



Vinculats amb l'immobiliari té lloc en un moment de relleu del sector. ARXIU

El portal que prioritza la informació de qualitat

KASAZ

► Portal immobiliari que advoca per una oferta verificada i unes descripcions dels habitatges verax i detallada.

Sébastien Marion, cofundador amb Idriss Farhat de Kasaz, va arribar a Barcelona de la mà de la firma britànica de videojocs King (Candy Crush), que li havia comprat la seva primera empresa, Comufy. Davant la perspectiva de passar-hi dos anys va començar a buscar un pis de compra però ràpidament es va frustrar per la baixa qualitat de la informació que trobava als portals immobiliaris: “Anuncis duplicats amb descripcions contradictòries i poc útils, fotos poc descriptives i greus problemes per saber la ubi-



Sébastien Marion i Idriss Farhat, artífexs de Kasaz. L'ECONÒMIC

cació de la finca”, explica Marion, que ràpidament va veure l'oportunitat empresarial d'un portal que apostés per la informació de qualitat. Ell i el seu soci tenien la referència dels mercats immobiliaris del Regne Unit i Estats Units, on cercar el pis que millor s'adapti a les necessitats és molt més fàcil. Tot està pensat per facilitar la feina a l'interessat de manera que

tot és més ràpid. Kasaz pretén que localitzar un bon pis es pugui fer en 20 minuts i no demani més de 5 hores com passa ara. Per això, verifiquen una a una cada oferta i no copien d'altres portals: “L'objectiu no és oferir volum sinó qualitat”. Els dos fundadors van posar 75.000 euros per començar i ara en cerquen 700.000 més per fer la nova versió.



Sergi Rodríguez i Sergio González, creadors de Garantify. ARXIU

El certificat de solvència de l'aspirant a llogater

GARANTIFY

► Expedeixen un document que certifica la solvència del llogater i el nivell de rendes a què pot accedir.

Sergio González y Sergi Rodríguez han desenvolupat una eina que pot agilitar la tasca de trobar pis de lloguer. En un moment en què les rendes estan pujant sobretot a les grans ciutats, la solvència és un valor en alça. L'ha de demostrar el candidat a llogater i la reclama l'agent immobiliari. Lògicament cal invertir temps i recursos a aquest fi: “A principis del 2017 necessitava llogar un pis i allò que presumia fàcil es va convertir en un *via crucis*, a cada pis optaven diverses persones, algunes de les quals no tenien la capacitat per pagar les rendes, i això dilatava el procés perquè no eren descartades d'entrada”, explica Sergio González.

Va ser aleshores que amb el seu soci van pensar a crear un sistema independent d'avaluació de la capacitat financera dels sol·licitants que determini quins perfils de rendes pot assumir. L'eina que han desenvolupat es contracta en línia i expedeix el

document en com a màxim dues hores.

Ja han rebut l'homologació del Col·legi d'Agents Immobiliaris. Paral·lelament, Garantify ha assolit un acord amb l'asseguradora Allianz per a la creació d'una pòlissa d'impagament que es concedeix abans de començar el procés de lloguer i que complementa el certificat. González reconeix que el fet de vincular-se amb una marca de la reputació d'Allianz representa un fort impuls per al creixement de la *start-up*

La 'start-up' té un acord amb Allianz per una pòlissa d'impagament

catalana, no només a Espanya sinó també a països com França i Itàlia, que són les pròximes fites. El cofundador de Garantify explica que no han trobat cap solució com la que proposen en aquests països. En aquest sentit, la previsió de facturació per al 2018 és situar-se al voltant del milió d'euros.

Sergio González està convençut que els nous negocis digitals ajudaran a professionalitzar i fer més transparent el sector immobiliari. Ara bé, no té tan clar que siguin un remei contra les bombolles: “Hi tornarem a caure, en tot cas podem aconseguir que no sigui tan dolorós”, assegura.