



Dossier de prensa

¿Qué es Housfy?

Housfy es **una plataforma tecnológica *proptech* que permite vender una vivienda en 60 días, de particular a particular y sin comisiones de agencia.** Una herramienta digital que desintermedia el proceso de compraventa de un inmueble dándole todo el poder de la venta al propietario.

La compañía **nació en Barcelona en mayo de 2017 y fue fundada por Albert Bosch, Miquel A. Mora y Carlos Blanco bajo el paraguas de Nuclio Venture Builder.** Ha levantado rondas de financiación por valor de **700.000€, 3.000.000€ y 6.000.000€** y entre sus inversores se encuentran **Seaya Ventures, DN Capital, Torch Capital, Cathay Capital, etc.**

2020 será el año del *proptech* (*property technology*). La inversión en el sector y la aparición de startups en este mercado ha pasado de los **207 millones de euros a superar los 2.500 millones en solo 5 años.** En nuestro país, en solo un año, el número de empresas *proptech* ha pasado de **58 a 203.** Esto supone un incremento superior al **250%** según la última edición del mapa *proptech* en España elaborado por la consultora internacional Savills Aguirre Newman.

Información corporativa:**Nombre:** Housfy

Fundación: 2017

Sede central: Barcelona

Otras sedes: Madrid, Milán, Roma (próximamente) y Lisboa

Países de actividad: España, Italia y Portugal (Próximamente)

Trabajadores: 80

Fundadores: Albert Bosch, Miquel A. Mora y Carlos Blanco

Crecimiento mensual: 20%

Información de negocio: Compraventa de inmuebles

Ventas mensuales: 120

Tiempo de venta: 60 días

Inmuebles vendidos: +2000

Ahorro generado (cálculo propio): 30.000.000 €

Problemáticas del sector inmobiliario en España

- Las empresas de la intermediación inmobiliaria españolas cobran **elevadas comisiones** por ofrecer sus servicios, **de entre el 3% y el 8%** sobre el precio de venta de un inmueble, suponiendo un coste medio de hasta 20.000€ por transacción en ciudades como Madrid o Barcelona.
- **La poca modernización** del sector que supone una **menor eficiencia**.
- **Lentitud**: Tiempo medio de venta de **4 meses**
- **Poca eficacia**: 26 inmuebles vendidos al año de media, 6 por agente inmobiliario.
- **Actividades ilícitas y poco éticas** por parte de algunas agencias.
- Poca transparencia.

¿Qué beneficios ofrece Housfy?

- **Ahorro** medio de 15.000€
- **Rapidez**: El tiempo medio de venta es de 60 días
- Mayor **eficacia**: más de 2000 pisos vendidos en dos años, 100 por agente al año
- Transparencia
- Mejor **experiencia** de usuario
- Uso de las **nuevas tecnologías**
- Modelo contra la inflación y especulación

Precio (incluye IVA)

- **3900€** / A éxito.

¿Cómo funciona Housfy?

1. Tras contratar los servicios de la plataforma, se le crea una cuenta al cliente en **MyHousfy**, un administrador interno al servicio del usuario.
2. Los **contratos están totalmente digitalizados** y el cliente puede firmar desde cualquier dispositivo digital sin tener que hacer acto de presencia.
3. A través del servidor interno el usuario solicita **sesiones fotográficas** de su inmueble en menos de 24 horas.
4. Se fija un precio de salida al mercado. El cliente puede determinar el precio de venta sabiendo en todo momento cuánto tardará en venderlo, dependiendo del precio que decida. Esta información es interpretada por un perito que, a su vez, asesora y da la bienvenida al nuevo usuario.
5. Housfy usa la tecnología **Big Data e IA** para determinar el precio justo de una vivienda con el objetivo de venderla lo antes posible y sacar el máximo beneficio.
6. Housfy sube el anuncio del inmueble en un click a **170 portales inmobiliarios** automáticamente, 55 nacionales y 115 internacionales, y lo posiciona lo mejor posible para conseguir mayor visibilidad.
7. El usuario puede hacer el **seguimiento del estado de su anuncio** minuto a minuto y ver el número de visitas, interesados y contactos que recibe el inmueble.
8. Housfy selecciona a los posibles compradores para obtener aquellos de mayor calidad y ahorrarle al propietario visitas infructíferas.
9. El equipo de agendación de Housfy adjudica a cada contacto interesado una hora de visita en el **calendario virtual** del cliente, dentro de MyHousfy.
10. En Housfy **el usuario realiza las visitas** y no un agente inmobiliario. Eso permite acelerar el proceso de compraventa, dar confianza al posible comprador y ahorrar miles de euros al usuario.
11. Cuando un comprador quiere comprar un inmueble éste hace una reserva y, posteriormente, vendedor y comprador firman el **contrato de arras digitalizado**, dando por finalizado el proceso y procediendo al pago de los honorarios.

Verticales:

- **Financiación:** Housfy cuenta con una vertical de negocio dedicada a encontrar la mejor financiación para el comprador de vivienda. El producto cuenta con unas herramientas de tasación y comparación cuyo objetivo es satisfacer los deseos del solicitante del préstamo hipotecario.
- **Reformas:** Housfy ofrece un servicio de gestión y contratación de reformas online que permite a propietarios encontrar y ejecutar reformas a medida. La compañía cuenta con una red de 40 profesionales para llevar a cabo su actividad en las principales ciudades de España.

