

ROSA SALVADOR
Barcelona

Un grupo de directivos relevantes del sector inmobiliario ha creado una incubadora de empresas tecnológicas especializadas en el sector *proptech* para impulsar su creación y vehicular la entrada en su capital de empresas del sector. La firma, llamada Enlace, ha sido fundada por Vicenç Hernández Reche (presidente del Colegio y la Asociación de Apis de Barcelona), Marc Ollé (directivo de la agencia inmobiliaria Ollé Bertrán), Francesc Salas (de la promotora Otesa) y Sergi Brun (de Mediurbe).

Enlace combina una labor como aceleradora e incubadora de startups con otra de consultoría, señala Marc Ollé. “Desde la pandemia las inmobiliarias saben que han de acelerar su digitalización, pero reciben muchas propuestas y les es difícil saber qué les puede ser útil. Nosotros, que somos del sector, les presentamos propuestas que hemos testado, les permitimos participar en el desarrollo de sus plataformas e invertir en

ellas”. Por ello, señala Sergi Brun, la propia consultora se convierte en la mejor comercializadora de las *proptech*. “Somos un sector formado por miles de empresas, muy pequeñas. Aquí funciona el boca-oido y los contactos a través del tejido organizativo, en el que somos muy activos”.

Para aumentar sus ámbitos de experiencia y su alcance, Enlace

La empresa ha entrado ya en Nester, Costeo-Amonton, Payli, Normo y Silk Cash for Rent

ha incorporado recientemente como socios a Juan Velayos (JV20 y The District), Javier Pérez del Pulgar (Organ y presidente del Clúster de Servicios Inmobiliarios), Eduard Itoiz (Grupo SH), Jani Trias (bufete Arraut) y Regina Lahoz (Cafur). En total, señala Brun, los socios de Enlace administran 1.500 comunidades de propietarios, gestionan el alquiler de más de 10.000 inmuebles y ca-

da año alquilan más de 12.000 viviendas y venden más de 200.

Francesc Salas explica que Enlace no invierte dinero, sino que recibe una participación en el capital de la *proptech* por su asesoría. “Ponemos horas de nuestros equipos analizando sus ideas, explicándoles qué necesitamos y ofreciéndoles nuestros propios negocios para que prueben sus aplicaciones”. Desde su nacimiento, hace menos de un año, ha analizado 90 startups y ha entrado en el capital de cinco de ellas: Costeo-Amonton, Nester, Payli, Normo y Silk Cash for Rent, con una inversión de 0,6 millones de euros. “Les acompañamos en su fase de crecimiento hasta que sean viables y puedan hacer una serie A, y algunos de nuestros socios, además, invierten directamente en su capital”, señala.

En todos los casos son empresas B2B, que impulsan la digitalización de los diferentes actores de la cadena de valor inmobiliaria, sin ir al consumidor final. “Creemos que el futuro lo liderarán las empresas que se digitalicen, no empresas tecnológicas recién creadas que no saben cómo se vende un piso”, señaló Ollé.●



XAVIER CERVERA

Oriol Amat, catedrático de Economía de la UPF

CEINSA

La consultora de remuneración salarial ingresa 1,6 millones en el 2023

■ La consultora Ceinsa, creada por Manuel Osorio en 1994, ha cerrado el 2023 con unos ingresos de 1,6 millones de euros y apunta a los 2 millones este año. La compañía, que cumple 30 años, tiene más de 600 clientes a los que presta servicio de asesoramiento a través de sus estu-

dios sobre retribución salarial. Josep Capell, consejero delegado, dirige el negocio, que tiene su sede central en Barcelona y sedes en Bilbao, Madrid y València. Además, la compañía opera en el extranjero, en México y en Portugal, de la mano de Seresco. / Redacción