

ProntoPiso recibe 400.000 euros de ENISA e ICF para convertir a los vendedores de vivienda en cash buyers

La proptech convierte a los clientes en "cash buyers" dotándoles de la financiación necesaria en 90 días para facilitar el cambio de residencia, es decir, facilitando el property chain

La proptech ProntoPiso, inmobiliaria online especializada en property chain que garantiza la venta de la vivienda en 90 días, anuncia que ha recibido 400.000€ de financiación pública por parte de ENISA, institución pública de apoyo al emprendimiento e ICF, Institut Català de Finances. Ambas entidades tienen líneas de préstamos de apoyo a emprendedores. En el caso de ProntoPiso, la compañía ha recibido 200.000€ por parte de ENISA y 200.000€ de ICF. Ambas cantidades se suman al importe de la ronda de financiación con la que ha arrancado la compañía, que supera los 3M€.

ProntoPiso, inmobiliaria online que inició operaciones en Madrid y Barcelona en el mes de diciembre de 2017, garantiza la venta de viviendas en 90 días. En caso de no cerrar la venta transcurrido ese plazo, la empresa adelanta al cliente el 95% del valor de mercado de la vivienda convirtiendo a los compradores en cash buyers. Es decir, es la primera proptech de este tipo que financia a sus propios clientes para que puedan hacer frente a la compra de otra nueva propiedad sin la necesidad de pedir préstamos a otra entidad externa.

“Somos una proptech única en España con un valor diferencial: nos comprometemos a cerrar la venta de la vivienda en un plazo ajustado de 90 días y también asumimos el rol de financiera, adelantando el 95% del precio de mercado de la vivienda en caso de no venderla”, afirma Andrés Plá, CEO & cofundador de ProntoPiso. “En nuestro modelo de negocio los clientes se convierten en cash buyers, es decir, no tienen la necesidad de pedir un préstamo o hipoteca sino que tienen la certeza de contar con, al menos, el 95% del precio de la casa en tres meses”, añade.

Cómo funciona ProntoPiso

La compañía nace en un mercado residencial español en el que entre el 20% y el 40% de aquellos que venden su vivienda lo hacen para poder comprar otra nueva. Este nicho de mercado es conocido en el mercado anglosajón como property chain. ProntoPiso arranca operaciones con la misión de satisfacer las necesidades de aquellos que buscan vender su vivienda para tener liquidez y comprar otra residencia.

La compañía realiza una primera valoración de la vivienda online, basada en información del mercado y un algoritmo inteligente propio. Una vez recibida esa estimación y si el cliente está conforme, un agente inmobiliario contacta con el propietario para hacer una visita in situ de la propiedad con el fin de fijar el valor de mercado. La proptech garantiza la venta de la vivienda en 90 días y, si en ese periodo no se ha cerrado la operación, se compromete a adelantar al propietario el 95% del valor de mercado para que pueda hacer frente a la compra de otra vivienda. Una vez cerrada la venta se hace entrega

del importe restante al propietario. En caso de vender por menos dinero del garantizado ProntoPiso asume la diferencia.

Esta startup arrancó operaciones con una financiación de más de 3 millones de euros, con el respaldo de Antai, Global Founders Capital – fondo de capital riesgo con más de 1.600 millones de dólares en gestión, Picus Capital, Global Growth Capital, ENISA (Empresa Nacional de Innovación) e ICF (Institut Català de Finances) completan la lista de inversores.

Datos de contacto:

Andrea
670597965

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>