
Empresa

Privalore se lanza a la reforma: prevé iniciar 240 operaciones en 2019 en Madrid y Barcelona

La *proptech* española, fundada en 2014 por Jorge Marqués y Román Camps, cuenta actualmente con veinte proyectos de inversión a través de *crowdfunding* inmobiliario.

J. Izquierdo
8 nov 2018 - 04:57



Privalore se ha puesto *manos a la obra* para abrir un nicho de mercado en el mercado inmobiliario. La *proptech* catalana ha puesto en marcha una nueva línea de negocio en la que proyecta la reforma para la compraventa de pisos a rehabilitar en Madrid y Barcelona. El objetivo de la compañía es captar 120 operaciones en cada una de las ciudades en 2019, según ha asegurado el cofundador de la compañía, Jorge Marqués, a EjePrime.

La inmobiliaria asegura que, con esta fórmula, **el propietario puede llegar a adquirir una vivienda con hasta un 17% de ahorro**, incluyendo la reforma, y el vendedor obtener hasta un 11% más por su piso.

“Vamos a cambiar la manera de trabajar del sector”, asegura Marqués. La empresa ha puesto en marcha una plataforma en el que particulares compran o venden pisos a reformar con una cobertura que le da Privalore, según destaca el ejecutivo.

Privalore ofrece una cobertura para la compraventa de pisos a reformar en las dos grandes capitales españolas

Marqués destaca que “ponemos en valor los pisos porque aseguramos un presupuesto cerrado y unos márgenes de tiempo”. “Si no cumplimos, hay una penalización que se costea con nuestros honorarios”, sentencia el directivo, que creó la *proptech* en 2014 junto a su socio, Román Camps.

El equipo de Privalore en cada proyecto está compuesto por un arquitecto y un comercial, que visitan el piso y lo escanean en 3D. Durante las dos siguientes semanas, los profesionales elaboran un proyecto usando tecnología propia para aflorar el valor real del activo. **Además, “determinan el precio, realizan una reforma arquitectónica y de interiorismo en realidad virtual HD, confeccionan un presupuesto cerrado y determinan el plazo de ejecución de las obras”,** enumera Marqués.

Con ello, “desaparecen los temores del comprador particular en la compra de un piso a reformar, ya que puede ver el resultado final de lo que va a obtener en realidad virtual, en qué plazo y, sobre todo, a coste cerrado por contrato”, explica el directivo.

La compañía que dirige Jorge Marqués está testando esta nueva línea de negocio con cinco activos situados en Barcelona

Para iniciar con las operaciones, Privalore está testando en cinco oportunidades en Barcelona. La compañía, que cuenta con ocho profesionales en plantilla, prevé incorporar una veintena de comerciales en su oficina de Madrid y otra veintena en la de Barcelona.

El ejecutivo se plantea que, si **“Airbnb es la mayor hotelera del mundo porque, entre otras cosas, no invierte en activos fijos, nosotros podríamos ser la mayor promotora del centro de las ciudades”**. Este es uno de los objetivos a medio plazo de Marqués, que fue uno de los primeros empresarios inmobiliarios en hacer *crowdfunding* en Barcelona.

Sobre la expansión de la nueva línea de negocio de Privalore, Marqués apunta que “si bien la idea es empezar en Madrid y Barcelona, gracias a la tecnología, no cuesta nada abrir en otras ciudades”. En cambio, ante una posible expansión nacional, **la proptech prioriza entrar en nuevos países europeos como Alemania porque da “estabilidad”** estar en otros mercados.

Nueve millones de euros invertidos

Privalore, que cuenta con un fondo propio de tres millones de euros “para coinvertir y alinear intereses”, ha conformado en estos últimos cuatro años **una comunidad compuesta por 2.000 usuarios, de los cuales, 450 son inversores**, que han depositado en su conjunto 4,5 millones de euros.

Además, “a medias entre los bancos y nosotros”, **Privalore ha desembolsado otros 4,5 millones de euros en los veinte proyectos que ha lanzado desde 2014 para alcanzar un volumen de inversión total de nueve millones de euros**.

La compañía también está apostando por la transparencia en sus operaciones. “Aunque a algunos de nuestros colegas les suena raro, publicamos los márgenes de beneficio de la empresa en cada operación”. “Es otra de las formas con las que cambiar el sector”, sentencia Marqués.