

La proptech Spotahome acumula 25 millones de dólares en financiación

Enfocada a la intermediación de alquileres para estancias de media y larga duración, Spotahome facilita alquilar en minutos una vivienda desde cualquier parte del mundo, sin necesidad de visitar físicamente la propiedad. Operando en 9 países diferentes y 16 ciudades de la región EMEA, la empresa ha cerrado contratos por valor de 71,1 millones de dólares a sus propietarios y reservado más de 3 millones de noches de alojamiento desde su fundación hace tres años

La plataforma online de reservas de alquiler de vivienda para estancias de media y larga duración, Spotahome ha añadido 16,1 millones de dólares a una ronda de financiación Serie A, que eleva hasta 25 millones de dólares la financiación levantada desde su fundación en 2014. Las rondas han sido lideradas por Passion Capital y Seaya Ventures. Otros inversores que han participado en esta u otras rondas en 2015 y 2016 son HOWZAT Partners, Samaipata Ventures, Arthur Kosten, Nordic Makers (Klaus Nyengaard, Alexander Aghassipour, Thorvald Stigsen, Hampus Jakobsson), Jon Uriarte y Ander Michelena, Gate 93 Ventures, Mexico Ventures, Apostolos Apostolakis, Charlotte Street Capital, Samos Investments, Modara Technologies, Mark Zaleski como asesor, y otros son los inversores que han depositado su confianza en este negocio disruptivo y que, previamente, han contribuido al éxito de otras empresas como Just-Eat, Booking.com, Amazon, Zendesk, Yahoo!, Ticketbis, Trivago, La Nevera Roja y Momondo.

Alejandro Artacho, CEO y cofundador de Spotahome, afirma que "es realmente inspirador ver participar en cada nueva ronda a todos los inversores que ya apostaron por el proyecto de Spotahome en 2015 y 2016. Además, para nosotros es un verdadero placer contar con Seaya Ventures y Passion Capital como principales inversores, y especialmente a Beatriz González y Stefan Glänzer que además son miembros del Comité de Dirección de Spotahome".

En el transcurso de sólo tres años y a cierre del tercer trimestre del presente ejercicio, Spotahome ha generado más de 71,1 millones de dólares por valor de contratos generados a los caseros, propietarios y property managers que confían a la compañía el alquiler de sus propiedades inmobiliarias.

En plena fase de crecimiento, la compañía reporta excelentes resultados multiplicando por cuatro sus ingresos año a año, y esta última inyección de capital permitirá a Spotahome alcanzar diferentes objetivos. En primer lugar, Spotahome consolidará su presencia en los países en los que ya está trabajando, tanto para afianzar operaciones como para extender su presencia en esos mercados. Por otra parte, la compañía invertirá en el continuo desarrollo de productos digitales y tecnológicos que permitan seguir digitalizando eslabones de la cadena de valor en el mercado inmobiliario, mejorando la experiencia de inquilinos y propietarios. Por último, la compañía continuará incorporando a su plantilla talento internacional de primer nivel que contribuya a reinventar el sector inmobiliario haciéndolo más transparente y sencillo.

Beatriz González, fundadora y directora de Seaya Ventures, señala que "estamos encantados de

seguir apoyando a Spotahome en su objetivo de convertirse en la plataforma digital de alquiler a largo plazo número uno. Los fundadores han hecho un excelente trabajo y nos sentimos muy honrados de liderar esta inversión junto con Passion Capital". Además, Stefan Glänzer, cofundador de Passion Capital, dijo que "es difícil no dejarse llevar por la energía y la capacidad de los fundadores de Spotahome, haciendo que el alquiler a medio plazo sea una experiencia agradable".

Para Alejandro Artacho, CEO y cofundador de Spotahome, "esta ronda supone un importante impulso que nos va a permitir continuar con nuestra revolución del mercado del inmobiliario. Este sector ha tenido siempre una lacra de ser demasiado tradicional y poco innovador. En Spotahome estamos trabajando a fondo para cambiarlo. Nuestra misión es reinventar el mercado inmobiliario haciéndolo transparente, instantáneo y emocionante".

La mayor videoteca inmobiliaria del mundo

El modelo de negocio de Spotahome se centra en el mercado de alquileres residenciales, para estancias de media y larga duración. A través de su sencilla web se puede alquilar casas, habitaciones en pisos compartidos y residencias de estudiantes, que se visualizan online gracias a video tours HD en primera persona que muestran todos los detalles de la casa, fotografías 360° en alta calidad, planos de cada propiedad, descripciones exhaustivas e información del barrio. Este proceso es posible gracias a la creación de la figura del 'Home-Checker', o lo que es lo mismo, miembros del equipo de Spotahome que visitan cada propiedad para realizar el material audiovisual y verificar el estado de la misma. Este hecho diferencial es lo que ha convertido a Spotahome en la primera videoteca digital del sector inmobiliario, acumulando material audiovisual de alta calidad de más de 40.000 propiedades de Europa y Oriente Medio.

Desde su fundación en 2014 de la mano de Alejandro Artacho (CEO), Bryan McEire (CTO), Bruno Bianchi (COO), y Hugo Monteiro (VP of Engineering), inquilinos de más de 185 nacionalidades diferentes han reservado más de 3 millones de noches a través de su website, respaldando el modelo de negocio de la compañía que apuesta firmemente por eliminar las visitas físicas a las propiedades.

Garantías para propietarios e inquilinos

La compañía ofrece garantías adicionales para salvaguardar a los propietarios ante eventuales cancelaciones de contrato, garantía frente a impagos, cobertura de desperfectos en la vivienda, así como evitar las múltiples visitas a las viviendas gracias a su sistema de visita a través de video tour y fotos 360° en alta definición. Spotahome también ofrece mayores facilidades para los inquilinos: atención al cliente en 9 idiomas diferentes, operaciones bancarias seguras a través de pasarelas de pago y seguro de cancelación en el último minuto.

Spotahome es considerado el socio perfecto por los profesionales inmobiliarios o property managers, así como como otros actores del sector, gracias a su modelo de negocio transaccional y a cómo aplica el big data, asesorando a nuevos inversores inmobiliarios, aportando datos de rentabilidad por región o área de la ciudad, tendencias del consumidor y mucho más.

Talento y equipo

Con tan sólo tres años de vida, Spotahome emplea en torno a 200 profesionales de más de 30

nacionalidades en sus oficinas centrales ubicadas en Madrid y, además, la compañía colabora con más de un centenar de freelance como 'Home-Checkers' a lo largo los diferentes países en los que opera.

Datos de contacto:

Spotahome
656812272

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

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Telecomunicaciones](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Dispositivos móviles](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>