

---

Empresa

# Houcell, el ‘Wallapop’ de los pisos, duplicará su plantilla y cerrará una nueva ronda de financiación en 2018

La compañía, creada en el seno de la *servicer* Haya Real Estate, dará entrada a un nuevo fondo en su accionariado el próximo año y empleará a más de medio centenar de personas en toda España.

C. Pareja  
19 sep 2017 - 05:00

El negocio *proptech*, y en concreto el de las agencias inmobiliarias online, prospera en España. Houcell, conocido como el *Wallapop* de los pisos, emprende una nueva fase de crecimiento para el próximo año. Según Guillermo Llibre, consejero delegado del grupo, la compañía duplicará su plantilla antes de finalizar el año y, para 2018, iniciará una nueva ronda de financiación.

La empresa, creada con talento y en el seno de Haya Real Estate, inició su andadura en abril con el objetivo de posicionarse como una de las principales agencias inmobiliarias online de España. **La compañía ha dado sus primeros pasos con el apoyo de un fondo de inversión especializado en el sector hotelero** y está liderada por Guillermo Llibre, ex directivo de compañías como Groupalia, GymForLess o Haya Real Estate, del que fue director del negocio online de la compañía los últimos dos años.

“Vimos que el negocio inmobiliario estaba muy atomizado, poco digitalizado, por lo que habían oportunidades de crecimiento, y que despertaba el apetito inversor”, explica el directivo. “Con estas tres claves, que nosotros detectamos como carencias del sector, decidimos impulsar una compañía como Houcell”, sostiene.

---

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/houcell-el-wallapop-de-los-pisos-duplicara-su-plantilla-y-cerrara-una-nueva-ronda-de-financiacion-en-2018>

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.

---

---

## Houcell compite directamente con otras agencias inmobiliarias online como Housfy o Propertista

**Haya Real Estate, que ha apoyado el proyecto desde principios de año, forma parte del capital de la compañía,** que el próximo año llevará a cabo una nueva ronda de financiación. “Por el momento no sabemos cómo se planteará ni si Haya Real Estate permanecerá en el accionariado una vez se cierre la nueva ronda el próximo año”, sostiene Llibre, que destinará estos nuevos fondos a seguir ganando capilaridad en España.

El modelo de negocio de Houcell no se diferencia mucho del de sus competidores directos, como Housfy o Propertista. “Nuestra propuesta es de servicio, no de comisión por éxito, como las agencias más tradicionales”, explica el directivo. Así, **Houcell cobra 895 euros al cliente que quiere vender su casa y le presta sus servicios durante seis meses.** No obstante, la compañía pone peros al servicio que ofrece: “no aceptamos que la vivienda supere en un 20% más el precio por el que nosotros valoramos la casa –explica Llibre-; solo así podemos asegurar casi a un 100% el éxito de la venta”.

La *startup*, que inició su andadura en Madrid, Barcelona y las principales ciudades de la costa, como Alicante, Málaga, Valencia, además de en Murcia. **Desde el pasado agosto, la compañía también opera en las islas Canarias y Baleares.** “En la actualidad contamos con una plantilla de veinte personas, si bien antes de finalizar el año contaremos con un equipo de casi medio centenar de personas”, sostiene Llibre.

## España ya cuenta con 130 empresas especializadas en ‘proptech’

Ahora, Houcell cuenta con una base de 400 clientes y su objetivo es ir incrementándola en los próximos años. No obstante, la compañía no llevará su modelo de negocio al mercado internacional, donde competiría con otras plataformas como PurpleBricks, una de las agencias inmobiliarias online pioneras en este modelo de negocio. “Nos centraremos en hacerlo bien en España”, concluye.

### **Proptech, en crecimiento**

**En la actualidad ya son más de 130 las compañías que se consideran proptech en España** y, según los expertos de este negocio, esto sólo acaba de empezar. La consultora inmobiliaria Aguirre Newman, en colaboración con Finnovating, han creado un mapa

---

de las proptech en España, donde poder reconocer de un vistazo a todas las compañías que operan bajo este paraguas.

## **CBRE y Aguirre Newman han puesto en marcha proyectos para apoyar a este tipo de negocios**

Además, el grupo español ha creado recientemente Aguirre Newman Digital y trabaja en el lanzamiento del programa acelerANdo, con el que seleccionará a una serie de start-ups proptech para apoyar el desarrollo de sus soluciones y valora también la creación de programas de inversión en start-ups o proyectos de emprendimiento relacionados con proptech, con apoyo directo o compartido con clientes o inversores.

A Aguirre Newman se le ha sumado recientemente CBRE, la primera competición nacional que busca soluciones digitales para mejorar la experiencia de los usuarios del sector inmobiliario. Los participantes podrán presentar sus candidaturas hasta el 29 de octubre de 2017 y los proyectos finalistas serán seleccionados en función de su impacto, viabilidad e innovación, por un jurado de consejeros delegado y fundadores de start ups, representantes de escuelas de negocio y directivos del sector inmobiliario y tecnológico.