



## Hipoteca 4.0: FÁCIL, RÁPIDA, DIRECTA, SEGURA

Dossier de prensa

Noviembre 2019

## ÍNDICE

<b>1. ¿Qué es Helloteca?</b>	<b>3</b>
<b>2. Historia y filosofía corporativa</b>	<b>4</b>
<b>3. Método Helloteca</b>	<b>5</b>
<b>4. Revolución digital en el sector hipotecario</b>	<b>6</b>
<b>5. El sector en cifras</b>	<b>7</b>
<b>6. Portavoces</b>	<b>8</b>
<b>7. Contacto de prensa</b>	<b>9</b>

\*\*\*\*\*

## 1. ¿Qué es Helloteca?

Helloteca es la **hipotech de referencia en España por especialización y experiencia**. La empresa acompaña y asesora al usuario en todo el proceso de búsqueda hasta la firma de la hipoteca con la **mejor solución del mercado** y de una manera **profesional, sencilla, rápida y sin coste**, valiéndose de su plataforma tecnológica para encontrar, ofrecer y gestionar la hipoteca a la medida de cada uno de sus clientes.

El equipo está formado por **consultores financieros especializados** que quieren ayudar a los potenciales clientes a lograr su hipoteca en las mejores condiciones. Para conseguir este objetivo aprovechan sus **15 años de experiencia** en asesoramiento y gestión de hipotecas en el mercado español, su profesionalidad y conocimientos, y la agilidad, rapidez de búsqueda, capacidad de negociación y seguridad en la gestión que les aporta la tecnología.

La *hipotech* —cuyos profesionales están registrados como **intermediarios financieros en el Banco de España y el Ministerio de Consumo**— tiene acuerdos con casi todas las **entidades bancarias más importantes** e intermediarios financieros en todo el territorio nacional.

Además, el servicio se apoya en **cuatro principales pilares**:

1. De forma directa, en las **personas que buscan una hipoteca**, a las que les ofrece sus servicios sin coste.
2. En las **entidades financieras**, muchas de ellas, con ofertas especiales para clientes de Helloteca (80% de la facturación).
3. En los **brokers** hipotecarios, que pueden proponer soluciones para operaciones que la banca no resuelve (20% de facturación).
4. Por último, en las **inmobiliarias** con las que tiene una relación de *partnership*.

Helloteca estima cerrar los nueve meses de operación de 2019 con **unas 1.000 hipotecas** en gestión y unas **300 firmadas**, y aspira alcanzar a **finales de 2020** una cuota de **mercado del 3%**.

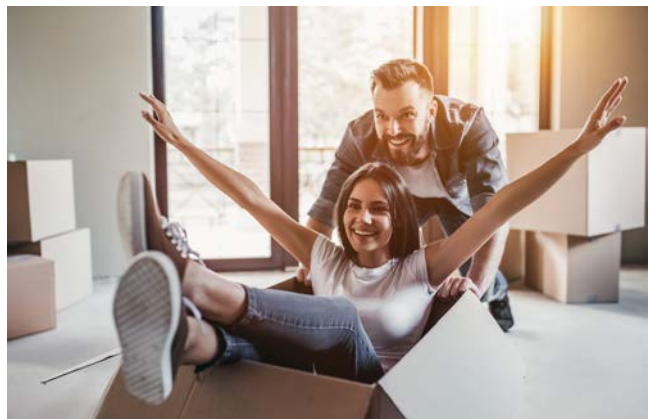
## 2. Historia y filosofía corporativa

Hace **15 años** que los profesionales de **Helloteca** trabajan como especialistas en la intermediación financiera, incluso durante la crisis continuaron firmando hipotecas para muchas familias. Pensando en cómo hacer crecer su negocio y analizando su dilatada experiencia, se dieron cuenta de que el **futuro y la evolución pasaba por las hipotecas online**. Detectaron en el sector la oportunidad de crear una **fintech vertical especializada** en el asesoramiento y la gestión integral de hipotecas, que le permitiese al cliente tener al alcance de su mano y de una sola vez toda la oferta hipotecaria.

