
Empresa

La ‘proptech’ Zillios, a por 25 millones en monedas virtuales para impulsar su negocio

La plataforma digital de compraventa de vivienda y alquiler vacacional está en proceso de captar fondos para acelerar su desarrollo. A finales de este mes, emitirá *tokens* con el objetivo de atraer inversores que respalden su actividad.

Daniel López
16 jul 2018 - 04:52

Las *Initial Coin Offering* (ICO) son las rondas de financiación de la era digital y sus números alcanzan cifras de vértigo. Las empresas captaron más de 9.000 millones de dólares (7.710 millones de euros) por esta vía en todo el mundo entre enero y mayo, es decir, más que en todo 2017. En semejante panorama, **la proptech Zillios pretende convertirse en una de esas *start ups* nacidas al calor de las nuevas inversiones virtuales**, por lo que se prepara para abrir una ICO que le permita desarrollar su negocio.

Fundada en septiembre de 2017 y enfocada a la compraventa de vivienda y alquiler vacacional, la empresa se prepara para abrir su capital a inversores privados a finales de este mes y, posteriormente, hacer lo propio con particulares. **A través de su ICO, Zillios busca levantar un mínimo de cinco millones de dólares y un máximo de 25 millones de dólares** que le permitan echar a rodar su negocio.

“Tenemos previsto realizar dos meses de venta privada, un mes de pausa para revisarlo todo y luego un mes de venta pública”, ha explicado Sander van Zutphen, director de márketing de Zillios. La *proptech* ha establecido el precio de cada uno de sus *tokens*, denominados *zillios token* (Zlst), en 0,0625 dólares. **La empresa se apoyará en la plataforma de *blockchain* Ethereum para llevar a cabo esta operación, la cual realizará desde Gibraltar.**

Zillios ha escogido Gibraltar como destino para ejecutar la venta de sus ‘tokens’

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/la-proptech-zillios-a-por-25-millones-en-monedas-virtuales-para-impulsar-su-negocio>

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.

“Hemos elegido hacer la venta de *tokens* en Gibraltar, donde trabajamos con un bufete de abogados que nos ayuda a cumplir con la normativa del país -ha reconocido van Zutphen-; de hecho, el Parlamento está pendiente de aprobar una nueva normativa dirigida especialmente a ICOs”.

En ese aspecto, el directivo considera que hay más seguridad “en un país que admite las ICOs y deja claro cómo se tiene que actuar”. **En España, sin embargo, la venta de *tokens* “es bastante complicada debido a la legislación”, ha afirmado van Zutphen.** “En su momento hablamos con abogados y nos dijeron que era difícil porque, aunque el Gobierno dice que sí es posible hacerlo, no dan permisos o pautas, y esa es la razón por la que la mayor parte de ICOs se hacen en Suiza, Estonia o Gibraltar”, ha asegurado.

Una vez realizada la venta de *tokens*, **y en caso de que Zillios alcance el mínimo marcado, la empresa comenzará a operar en España y Francia inicialmente.** “La ambición es lanzar Zillios en todo el mundo, pero durante la primera fase nos enfocaremos en España y Francia”, ha indicado el directivo. “Según como se desarrolle la plataforma, nos internacionalizaremos primero en Europa y después en el resto del mundo, siempre poniendo el foco en zonas que tengan interés en realizar compras residenciales a escala global”, ha explicado. ¿Y si la *start up* no alcanza el mínimo fijado? “Si no llegamos al mínimo, devolveremos el importe a los inversores”, ha afirmado el directivo.

Zillios aspira a operar a escala internacional, comenzando por España y Francia

Zillios, con un equipo inicial compuesto por ocho expertos en *real estate* con Henk Jan Bergevoet a la cabeza, se plantea Barcelona como hogar para su futuro centro de operaciones. De prosperar en su recaudación de fondos, **la empresa aspira a formar una plantilla de entre veinte y treinta personas para finales de este año.**

La *start up* opera como una plataforma digital de venta de casa y de alquiler vacacional. Su equipo busca combatir las que consideran “ineficiencias” del mercado

de portales inmobiliarios actual. Su aplicación, basada en la tecnología *blockchain*, se presenta como un espacio libre de comisiones, transparente y eficiente tanto para agencias, propietarios, compradores y arrendatarios.

“Cualquier depósito se integra dentro de *smart contracts*, lo que hace más transparentes los procesos y nos permite ofrecer alquiler vacacional sin cobrar comisiones”, ha señalado van Zutphen. En ese sentido, el directivo asegura que sí cobrarán a sus clientes por el uso de los contratos inteligentes, una medida con la que también buscan arrojar una mayor seguridad a su servicio o las ofertas publicadas por los usuarios.