

## NUEVOS ACTIVOS

### GENERACIÓN 2.0

LA 'START UP' FUNDADA EL PASADO VERANO EN BARCELONA AGILIZA TRÁMITES, FACILITA EL ACCESO A LAS OPERACIONES Y REDUCE LOS PLAZOS PARA FIRMAR LOS ARRENDAMIENTOS INMOBILIARIOS.

# Garantify simplifica las gestiones para alquilar

Sara Cajo, Barcelona

La gestión de los alquileres de un piso o una oficina desborda en ocasiones a los inquilinos, que deben presentar la misma documentación a múltiples destinatarios, mientras que los agentes inmobiliarios realizan a veces hasta quince visitas, algunas de ellas estériles. Para evitar estos problemas nace Garantify, una *start up* que, además de ahorrar tiempo, agiliza y unifica trámites.

Garantify es una empresa online que recopila, gestiona y analiza la documentación necesaria para valorar no sólo la capacidad económica del futuro inquilino, sino para determinar incluso la renta máxima mensual aconsejada.

La documentación que requieren es la misma que habría que presentar ante cualquier inmobiliaria, además de la declaración de la Renta –tan sólo una vez–. Después, se otorga al potencial inquilino un nivel de capacidad financiera y un certificado de solvencia amparado por Allianz –que emite una póliza de impago–, ya que Garantify asegura que el candidato dispone de los ingresos necesarios para hacer frente a una renta máxima, aunque no existe modo de garantizar el futuro pago de los alquileres.

La empresa presta servicio a todos los que intervienen en el proceso de firma del alquiler o la hipoteca. El futuro inquilino facilita una sola vez la documentación y obtiene un certificado por correo electrónico que le sirve ante cualquier propietario o agencia. Ésta se beneficia del sistema a



Los creadores de Garantify, Sergio González y Sergio Rodríguez.

### Claves del negocio

**CREACIÓN:** Sergio González y Sergio Rodríguez fundaron Garantify el pasado junio con 150.000 euros.

**EXPANSIÓN:** Una primera ronda de financiación de 100.000 euros, cubierta en parte por una empresa italiana, ha permitido que la *start up* esté expandiéndose en Italia. También quieren operar en Francia.

**HOMOLOGACIÓN:** Están homologados en Catalunya y están pendientes de homologación en el resto de España.

**OBJETIVO:** La compañía pretende abrir una segunda ronda de financiación mayor, de 1,5 millones de euros para ampliar la red de soluciones a diferentes áreas, como hipotecas y préstamos personales.

**La 'start up', que se lanzó en España, empieza a operar en Italia y quiere entrar en Francia**

la hora de llevar a cabo trámites como la revisión de nóminas y rentas y al reducir el tiempo dedicado a visitas, pues ha habido una criba previa de candidatos. El propietario tiene garantías de solvencia y, en función de la prima, se asegura el cobro del alquiler durante 6, 9 o 12 meses. Según Sergio González, CEO de Garantify, con esta medida se fideliza a los dueños de pisos, porque “el propietario que tiene una vivienda vacía y no la alquila lo hace por el miedo al cobro, pero, al haber garantía, hay confianza y tranquilidad”.

La tarifa de Garantify para particulares y autónomos es de 29,99 euros. Las agencias abonarán 59,95 euros (más IVA) de suscripción y 19,95 euros (más IVA) al mes.

### NEGOCIOS EN RED



Josep Lluís Sánchez-Fortún arranca su empresa desde Lleida.

## Nace Skilbo, una red social para intercambiar talento

Manel Haro, Barcelona

Skilbo es una red social de personas que ofrecen su talento a otras a cambio de dinero. Se trata de un tablón de anuncios de perfiles personales con habilidades que se ofrecen a otras personas que las han buscado previamente.

Dice su fundador, Josep Lluís Sánchez-Fortún (Lleida, 1985), que “no es un portal de oportunidades de trabajo sino que se trata de un lugar de encuentro donde los usuarios comparten su talento bajo pago”.

Este nuevo proyecto ha arrancado con una inversión de 15.000 euros, que se ha destinado casi íntegramente al desarrollo del sitio web.

“Esperamos tener hasta 100.000 cuentas activas después del primer año, con una media de dos transacciones mensuales por usuario”, explica Sánchez-Fortún, quien espera una facturación de 60.000 euros mensuales a finales del primer ejercicio, con el reto de

duplicar los resultados a partir del segundo.

Sánchez-Fortún se había dedicado hasta ahora a la arquitectura: “He trabajado en diferentes países y he comprobado la importancia que tiene conectar con personas cuyos conocimientos ofrecen visiones diferentes a las propias”. Él es el socio mayoritario, con un 80% de la empresa, mientras que el otro 20% está repartido en pequeños paquetes entre socios menores. El fundador espera cerrar la financiación para poder generar “una campaña de marketing que hará de Skilbo un fenómeno viral”.

### Funcionamiento

El negocio se basa en aprovechar el rendimiento de las transacciones que esperan tener, con comisiones de tres euros para pagos realizados a través de su plataforma de pago online. También es posible que los usuarios ganen visibilidad con distintas herramientas y un pago de 15 euros al mes.

### LA 'APP' DE LA SEMANA

bumble

La vida es corta.  
Da el primer paso.

Google Play App Store



### BUMBLE

Bumble es una plataforma social para conocer gente. Su creadora es Whitney Wolfe, quien presentó el pasado martes la aplicación en Barcelona. Bumble nació de un deseo de reinventar las viejas costumbres. En esta red social son tan sólo las mujeres las que pueden iniciar un primer contacto con otras personas. La aplicación pretende ser un Facebook de los desconocidos a la que recurrir cuando, por ejemplo, se está buscando a un socio, un cambio en la carrera o sencillamente se desea ampliar la red de contactos.

### LO MEJOR

- La aplicación permite conocer gente, hacer amigos o desarrollarse profesionalmente, todo, desde la misma aplicación.
- Los usuarios de Google Play han calificado la aplicación con un 3,6 sobre 5.

### LO PEOR

- Los plazos de respuesta son de 24 horas antes de que el mensaje desaparezca.
- No existe la posibilidad de registrarse en la aplicación si no se es usuario de Facebook.