

---

Empresa

# Misoficinas diversifica: lanza oferta de suelo y se refuerza en ‘coworkings’

La compañía quiere dar el salto a escala internacional, con Portugal en el punto de mira. Para ello, la empresa no descarta abrir una ronda de financiación, pese a que no lo contempla a corto plazo.

---

Marta Casado Pla  
6 may 2019 - 04:57



Misoficinas diversifica. La plataforma online especializada en el segmento terciario ha incorporado la tipología de suelo a su oferta de activos, que hasta ahora comprendía oficinas, locales y naves industriales. Al mismo tiempo, **la proptech está trabajando para lanzar un proyecto para gestionar las reservas de coworkings a través de la plataforma.**

El proyecto surge para dar respuesta a la creciente demanda de oficinas flexibles. Actualmente, la compañía tiene una oferta de *coworkings* y oficinas flexibles de compañías como IWG, Utopicus o Loom, pero actúa como mera intermediaria entre los clientes y los propietarios de los espacios.

---

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/misoficinas-diversifica-lanza-oferta-de-suelo-y-se-refuerza-en-coworkings>

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.

---

---

Con este nuevo proyecto, **la start up quiere ofrecer la posibilidad a los clientes de hacer las reservas de los espacios a través de la plataforma**, previo acuerdo con el operador. Para ello, la empresa espera llegar a acuerdos con algunas de estas empresas y gestionar las reservas de sus espacios.

## **Misoficinas pretende ofrecer entre 2.500 unidades y 3.000 unidades de suelo a final de año**

En cuanto a la oferta de activos, **la compañía ha incorporado la tipología de suelo**. “Queremos convertirnos en el portal de referencia del sector terciario”, ha asegurado el consejero delegado de la compañía, Carlos Pol, a EjePrime. Para empezar, la empresa ha incorporado entre 500 ofertas y 600 ofertas de suelo. **El objetivo es alcanzar entre 2.500 unidades y 3.000 unidades a finales de año**.

“Hasta ahora se ha vendido suelo a granel”, asegura Pol. Como elemento para diferenciarse de la competencia, la *proptech* quiere apostar por el detalle de la información. Por este motivo, **un equipo que ya forma parte de la empresa “trabajará en completar las fichas y dar mayor calidad a los datos”**.

La empresa, que durante este año se ha dedicado a unificar su anterior conglomerado de portales, aspira a dar el salto al mercado internacional, “posiblemente en Portugal”, subraya el consejero delegado de la compañía. Para ello, **la compañía no descarta abrir una ronda de financiación, pese a que no lo contempla a corto plazo**.

## **“En 2019 esperamos crecer a un ritmo de más de dos dígitos”, asegura el consejero delegado de la compañía**

De cara a 2020, Misoficinas quiere “afianzar su posición” en el mercado terciario y, para ello, tantea ofertar edificios completos o incluso comercializar hoteles. “Queremos ofrecer todo aquello que no sea residencial”, mantiene Pol.

La empresa, con una oferta de entre 45.000 activos y 50.000 activos, facturó 405.000 euros a cierre del pasado ejercicio. **“En 2019 esperamos crecer a un ritmo de más de dos dígitos”**

---

| ”, concluye el director general de Misoficinas.