En este sentido, fue en 2018 cuando fundaron Helloteca **Juan Pablo Caturini** (CEO) y **Nuria Álvaro** (directora de Desarrollo de Negocio), junto con otros socios, y desarrollaron el Producto Mínimo Viable.

En las fases iniciales pusieron todo su conocimiento para crear los algoritmos y realizar todas las pruebas previas pertinentes de parametrización de las preguntas y el proceso de validación de leads acorde a cada entidad financiera, así como los contactos relevantes para acelerar las operaciones comerciales.

Una vez probada la plataforma, Helloteca salió al mercado en **abril de 2019**. A los seis meses de la puesta en marcha entraron en **break even**, gracias a su plantilla de expertos cualificados que se apoyan en la plataforma para conseguir una tasa de conversión muy alta.

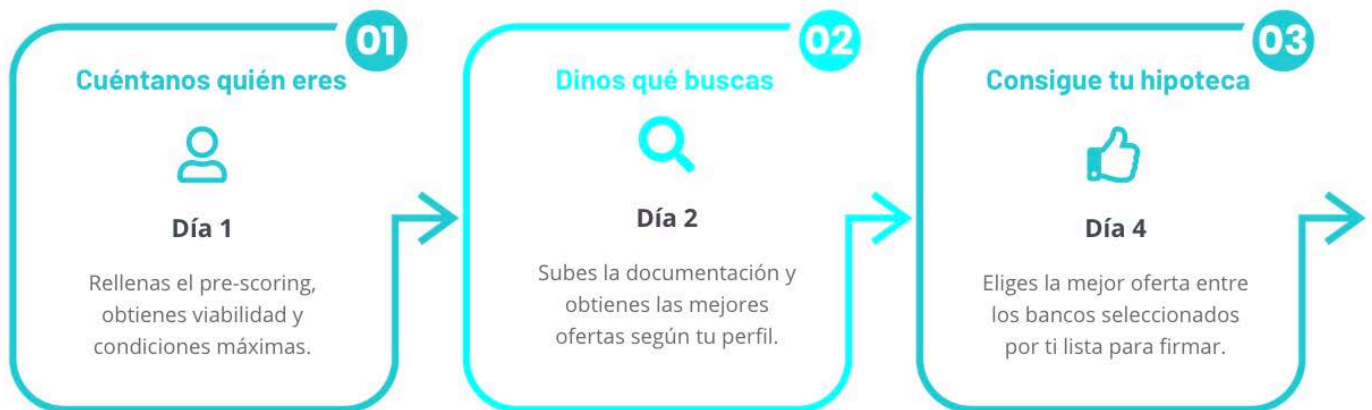


La apuesta de Helloteca por la **calidad de su equipo** es determinante. Son profesionales de la banca **especializados en el sector hipotecario** a los que les estimula buscar la mejor solución hipotecaria para cada cliente; son conscientes de estar acompañando a las personas en una de las decisiones más importantes y más complejas de su vida. Por ello, los empleados de Helloteca mantienen con los usuarios una relación ágil, transparente y directa a través de su plataforma tecnológica.

### 3. Método Helloteca

Helloteca quiere **cambiar la forma de conseguir una hipoteca** ofreciendo en una sola gestión toda la **oferta bancaria de forma personal y personalizada** acorde a las características financieras y crediticias de cada uno de sus clientes.

Su **experiencia** y el **uso de la tecnología** permiten a la compañía encontrar las opciones más adecuadas y cerrar las **mejores operaciones en el mínimo tiempo**. El método propio de Helloteca es muy sencillo para el usuario que, además, está respaldado por el asesoramiento personalizado de un experto durante todo el proceso.



**Asesoramiento personalizado en todo el proceso**

## 4. Revolución digital en el sector hipotecario

Las nuevas tecnologías y los cambios de hábitos de los consumidores están **influyendo de forma directa en la transformación digital del sector financiero**, como ya ha ocurrido en otros sectores (inmobiliario, mensajería de última milla, taxi, licencias VTC...). La transformación digital se ha hecho extensible al segmento de la contratación online de hipotecas, que crece a muy buen ritmo y ofrecerá **muchas más oportunidades** cuando la formalización de las hipotecas sea totalmente digital.

