

---

Empresa

# Housers: 150 millones de inversión y diez países más hasta 2021

La *proptech* inicia un proceso a tres años en el que prevé desembarcar en Latinoamérica, Asia y seis países más de la Unión Europea. La compañía que lidera desde el pasado julio Juan Antonio Balcázar apuesta también por entrar en grandes proyectos y en alternativos.

Jabier Izquierdo  
29 nov 2018 - 05:00



Housers quiere conquistar el mundo del *crowdfunding* inmobiliario. Con ese objetivo, la *proptech* española ha iniciado recientemente una ronda de financiación que prevé cerrar en el primer trimestre de 2019 con la que “queremos ser líderes en Europa en tres años para después dominar el mercado internacional”, asegura Juan Antonio Balcázar, consejero delegado de Housers, a EjePrime. El objetivo de la compañía es captar anualmente 150 millones de euros en proyectos en 2021, **cuatro veces más de los cuarenta millones de euros con los que prevé cerrar 2018**. Además, la *proptech*, que esta semana alcanzó los setenta millones de euros de financiación acumulada desde su nacimiento hace tres años, aspira a llegar a diez mercados más, incluyendo países

---

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/housers-150-millones-de-inversion-al-ano-y-diez-paises-mas-hasta-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.

---

---

de fuera de Europa.

El directivo, que se estrenó en el cargo el pasado julio, lidera esta expansión de la **plataforma de inversión inmobiliaria, que prevé abrir cuatro nuevos países europeos en 2019 y otros dos en 2020**, además de ampliar sus modelos de negocio a las franquicias, “lo que nos permitiría estar presentes en Latinoamérica”. La compañía ha recibido ya varias ofertas para abrir mercado en este entorno, donde la *proptech* podría adentrarse próximamente en México, Brasil, Argentina, Chile o Perú.

Sin embargo, la internacionalización de Housers, que ya está presente desde el pasado año en Italia y Portugal, también podría ampliar fronteras a Asia u Oceanía. **“La marca es muy reconocida en el extranjero y esto nos permite pensar en poder ir a Japón, China o Australia”**.

## **Housers planea abrir franquicias para iniciar su expansión lejos de Europa, principalmente en Latinoamérica y Asia**

**En la cartera de inversores de la plataforma se concentran 45 nacionalidades distintas y, aprovechando esta circunstancia, Balcázar apuesta por unir fuerzas con nuevos socios que “aumenten nuestra oferta, porque sin activos, de nada sirve acumular inversores”**. La compañía, que mantendrá su ticket mínimo de cincuenta euros para entrar a sus proyectos, destinará buena parte de lo que capte con la nueva ronda en marketing.

**Entre los objetivos generales de la empresa para este próximo trienio se encuentra el cuadruplicar los usuarios actuales, para alcanzar 400.000 usuarios; triplicar la facturación de 2018, que se situará en torno a los tres millones de euros a cierre de año, y alcanzar los diez millones de euros; además de llegar a *break even* en Italia y Portugal en 2019, después de lograrlo en España este ejercicio.**

### **Ser una plataforma atractiva para promotores**

“Queremos que los promotores piensen en nosotros para financiarse”, destaca Balcázar. La compañía, que este mes ha iniciado su mudanza al Fintech Plaza que Utopicus, la empresa *coworking* de Colonial, tiene en Príncipe de Vergara, asegura que su plataforma puede dar mucha visibilidad a promotores que necesiten una parte de inversión para llevar a cabo sus proyectos y “para cumplimentar con dos de los tres

---

requisitos (compra de suelo, obtención de licencia y 50% de preventas realizadas) que exigen los bancos para dar un préstamo”, explica el ejecutivo.

“Además, **no son pocos los inversores nuestros que luego han comprado viviendas en algunos de los proyectos que financian**”, agrega el directivo, cuya empresa cobra entre un 5% y un 8% de comisión al promotor por estos créditos puente siempre que el proyecto sea financiado.

#### **Arrancar con inversión institucional y alternativa**

Otro de los aspectos en los que se quiere adentrar Housers es la inversión institucional. “Sin dejar a un lado al inversor particular, **tenemos la idea de mover producto más grande y relevante junto a fondos y marcas reconocidas**”, reconoce Balcázar, que ya ha tenido algunos contactos con algunas firmas de inversión.

## **La ‘proptech’ aspira a atraer a fondos para incluir a su plataforma productos de mayor envergadura y relevancia**

La *proptech* no financiaría todo el proyecto, pero sí una parte o, también, plantea la posibilidad de involucrarse en grandes promociones a través de diferentes fases que les permitan cumplir con la normativa española para plataformas de *crowdfunding*. Sin embargo, “la inversión en este tipo de producto irá acompañada con nuestro crecimiento”, concreta Balcázar.

Asimismo, la compañía no cierra las puertas a entrar en el mercado retail o alternativo. “Al final, nosotros financiamos proyectos y cualquier tipo de activo que sea de interés para la plataforma y para nuestro inversor será bienvenido”, afirma el directivo.