Equipo Fundador:

Albert Bosch – CEO y fundador de Housfy:

Albert Bosch Palomas es Consejero Delegado y Fundador de Housfy desde su constitución en abril de 2017. Entre 2012 y 2015 fue Director General de Groupalia. Anteriormente trabajó para firmas como Odgers Brendtson, Everis o Henkel y está licenciado en ADE y MBA por ESADE.



Miquel A. Mora – CMO y Fundador de Housfy

Miquel ha estado vinculado al negocio digital desde el año 2000. Fundó el portal inmobiliario Yaencontre.com en el que trabajó más de 10 años, el cual se convirtió en toda una referencia del sector. En 2017, en busca de nuevos retos, decidió unirse a Albert Bosch y Carlos Blanco para iniciar el proyecto.



Carlos Blanco – Fundador de Housfy

Carlos Blanco es emprendedor e inversor privado en el sector de las nuevas tecnologías. Trabajando con startups desde 1996, ha fundado ITnet, Akamon Entertainment, Conector Startup Accelerator, Nuclio Venture Builder y el fondo de capital riesgo Encomenda Smart Capital. Además, es Vicepresidente del Barcelona Tech City desde su fundación y en 2014 ganó los Premios Pyme a Mejor emprendedor de España y los Premios AEBAN a Mejor Business Angel español.



Inversión:

Housfy acumula un total de **9,7 millones de euros** de inversión captada.

Rondas de financiación:

1. Ronda de financiación 07/2017 – **700.000€**
Capital Privado y Capital Público
2. Ronda de financiación 09/2018 – **3.000.000€**
Capital Privado. Seaya Ventures
3. Ronda de financiación 05/2019 – **6.000.000€**
Capital Privado. DN Capital, Seaya Ventures, Torch Capital, Cathay Capital

FAQ

¿Cómo ayuda Housfy al cliente a vender su vivienda?

Le acompañamos en todo el proceso, creamos su anuncio con fotos y textos profesionales, los posicionamos en primeras posiciones de los portales inmobiliarios, hacemos conjuntamente el seguimiento de los anuncios, buscamos compradores reales, asesoramos en la negociación, ofrecemos la financiación para el comprador, elaboramos la documentación legal para la venta.

¿Cómo saber cuánto vale un piso?

Housfy calcula gratuitamente cuánto vale un piso. Usando tecnología la Big Data los expertos determinan el valor de la vivienda. La plataforma se basa en los datos de las 3 últimas décadas del catastro en España, de todos los inmuebles publicados en los principales portales inmobiliarios españoles y de más de 1500 operaciones gestionadas por la compañía.

¿Quién hace las visitas?

El cliente. Creemos que es el que mejor conoce el piso y el barrio y, por lo tanto, lo puede mostrar de manera próxima y honesta. El equipo de Housfy agenda las visitas con compradores acorde con la disponibilidad del cliente. No hacemos visitas, buscamos compradores.

¿Quién ayuda al cliente con la negociación?

Al cliente se le asigna un experto/a inmobiliario que se encarga de negociar con los compradores las mejores condiciones. Validamos cada una de las ofertas que reciba el inmueble y además le asesoramos en todo el proceso de la negociación para que pueda tomar decisiones bien informado.

¿Quién se encarga de la documentación?

Housfy se encarga de todo. Gestionamos el encargo de venta, el contrato de reserva y el contrato de arras. Además, hacemos un seguimiento en la firma del contrato de compraventa. Se acompaña al cliente en todo momento.

Historia

Mayo de 2016: En plena recuperación inmobiliaria en España, Albert Bosch, emprendedor y empresario con experiencia, ve en la modernización del sector una gran oportunidad de negocio. Bosch empieza a investigar y a recorrer todas las empresas inmobiliarias de Barcelona.

Octubre de 2016: Tras haber estudiado exhaustivamente el mercado, Albert Bosch conoce a Carlos Blanco a través de Nuclio Venture Builder, incubadora de startups fundada por el propio Blanco. Bosch le presenta la idea para unir fuerzas y crear el proyecto y éste acepta.

Enero de 2017: Carlos Blanco forma un primer equipo de Housfy con Albert Bosch a la cabeza, al cual se une Miquel A. Mora. Empiezan a trabajar en el clúster Pier 01, del Barcelona Tech City, en el Palau de Mar, edificio de referencia para el ecosistema de emprendedores de la ciudad.

Abril de 2017: Tras meses de desarrollo y pruebas alentadoras, la plataforma sale al mercado. En ese mismo momento se oficializa la fundación y constitución de Housfy y la compañía empieza a operar de forma regular en Barcelona y área metropolitana.

Julio de 2017: Housfy aterriza en Madrid y reúne 700.000€ en su primera ronda de financiación. Entre sus inversores encontramos nombres como el de Javier Rubió, fundador de Nauta Capital, Dídac Lee, directivo del F.C. Barcelona, o el propio Carlos Blanco.

Agosto de 2018: La plataforma empieza a operar en todas las ciudades de España.

Septiembre de 2018: Housfy cierra su segunda ronda de financiación liderada por Seaya Ventures por valor de 3 millones de euros para consolidar el negocio en España. Entre los inversores encontramos a los fundadores de Social Point y de Trovit.

Enero de 2019: Housfy cierra 2018 con más de 1000 viviendas vendidas y entre las 5 agencias inmobiliarias más grandes de España.

Marzo de 2019: Housfy empieza a operar en Italia, concretamente en la ciudad de Milán.

Mayo de 2019: La plataforma cierra su tercera ronda de financiación por valor de 6 millones de euros encabezada por DN Capital, Seaya Ventures, Torch Capital y Cathay Capital.