
Empresa

Housell empieza el despegue: el doble de clientes este año y ser rentable en 2021

La *proptech* especializada en la venta de viviendas ha conseguido levantar 18 millones de euros y espera conseguir entre cuatro y cinco millones más entre finales de este año y principios del próximo.

M. V. O.
16 jul 2019 - 04:56



Housell quiere pisar el acelerador. La *proptech* especializada en la intermediación de la compraventa de viviendas quiere cerrar 2019 con hasta 9.000 clientes, más del doble de las que gestionó en 2018. Por el momento, ha cerrado operaciones para 4.000 usuarios, aunque el consejero delegado de la compañía, Guillermo Llibre, confía en que el último trimestre del año “sea muy fuerte”, como ha sucedido en los dos primeros años de vida de la empresa.

La empresa está en pleno proceso de aceleración del negocio. En este sentido, el máximo responsable de Housell asegura que trabajan con el objetivo de **conseguir ser una compañía rentable ya en 2021, tras afianzar su modelo de negocio en España.**

La última ronda de financiación que cerraron les permite “tener cubiertos los

1 / 2

<https://www.ejeprime.com/empresa/housell-empieza-el-despegue-el-doble-de-clientes-este-ano-y-ser-rentable-en-2021>

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.

próximos 18 meses”, explica Llibre. Sin embargo, esperan cerrar nuevos inversores en los próximos seis meses.

Houcell ha gestionado ya las compraventas de 4.000 clientes en 2019, los mismos que en todo 2018

En todo caso, el responsable de la empresa explica que “teníamos claro que necesitábamos unos veinte millones de euros” para afianzarse en el mercado. Hasta el momento han conseguido levantar 18 millones, pero esperan “conseguir entre cuatro y cinco millones más” entre finales de 2019 y principios de 2020.

En estos momentos cuentan con 200 empleados, de los cuales la mitad forman parte del área comercial. El proceso de crecimiento de la compañía hará que esta área “ocupe a 130 personas a finales de 2019 y a 200 personas al acabar 2020” para dar “una cobertura geográfica” completa en este ámbito.

La empresa prevé comenzar su expansión a otros mercados en 2021

Por otro lado, el portavoz de la firma ha explicado que son “el único *player* en su segmento en España y en Europa sólo hay otra empresa”. A pesar de esto, no tienen prisa para dar el salto a nuevos mercados. “**No queremos ser *first movers***” explica Llibre, que también asegura que quieren “centrarse” en el mercado español y vuelve a poner 2021 como fecha de inicio de operaciones en otros países.

Houcell nació como *spin off* de Haya Real Estate a mediados de 2017 y ofrece servicios de intermediación en la compraventa de viviendas. Llibre destaca que su modelo “es muy claro” y evita la especulación ya que la compañía cobra sus servicios por adelantado y no es un porcentaje de la venta, con lo que “evitamos la especulación” ya que “nuestros clientes no ponen precios por encima del valor de mercado”.