

## **La fintech española Gibobs Allbanks aumentó su facturación más de un 80% en 2023**

**La plataforma de financiación especializada en el sector del real estate llegó a gestionar operaciones inmobiliarias por valor de más de 200?M€, aumentando en más de un 50% el número de propiedades firmadas con respecto al año anterior**

Gibobs Allbanks, la plataforma de financiación que conecta a todos los actores del real estate, ha anunciado que ha incrementado su facturación en más de un 80% en 2023. De esta manera, la fintech especializada en el sector del real estate se posiciona como una de las referentes del sector, gestionando operaciones por valor de más de 200 millones de euros, lo que ha supuesto un aumento de más del 50% en el número de propiedades firmadas con respecto al año anterior.

La compañía cofundada por el emprendedor español Jorge González-Iglesias Baeza, creador también de la empresa de carsharing Bluemove (hoy llamada Ubeeqo), se ha posicionado durante el último año como el nexo entre los diferentes players del sector inmobiliario, desde usuarios particulares e inmobiliarias hasta promotoras, bancos y financiadores, convirtiéndose en el aliado perfecto para el sector del real estate.

"Este logro excepcional es el resultado de la dedicación incansable y el compromiso de nuestro equipo, así como de la confianza que nuestros clientes han depositado en nosotros. Nuestro reto reside en seguir creciendo y ofrecer a nuestros clientes las soluciones de financiación más adecuadas en cada uno de los casos", declara Jorge González-Iglesias Baeza, CEO y cofundador de Gibobs.com.

En cuanto al total del volumen gestionado en el segmento de financiación de proyectos inmobiliarios, el 75% corresponde a promotor residencial- cifra que ha aumentado un 5% con respecto al año anterior-, mientras que el 12% pertenece al sector hotelero y el 13% restante a otros agentes inmobiliarios. La media de los proyectos a financiar es de 4,90?M€, si bien la compañía trabaja tickets desde 500k€.

Respecto a los créditos a promotores, el 87% se ha destinado a build-to-sell (BTS) y el 13% a build-to-rent (BTR).

**Una plataforma de financiación inmobiliaria para particulares y profesionales**

Gibobs.com ofrece una plataforma 100% online, fácil e intuitiva para todos los actores dentro del sector inmobiliario, que optimiza tiempo, procesos y costes a los usuarios.

De esta manera se dirige, por un lado, a particulares a través de su web y su app –pionera en el sector en ofrecer esta herramienta al usuario-, permitiéndoles comparar diferentes ofertas de hipotecas de varios bancos a la vez, contratar e incluso mejorar las condiciones de su hipoteca actual de forma fácil y cómoda y sin coste. "Creemos que es muy importante que la población tenga toda la información necesaria a la hora de contratar una hipoteca. Por eso, desde Gibobs.com aportamos el conocimiento

experto, así como la tecnología para que sepan exactamente qué es lo que están firmando y de forma totalmente gratuita. Es decir, las condiciones, el tiempo, el impacto que tendrá la cuota en su día a día, etc. Y, por supuesto, al trabajar con la práctica totalidad de las entidades bancarias, les ofrecemos varias ofertas para que elijan aquella cuya cuota no impacte negativamente a su salud financiera", explica el CEO de Gibobs.com.

En lo que respecta al sector bancario, la compañía ofrece una solución con dos vertientes. Por un lado, Gibobs.com se encarga de enviar toda la documentación ya paquetizada y estructurada de potenciales clientes que estén alineados con su público objetivo, reduciendo tanto los tiempos de trabajo como los costes de las entidades financieras de forma exponencial, lo que beneficia directamente su productividad. Son ya varios los bancos con los que están conectados, por lo que el traspaso de información es inmediato y completamente adaptado al sistema de cada entidad financiera.

Por otro lado, la compañía pone a disposición de los bancos y de sus equipos un SAAS de desarrollo propio para acelerar todo su proceso interno de firma de hipotecas. "Es un modelo de negocio lanzando en 2023 y que ha causado un gran interés en el mercado, ya que las entidades con las que hemos trabajado han visto cómo conseguían como mínimo duplicar sus ratios de firmas", comenta González-Iglesias Baeza.

A la hora de hablar de profesionales inmobiliarios, Gibobs.com conecta a financiadores con promotoras interesadas para poder llevar a cabo proyectos inmobiliarios. Así, la startup facilita el acceso al promotor a más de 70 posibles financiadores, tanto tradicionales como alternativos, permitiéndoles encontrar las mejores condiciones para financiar su proyecto inmobiliario. De igual forma, financiadores alternativos pueden recibir proyectos que casan con sus criterios de financiación sin moverse de la oficina.

"Nuestro objetivo en Gibobs.com es ser considerado el aliado financiero integral para las empresas en el sector inmobiliario. Mediante el uso de nuestra avanzada tecnología, emparejamos cada operación con el financiador más adecuado para sus necesidades específicas, expandiendo así su acceso a una variedad de entidades bancarias y no bancarias con las que conseguir las condiciones más favorables. Desde la compañía estamos muy orgullosos de haber tenido la posibilidad de trabajar con proyectos de cualquier tipología, ya sea construcción, compra de suelo o rehabilitación, entre otros, sin importar su escala", sentencia el máximo responsable de la compañía.

**Datos de contacto:**

Gibobs

Gibobs

916611737

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

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

<https://www.notasdeprensa.es>