
Empresa

Propertista coge altura: sobrevolará el sur de Europa y cruzará el charco antes de 2021

La *proptech* española quiere replicar su modelo en el mercado internacional, con una inversión media de 500.000 euros por país, para convertirse en el Airbnb de las inmobiliarias digitales.

J. Izquierdo
20 ago 2018 - 05:00



“Con un modelo parecido al de Purplebricks queremos convertirnos en el Airbnb inmobiliario del sur de Europa”. Contundente y ambicioso, **el fundador de Propertista, Lorenzo Ritella, exportará su plataforma inmobiliaria digital a Italia, su país natal, el próximo año.** Sin embargo, el empresario quiere seguir el cauce del Mediterráneo y aspira a “estar en el podio del sur de Europa antes de 2021”, explica el consejero delegado de la *proptech* a EjePrime.

En las últimas semanas, la inmobiliaria trabaja en cerrar una ronda de 500.000 euros con la que ayudará a la entrada de la compañía en Italia. **La compañía tiene negociaciones avanzadas con varias *venture capital* tanto nacionales como internacionales**

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/propertista-coge-altura-sobrevolara-el-sur-de-europa-y-cruzara-el-charco-antes-de-2021>

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.

, aunque aún no se ha materializado la entrada de capital, que presumiblemente se producirá ya a la vuelta del verano.

En el país transalpino, Milán es la opción número uno. La capital de la región de Lombardía es una de las ciudades más atractivas de un mercado, el italiano, “que tiene un gran volumen de operaciones, con cerca de 600.000 transacciones anuales, por las 500.000 que se firman en España”, explica Ritella. Bajando por el norte, Roma es “otra opción muy interesante para nosotros”, apostilla el empresario.

Con un crecimiento mensual del 50% y “un ebitda (resultado bruto de explotación) positivo desde este mes”, destaca Ritella, la *proptech* ya piensa en el futuro medio. En este sentido, la inmobiliaria quiere coger el avión y entrar en otros mercados europeos como el portugués y el francés próximamente.

Propertista requerirá una inversión media de 500.000 euros para abrir un nuevo mercado

“En Italia abriremos una oficina con dos o tres personas a finales de año con el objetivo de llegar al *break even point* en seis o siete meses”, asegura Ritella. Esta fórmula es la que el ejecutivo replicará en el resto de países en los que se instalará su empresa.

La inversión media que Ritella calcula que se necesita realizar para abrir un nuevo mercado “ronda los 500.000 euros”. “El desembolso dependerá también de cada país y de las necesidades que requiera cada mercado”, concreta el ejecutivo.

Latinoamérica, un mercado “muy dinámico”

Además de cruzar la costa mediterránea, Propertista aspira a cruzar el charco en los próximos tres años. “Latinoamérica tiene un mercado inmobiliario muy dinámico y nos ofrece la posibilidad a nosotros de acceder a él con la tecnología que manejamos”, explica Ritella.

México, Chile y Colombia son los tres países en los que tiene interés el empresario italiano, cuyo modelo de negocio se basa en “facilitar la compraventa de una vivienda”. “El cliente que quiere vender su casa nos paga una cuota única de 695 euros”, detalla Ritella, y cuando la valoración del piso y el diseño del anuncio se ha realizado de la mano de la *proptech*, “el cliente exporta su oferta a 50 portales

nacionales y otros tantos internacionales”, afirma Ritella.

Uno de los puntales del negocio de Propertista es la ubicación de los anuncios de sus clientes en Internet. “Invertimos mucho en posicionamiento: el 80% de los compradores de una vivienda han visto por primera vez la casa online antes”, destaca el fundador de la inmobiliaria digital. “En Propertista, un sueco ha llegado a encontrar su casa en la Costa Brava buceando por un portal sueco”, destaca Ritella, como ejemplo de que “se puede vender bien una casa en cualquier parte sentado en una oficina”.