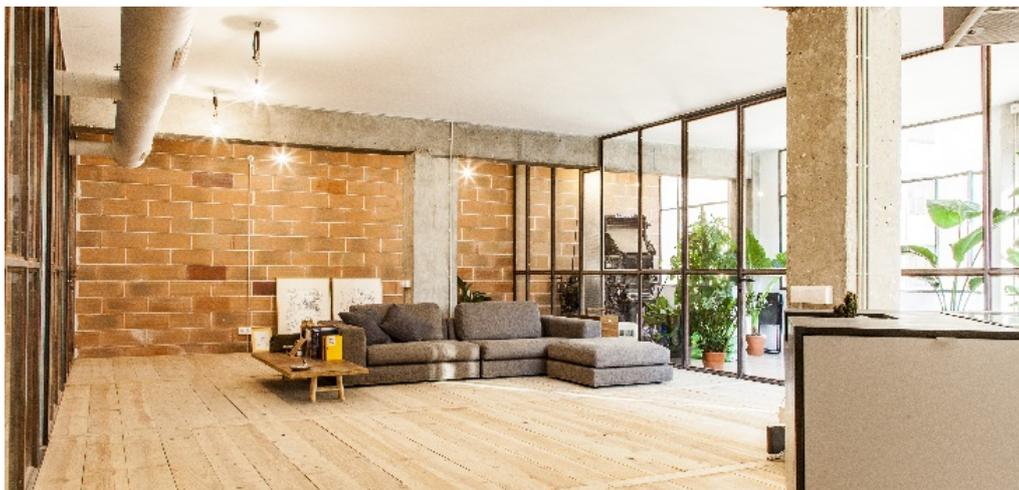

Empresa

Me-loc: cómo convertir una casa en un plató para rentabilizar el residencial

Me-loc es una plataforma online que aglutina un catálogo de pisos para las productoras audiovisuales. La *start up* no descarta sellar alianzas con agencias inmobiliarias.

Marta Casado Pla
21 feb 2019 - 04:53



Rentabilizar la vivienda de particulares. Esta es la ecuación con la que trabaja Me-loc, **una plataforma online que ofrece inmuebles de terceros a productoras audiovisuales**. Si Airbnb convirtió las casas en hoteles, esta *start up* se propone transformarlas en platós de cine y escenarios de anuncios.

Aida Bresolí, fundadora y consejera delegada de la empresa, trabajaba en producción de televisión, noticias y anuncios cuando percibió la dificultad para encontrar y gestionar espacios disponibles donde grabar. Hace cuatro meses, Bresolí decidió crear una plataforma de oferta de pisos para facilitar el trabajo de las productoras.

La plataforma ofrece también una posibilidad a los particulares para rentabilizar su vivienda

1 / 2

<https://www.ejeprime.com/empresa/me-loc-como-convertir-una-casa-en-un-plato-para-rentabilizar-el-residencial>

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.

. “Nuestra filosofía es que cualquier espacio sirve”, asegura Bresolí. “Hay tantas localizaciones como historias se puede imaginar un director”, añade.



Por un día de grabación, el propietario puede recibir desde 1.000 euros, si se trata de un apartamento, o 6.000 euros, si es una casa. La empresa trabaja con una comisión del 10% y aspira a conseguir unos ingresos brutos de 50.000 euros en 2019 y cuadruplicarlos en 2020. Para ello, la empresa está buscando inversores para levantar 150.000 euros. El dinero iría destinado a ampliar el equipo y a potenciar el equipo de márketing, “imprescindible para dar a conocer el proyecto”.

Cuatro meses después de haber echado a andar, Me-loc está en fase de crecimiento. Por ahora no tiene pisos propios, pero no descartan esta posibilidad, que se acercaría más a las nuevas formas de concebir el *real estate* que a la producción audiovisual. “Cada vez se hacen más espacios que no son para vivir, sino para grabar”, subraya la impulsora del proyecto.

Una opción que se está empezando a plantear la empresa es recurrir a las compañías inmobiliarias. “En Barcelona hay casas muy caras que no se están vendiendo”, sentencia Bresolí. “Para nosotros esto es una oportunidad”, añade. Según explica la consejera delegada de Me-loc, se trataría de un *win-win*: **a ellos les serviría para ofrecer casas muy demandadas por las productoras y a las inmobiliarias les permitiría rentabilizar viviendas a la espera de venderlas.**