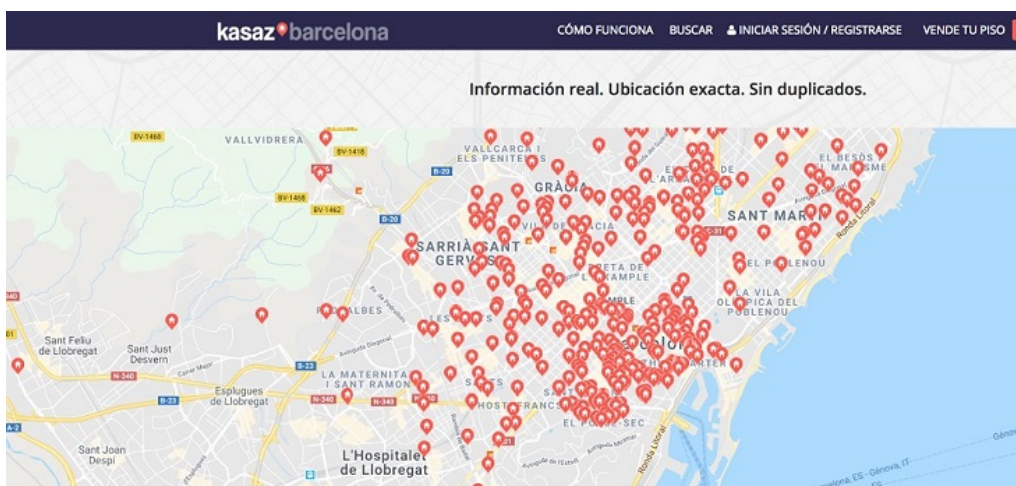


La 'proptech' Kasaz invertirá 5 millones de euros para su expansión por España en 2019

La *start up* barcelonesa, liderada por Sébastien Marion, ha cerrado una ronda de financiación de 300.000 euros y ya está inmerso en la siguiente, con 200.000 euros de inversión, para seguir desarrollando la plataforma y aterrizar en septiembre en Madrid.

J. Izquierdo
27 mar 2018 - 04:57



Kasaz continúa firme en su objetivo de liderar el mercado de la inmobiliaria digital en Barcelona. La *proptech* ha logrado en los cuatro meses que lleva operando en la capital catalana aumentar de 130 a más de 900 el número de propiedades a la venta en su plataforma online con un ritmo de crecimiento de casi un 70% cada mes. **“Ya trabajamos con más de cincuenta agencias y sigo creyendo que seremos líderes del mercado antes de que termine 2018”**, afirma Sébastien Marion, fundador de Kasaz, a EjePrime. Para finales de año, la *proptech* prevé levantar cinco millones de euros para expandir su negocio por toda España en 2019.

De momento, la compañía ha logrado recientemente cerrar una ronda de financiación de 300.000 euros en la que han participado “inversores extranjeros con ideas emprendedoras”

, explica Marion, que conoce bien el sector de las *start up* ya que ha creado varias y vendió una a la multinacional King, que es quien le contrató para trabajar para el grupo en Barcelona. **En los planes del empresario para 2018 aparece también su aterrizaje en Madrid después del verano.** Además, actualmente, la compañía trabaja en levantar otros 200.000 euros para alcanzar medio millón de euros de nueva financiación durante el primer semestre del año.

El ejecutivo acepta que “nosotros teníamos un poco más de ambición”, ya que en diciembre apostaba en EjePrime por liderar el mercado barcelonés en abril, “pero para cuatro meses, las cifras alcanzadas son muy buenas”. **La proptech cuenta con mil usuarios registrados, y en estos primeros meses han pasado por la plataforma 21.000 usuarios diferentes** que han registrado más de 95.000 vivistas y que han visto más de 315.000 anuncios de inmuebles.

Kasaz aterrizará en septiembre en Madrid tras lograr, en cuatro meses, mil usuarios y 900 viviendas en cartera en Barcelona

Desde su creación, la *proptech* ha desarrollado cambios “para mejorar la funcionalidad de presentarle la vivienda al usuario”, apunta Marion. “En cada propiedad tienes información sobre el barrio, las tiendas que hay, los restaurantes y ver qué cosas de interés tienes cerca”, afirma el directivo, que remarca la importancia del GPS: “toda esta información que hemos añadido sólo es posible porque tenemos la ubicación exacta”.

En este sentido, el consejero delegado de Kasaz explica que “**en breves sacaremos la primera versión de nuestra propia app**” que mejorará la navegación móvil, que es la que le genera hasta un 70% de las entradas a la *proptech*. “**Otro de nuestros servicios es que puedes localizarte con el GPS y ver qué pisos de Kasaz tienes cerca de ti**”, destaca Marion, que lanzó su propia *start up* buscando esto. “Cuando llegué a Barcelona es lo que quería tener y no tuve; es una de las razones de ser de la empresa”, apostilla el ejecutivo.

Kasaz, del que **es socio también Idriss Farhat**, un excompañero de Marion en la Universidad, ha aumentado su plantilla desde diciembre. “Ahora somos seis personas, incluido un nuevo desarrollador que se incorporará muy pronto”, explica el emprendedor.

2020: expansión internacional

Marion espera volar también fuera de España con su idea. **El consejero delegado aspira a llegar en 2020 a Francia, Alemania, Italia o Suiza**, entre otros países del continente. A donde no irá es a Reino Unido: “allí hay mucha competencia y es muy difícil hacerse un hueco en el mercado”.

Además de Kasaz, **el ejecutivo también emprende en real estate con Macro Scale**. Esta empresa, que está liderada por su mujer, Kai-Yi Wang, compra, renueva y vende inmuebles en Barcelona. “Ahora hay buenas oportunidades en la ciudad, pero vender es un poco más complicado por el tema sociopolítico que vive Cataluña”. **Tanto Kasaz como Macro Scale cuentan como principales clientes con “gente de aquí, de Barcelona”**, lo que refuerza la idea de que el *proptech* es una corriente cada vez más nacional en la que en ocasiones, como en el caso de Kasaz, el capital y la experiencia provienen de fuera.