

## **Dos valencianos crean Housinity, la inmobiliaria del futuro**

**Housinity es la primera inmobiliaria digital que vende o alquila vivienda gratis e incluye una larga lista de servicios gracias a su Plan Zero. Ellos se encargan de todo para que la operación tenga éxito y ya han tenido casos con un plazo inferior a 30 días**

El precio de la vivienda de segunda mano en España ha tenido un incremento anual del 3,3%. Esta subida se ha producido de forma generalizada en prácticamente todas las comunidades autónomas. Si a esto hay que incrementar sobre un 5% de comisiones de las inmobiliarias tradicionales, a parte de los respectivos impuestos, adquirir una vivienda es un reto para la gran mayoría de la población.

Ante este escenario, Housinity se ha convertido en la solución alternativa, ya que han optimizado al máximo los procesos del sector inmobiliario con su formato digital, gracias al cual se pueden encargarse de todo para vender o alquilar una vivienda a nivel nacional, en un plazo estimado de 30 días y de forma totalmente gratuita mediante su Plan Zero.

¿En qué consiste su Plan Zero? En que ellos se encargan de todo sin cobrar al usuario nada como vendedor. En primer lugar, pactan el precio de la vivienda mediante una tasación basada en el Big Data. Tras eso, apuestan por la propiedad aportándole valor añadido con su plan de marketing inmobiliario, el cual incluye reportaje fotográfico profesional, video premium, plano completo y anuncio con posicionamiento prioritario en los principales portales nacionales e internacionales.

A partir de aquí, es cuando sus agentes se encargan del filtrado de compradores potenciales y gestión presencial de las visitas, ya que tienen equipo en varias ciudades de España. Solo a donde no lleguen, el vendedor tendría a su disposición una plataforma online donde gestionarlas él mismo con el asesoramiento de Housinity.

Y todo esto sin tener que adelantar ni un solo euro del bolsillo del vendedor, ya que su beneficio se incluye en el precio final de venta del inmueble para que ni vendedor ni comprador tengan que abonar ningún extra, por lo que el precio anunciado es todo incluido, sin comisiones a porcentaje ni otros sobrecostes. Solo en el caso de que la propiedad no se vendiera por el precio inicial, el comprador abonaría dichos honorarios, pero nunca el vendedor, y siempre a éxito.

Defienden que todo lo necesario alrededor de la operación ha sido digitalizado para que ambas partes puedan olvidarse del papeleo, y que cualquiera puede vender su vivienda, "como una casa de lujo", si lo hace con sus profesionales.

Por otro lado, en el caso de alquiler, tienen un servicio con el que se asegura que cada día 5 de mes el propietario pueda cobrar sus rentas sin excepción e incluso pueden avanzar el cobro de los próximos 12 meses en un solo pago. Housinity ha pensado en todo para ofrecer una experiencia 360º sin salir

de casa. De hecho, sus fundadores Jose Ruiz y Carlos Martín mantienen que "el presente y futuro del real estate, no se entiende sin la tecnología, y que esto es imprescindible para seguir aportando valor a los clientes".

**Datos de contacto:**

Comunicación de Housinity

613 051 622

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

Categorías: [Nacional Inmobiliaria](#) [Valencia Digital](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>