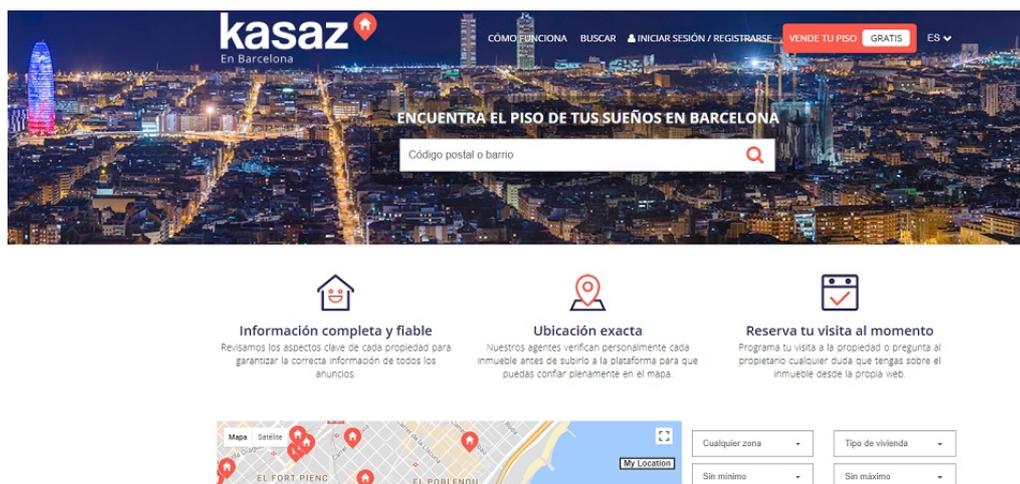


Empresa

Del Candy Crush al ‘real estate’: un ex King lanza en Barcelona la inmobiliaria digital Kasaz

La *proptech* pretende liderar su sector antes de abril de 2018 con una oferta novedosa resultado de la “frustración personal” de su fundador, Sébastien Marion, cuando llegó a la capital catalana a trabajar y quiso invertir en vivienda en España.

Jabier Izquierdo
1 dic 2017 - 04:55



Una frustración personal puede acabar siendo un negocio. A Sébastien Marion le costó *Dios y ayuda* encontrar el piso que buscaba en Barcelona, donde se mudó en 2014 fichado por King, la empresa de videojuegos dueña del afamado Candy Crush. La compañía británica le acababa de comprar su *start up* Comufy y Marion se encontró con un problema en su nueva ciudad: “Cuando llegué aquí, miré viviendas en las que invertir y comprobé que la calidad de los portales web españoles nada tenían que ver con los que yo había conocido en Reino Unido o Estados Unidos”. Este desencanto sumado a su pasión por el mercado inmobiliario desembocaron en Kasaz,

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/del-candy-crush-al-real-estate-un-ex-king-lanza-en-barcelona-la-inmobiliaria-digital-kasaz>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.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.

la inmobiliaria digital que acaba de lanzar en la capital catalana con un objetivo ambicioso: “Queremos ser los líderes del sector en abril del año que viene”, asegura el empresario francés a EjePrime.

A sus 35 años, Marion ya cumple una década de trayectoria emprendedora, con cuatro *start ups* creadas entre medio, lo que le ubica como una persona conocedora del mercado digital. Además, **esta no es la primera *proptech* que crea en el país, ya que hace justamente un año, echó a andar Macro Scale, una compañía especializada en la rehabilitación y promoción de viviendas de lujo.** Esta aventura la inició junto a su mujer, Kai-Yi Wang, también en Barcelona. “En realidad, siempre he tenido pasión por el *real estate*. Mi padre fue agente inmobiliario y creo que este sector es ideal para invertir”, revela Marion.

La casualidad quiso que este informático aterrizara en Barcelona, no así el motivo por el que ha elegido la ciudad catalana para comenzar la andadura de Kasaz, junto a su socio Idriss Farhat, un antiguo compañero suyo en la Universidad de Grenoble (Francia) y que ha volado desde Nueva York para unirse al proyecto. **“España es un país que te permite combatir en este sector digital por la deficiencia que encontramos en los portales inmobiliarios,** muy por debajo de la calidad de lo que he conocido en Reino Unido o Estados Unidos”, asegura Marion. “Por ello, creemos que Barcelona es el mejor mercado para iniciar el camino”, apostilla.

Marion ha iniciado el proyecto junto a otro socio, Idriss Farhat, quien fuera excompañero suyo en la universidad

Además, el empresario francés denuncia “la baja calidad de las fotos” de las viviendas que se anuncian en las principales inmobiliarias digitales españolas, sin olvidar que “las direcciones del inmueble en los mapas no suelen ser exactas”. “Estos detalles, entre otros, te hacen perder mucho tiempo a la hora de encontrar el piso que buscas”, indica Marion, quien asegura que “Kasaz va a poner mucho hincapié en mejorar notablemente estos aspectos”. Para ello, la empresa enviará de manera gratuita fotografías para que realicen las instantáneas del anuncio, además de realizar la propia compañía la descripción del inmueble a anunciar tanto en castellano como en inglés.

Viviendas en exclusiva

Sin embargo, quizá el punto diferencial más importante con el que nace Kasaz es el de la exclusividad en los inmuebles que anuncia. “Aquí se acostumbra a poner el anuncio del piso en diferentes agencias, lo que hace que el mismo piso pueda tener precios diferentes según el portal”, se queja. “En Kasaz las viviendas estarán únicamente expuestas en nuestra plataforma y de una sola vez”. Asimismo, en cuanto a la fórmula para realizar las visitas a los pisos, **la plataforma facilita la disponibilidad del potencial comprador y del vendedor sin necesidad de llamadas o e-mails.**

Apertura en Madrid

La hoja de ruta de la *proptech* pasa por crecer en los próximos meses en el mercado barcelonés, “porque lo importante es empezar en un lugar y liderar en esa ciudad”, declara Marion. “Una vez logrado una cuota importante de mercado, es más fácil comenzar la expansión a otros mercados”.

En este sentido, el francés adelanta que **la compañía abrirá en Madrid “entre mayo y junio del año que viene”**. Y sus miras no se reducen al territorio español, pues en las previsiones de Marion y Farhat también se incluye **llevar su negocio a otros países europeos en 2019** como “Francia, Italia, Portugal y Alemania”. “Creemos de verdad que nuestro proyecto tiene potencial”, remata Marion, quien ha abierto su portal con 250 viviendas en cartera.