



Guillermo Libre, fundador y consejero delegado de Housel.

“No vamos a hacer desaparecer a Tecnocasa”

ENTREVISTA **GUILLERMO LLIBRE** CEO de Housel

Javier G. Fernández. Madrid

Un año es el tiempo que ha necesitado Housel para poner patas arriba el negocio de las agencias inmobiliarias. Su propuesta es sencilla: cobrar una tarifa fija de entre 695 y 1.495 euros por la venta del inmueble. Entre los servicios que ofrece la *start up* se incluye desde la valoración y la publicación del piso en los principales portales inmobiliarios a las visitas y la redacción de los contratos.

Un nuevo modelo de negocio, inspirado en la británica Purplebricks, cotizada en Bolsa desde 2015 y con una capitalización de 634 millones de euros, que elimina la comisión de las agencias tradicionales. Estas suelen oscilar entre un 3% y un 5% del precio de venta de la vivienda. “En Housel, la tarifa es la misma independientemente de si el piso se vende por 1 millón o por 100.000 euros”, explica su fundador y consejero delegado, Guillermo Libre.

Esto permite, según el emprendedor, que el tiempo que pasan los inmuebles en el mercado se reduzca sustancialmente. “En España, el tiempo medio de venta de una vivienda es de nueve meses, pero las nuestras se venden en la mitad”, asegura. ¿El motivo? “Al no haber comisiones

de por medio no hay un juego opaco de ofertas de otros clientes que incrementan el precio del inmueble”.

Consolidación

Desde su lanzamiento en enero del año pasado, la *start up* ha quemado etapas a toda velocidad. En 2017 vendió más de 1.000 inmuebles y, para este ejercicio, prevé superar los 5.000. Unas cifras que acercan a Housel a compañías líderes como Tecnocasa o Remax. “El objetivo en 2020 es estar a la altura de estas empresas. No vamos a sustituir a un Tecnocasa o a una inmobiliaria que lleve décadas trabajando en mercados muy locales, pero sí creemos que podemos ocupar el espacio de pequeñas inmobiliarias en grandes ciudades”, señala el consejero delegado.

“El objetivo para 2019 es consolidar el mercado español y ganar capilaridad –actualmente está presente en 50 ciudades de todo el país–”, señala Libre. La *start up* prevé dar entrada a un socio en el primer trimestre del próximo año, para lo que ya está en negociaciones con varios fondos de capital riesgo con sede en Londres y Estados Unidos.

Hasta la fecha, Housel ha financiado su expansión gracias al apoyo de Cerberus, que en noviembre del año pasado se hizo con el control de la empresa por 3,9 millones de euros. Para este ejercicio, la compañía prevé alcanzar los 4,5 millones de euros de facturación.

“En España, el tiempo medio de venta de una vivienda es de 9 meses, pero las nuestras se venden en la mitad”