

---

Empresa

# Las taquillas de Citibox seducen al ‘real estate’ y sella acuerdos con Merlin, Colonial y Aedas Homes

La compañía de instalaciones de espacios de recogida de paquetes también está presente en el mercado residencial, donde cuenta con acuerdos con Via Cèlere, antes de su expansión europea en 2018.

Jabier Izquierdo  
22 nov 2017 - 04:57

Las taquillas de Citibox seducen al ‘real estate’ y sella acuerdos con Merlin, Colonial y A

A 48 horas del globalizado *Black Friday*, Citibox trabaja a destajo. Esta *proptech* del *real estate* se prepara para el día grande del *ecommerce*, una jornada en la que el mercado digital español prevé facturar más de 1.400 millones de euros. Sólo el 24 de noviembre, muchos de los negocios online generan entre el 10% y el 30% de sus ventas anuales. Este hecho golpea directamente a Citibox, una compañía española que en tan sólo dos años ya cuenta con acuerdos con los reyes de las socimis, Merlin y Colonial, y promotoras como Via Cèlere. Todo gracias a sus taquillas inteligentes (o *boxes* como ellos las denominan), espacios de almacenamiento “con los que conseguimos que cualquiera pueda recibir el paquete que espera sin necesidad de estar presente”, declara Félix Navarro, directivo de Citibox, a *EjePrime*. Ya han instalado 2.500 entre Madrid y Barcelona, las dos ciudades en las que están presentes por ahora.

Creada en Valencia en mayo de 2015, la *proptech* cuenta con un sistema en cada uno de sus *boxes* que está constantemente conectado con su propia aplicación. Gracias a ella, el servicio de paquetería lleva el paquete al usuario al *box* que éste haya elegido previamente y “una vez allí, una contraseña permite al repartidor introducir el objeto en el espacio correspondiente”. Con el paquete ya entregado, el receptor recibe un mensaje en su dispositivo móvil conforme el paquete está listo para ser recogido”,

---

1 / 4

<https://www.ejeprime.com/empresa/las-taquillas-de-citibox-seducen-al-real-estate-y-sella-acuerdos-con-merlin-colonial-y-aedas-homes>

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.

---

---

explica Navarro. “Esto satisface al usuario y, también, a las empresas de mensajería, ya que les ahorra dinero y tiempo al asegurarse antes del envío que sus entregas no resultarán fallidas”, argumenta el ejecutivo de Citibox.

Según los estudios, el 84% de las personas desea recibir la paquetería en casa, y con el auge del *ecommerce*, “los compradores *online* se han vuelto más exigentes”, apunta Navarro. Un informe de Cushman & Wakefield cifra el ritmo de crecimiento del mercado digital español en un 19%, más veloz que ningún otro país en Europa. En esto quiere apoyarse Citibox, quien está presente en el sector residencial y en el de oficinas a través de varios modelos.

Las taquillas de Citibox seducen al ‘real estate’ y sella acuerdos con Merlin, Colonial y /

Image not found or type unknown

En el caso del mercado de viviendas, la *proptech* da la posibilidad a las comunidades

---

de vecinos a instalar sus *boxes*. La única condición es que el bloque cuente con, al menos, 50 personas. Sin embargo, donde puede encontrarse el filón de la compañía está en las urbanizaciones nuevas, alcanzando acuerdos con las más importantes promotoras españolas. Ya trabajan en la Comunidad de Madrid con Via Célere, en Villaverde, y con Grupo Roca, en Getafe, en dos complejos residenciales que están cerca de entregarse. Además, la empresa cuenta con acuerdos marco con otras empresas del sector como Aedas Homes, Corp o Acciona. “Con ellas estamos trabajando mano a mano en el diseño de sus promociones para integrar nuestros *boxes* como elemento más de las mismas”, desvela Navarro sobre un sector que comporta el 60% de su clientela.

En este sentido, uno de los puntos que destacan desde la compañía es que “la inversión por parte del usuario se reduce a la inicial: no paga por los servicios, sea cual sea el número y la periodicidad de los envíos”, apunta el director de marketing de la compañía.

#### **Merlin y Colonial, en su lista de clientes**

En el sector de oficinas, Citibox opera para los dos mayores actores del sector inmobiliario. Merlin posee sus *boxes* en sus edificios Muntadas I y II, mientras que Colonial tiene un acuerdo con la compañía para su activo Sant Cugat Nord. Asimismo, la *proptech* está presente en las sedes de **Mutua Madrileña, Catalana Occidente, P&G, Saint Gobain y Just Eat, entre otros.**

“Estas empresas nos ven como un *partner* más que les ofrece servicios adicionales, ayudándoles en la comercialización de edificios o bien como un servicio adicional a los que actualmente ofrecen”, asegura el directivo.

## **La compañía prevé introducirse en 2018 en varios mercados europeos como Francia, Alemania y Reino Unido**

**Citibox nació con cinco empleados, entre los que se encontraba su consejero delegado, David Bernabéu, y en dos años su plantilla ya alcanza las 50 personas, “y sumando”,** apostilla Navarro.

Impulsada por este crecimiento, la compañía ya piensa en su expansión. Para 2018,

---

Navarro confía en que “podamos estar presentes en los principales mercados europeos, como son Francia, Alemania y Reino Unido”. El objetivo de la compañía es convertirse en “la tecnología que opera un nuevo estándar de *boxes* a nivel mundial”.