lo iremos testeando entre septiembre y diciembre y planeamos implementarlo a partir del próximo enero, pero no queremos limitar la relación entre oferta y demanda, no vamos a ser una agencia”, expone Pierre.

Otra estrategia enfocada en su monetización es la incorporación de nuevos servicios en su plataforma, basándose en un modelo *freemium*. “El acceso a la plataforma seguirá siendo gratuito, pero los usuarios podrán obtener servicios más avanzados, como que su anuncio destaque por encima de los otros, si paga”, explica Pierre.

Badi nació en 2015 a raíz de la propia necesidad del fundador de encontrar piso en Barcelona. “Las plataformas de clasificados no eran nada claras, no sabías con quién ibas a compartir piso”, explica el directivo, que se sorprendió al comprobar como una chica en Estados Unidos había pasado por su misma situación y había terminado publicando el anuncio en **Tinder**.

Ante esta situación, Pierre consideró que estas plataformas no respondían a la necesidad de los usuarios y mermaban la experiencia de usuario, por lo que decidió poner en marcha la plataforma **Badi**. Menos de un año después, la compañía cerró su primera ronda de financiación, de 300.000 euros.