

Housfy lanza una vertical de reformas y da otro paso para convertirse en la plataforma integral de servicios del hogar

- Tras cumplir un año su vertical de financiación, a través de la cual cerró más de 200 préstamos hipotecarios en 2018, la compañía lanza una segunda, esta vez de reformas, con el objetivo de convertirse en la plataforma integral de servicios del hogar.
- Housfy, que vendió más de 1000 inmuebles en 2018, prevé reformar 150 viviendas en 2019.

Madrid - Barcelona, 20 de marzo de 2019. [Housfy](#), la plataforma tecnológica de compraventa de inmuebles sin comisiones ni intermediarios, ha lanzado en marzo un servicio de gestión y contratación de reformas online que permite a propietarios encontrar y ejecutar reformas a medida.

Con el lanzamiento de este nuevo servicio, ya son dos las verticales de negocio que ofrece Housfy a particulares con el objetivo de convertirse en la plataforma integral de servicios del hogar, siempre con la compraventa de vivienda como piedra angular. La compañía prevé reformar 150 viviendas en 2019. Para llevarlo a cabo, la compañía cuenta con una red de 40 profesionales, repartidos entre Madrid y Barcelona, ciudades en las que inicialmente se ofrecerá el servicio. A mediados de año, la *proptech* empezará a operar en nuevas ciudades como Valencia, Sevilla o Bilbao, entre otras.

Actualmente hay una alta demanda de servicios de reformas en las principales ciudades de España que nadie es capaz de satisfacer adecuadamente. El sector de la reforma es complejo, cada cliente y cada inmueble tienen diferentes necesidades y características, la reforma perfecta no existe, ni es fácil reformar a gran escala, pero nosotros hemos optimizado todos los procesos lo mejor posible. Es un servicio digital, pero con un alto grado de personalización, afirma Albert Bosch, CEO y fundador de Housfy.



¿Cómo funciona?

1. Housfy selecciona dos reformistas según las necesidades del cliente.
2. Ambos visitan el inmueble para tomar medidas exactas.
3. Se le mandan al cliente dos presupuestos iniciales adaptados a sus necesidades.
4. Tras escoger el que más se ajuste a sus demandas, el cliente puede financiar la reforma al mejor tipo de interés con el servicio de financiación de Housfy. Además, puede también financiarla a través de la hipoteca.
5. Un asesor acompaña al cliente de inicio a fin del proyecto.
6. Se revisa la entrega de la obra para asegurar que el servicio ha sido un éxito.

Una plataforma integral de servicios del hogar

Con el lanzamiento del nuevo servicio de reformas y el crecimiento de la vertical de financiación, la compañía se reafirma como una plataforma integral de servicios del hogar, donde la compraventa de inmuebles todavía prevalece en primer plano. *La vertical de hipotecas empezó en marzo de 2018 como un servicio integrado a la compraventa de inmuebles con el objetivo de reducir la fricción del mercado inmobiliario. Pero finalmente, ha acabado convirtiéndose en un servicio a clientes externos que supone una fuente de ingresos muy importante para la compañía. Pretendemos hacer lo mismo con el nuevo producto de reformas, afirma Bosch.* Actualmente Housfy, a través de su negocio de financiación, cierra 20 hipotecas, 40 tasaciones y 100 tasaciones online al mes.

Otras verticales que podría incorporar la *startup* en un futuro son alquileres y mudanzas, previstas para 2020. *Queremos que Housfy se convierta en la plataforma integral de servicios del hogar, siempre con la compraventa como piedra angular. Que un usuario entre en la plataforma y pueda gestionar, vender, comprar, reformar, alquilar, pintar, limpiar o realizar cualquier acción vinculada al hogar, concluye Bosch.*

De startup a compañía internacional

En otra dirección, Housfy cerrará una ronda de financiación en 2019 para costear su internacionalización en 2019. Tras aterrizar en Italia el pasado febrero, concretamente en Milán, espera entrar en dos países europeos más antes de finalizar el año con el objetivo de convertirse en la inmobiliaria online líder en el sur de Europa. Por otro lado, en España, tras vender más de 1000 viviendas en 2018 (un 678% más que en 2017), la compañía se sitúa entre las cinco agencias inmobiliarias más grandes del territorio por volumen de ventas y espera situarse en el primer puesto hacia finales de año.



Nota de prensa

Acerca de Housfy

Housfy es una plataforma tecnológica de compraventa de inmuebles sin comisiones ni intermediarios fundada en 2017 por Albert Bosch, Miquel A. Mora y Carlos Blanco, bajo el paraguas de Nuclio Venture Builder. La compañía, que vendió más de 1000 viviendas en 2018, se encuentra entre las 5 agencias que más venden en España, cerrando una media de 5 operaciones al día y generando un ahorro medio de 15.000 € por cliente. En Madrid posee el 2% de la cuota de mercado y en Barcelona el 4%. Ha captado financiación por valor de 3,7 millones de euros y entre sus inversores se encuentra Seaya Ventures, uno de los principales fondos de España. En 2019 se internacionalizará con el objetivo de convertirse en la compañía líder en el sur de Europa.

Acerca de Nuclio Venture Builder

Nuclio Venture Builder es la incubadora de startups creada por Carlos Blanco. El equipo de socios está liderado por María Hidalgo y ya ha creado startups como Housfy, Eelp!, Brokoli y Finteca. Las oficinas se encuentran en el Pier01, el clúster tecnológico del Barcelona Tech City, ubicado en el Palau de Mar de Barcelona.