Son muchas las ventajas de contratar una hipoteca íntegramente de forma online. Es la **mejor opción para las personas que quieren optimizar su tiempo**, de una forma cómoda, sencilla y sin coste. Y sobre todo porque **en una sola gestión** tienen acceso a todas ofertas, imposible hacerlo de otra manera. Por ello, cada vez son más los que se decantan por contratar su hipoteca por Internet.

Esta rápida evolución positiva se ha constatado en Helloteka, que ha **duplicado sus contrataciones**, y también en el mercado, en el que, siendo pioneros, han ido surgiendo otras compañías posteriormente. En el caso de Helloteka, su éxito se debe a que **detrás de su web** en continua evolución, los usuarios encuentran a un **asesor experto** para ayudarles de principio a fin. La *hipotech* utiliza su **tecnología para conectar al cliente** con un profesional especializado que le da tranquilidad en esta operación tan compleja como es la contratación de una hipoteca. Del total de las personas que le encargan sus servicios, el **45% firma su hipoteca con alguna de sus variadas ofertas**.



Con su tecnología, Helloteka mejora la **productividad y eficiencia de los procesos**, realiza un *pre-scoring* genérico que permite dar opciones de varios bancos en una única “visita virtual” y gestionar en su plataforma toda la documentación atendiendo a la privacidad y seguridad que exige este tipo de operaciones, y acelerando el proceso.

En Helloteka ponen el **desarrollo tecnológico al servicio** de la comodidad, seguridad, confianza y optimización del tiempo y recursos de las personas y de la industria inmobiliaria. Son dinamizadores del sector: cliente, banco y *broker* se benefician de su intermediación. Con esta *fintech* vertical, las entidades financieras tienen la **oportunidad de llegar a un cliente de una forma muy conveniente**, a éxito, sin asumir costes de estructura y donde Helloteka realmente actúa como prescriptor, como fuerza de ventas especializada. Se trata de un gran aliado de las entidades financieras, no es su competidor, sino el **punto de encuentro entre el banco y los clientes** que ya no quieren usar la vía tradicional. Del mismo modo, para el sector inmobiliario, la apuesta de Helloteka por la innovación tecnológica les permite **responder al cambio de hábitos** que demandan los clientes.

La compañía considera que en unos años seguramente la amplia mayoría de las personas opte por contratar su hipoteca de forma online íntegramente, y quizá ocurra antes de lo que se espera. La **Generación Z buscará, gestionará y firmará su hipoteca desde su móvil** y en Helloteka quieren ser la referencia de mercado para que ello suceda. Ya están construyendo ese futuro, con un presente lleno de ganas, ilusión, tecnología, compromiso y pasión por las hipotecas.

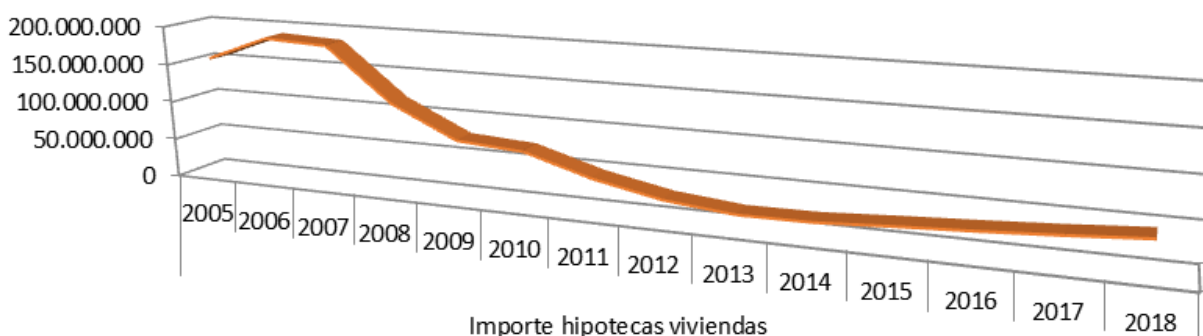
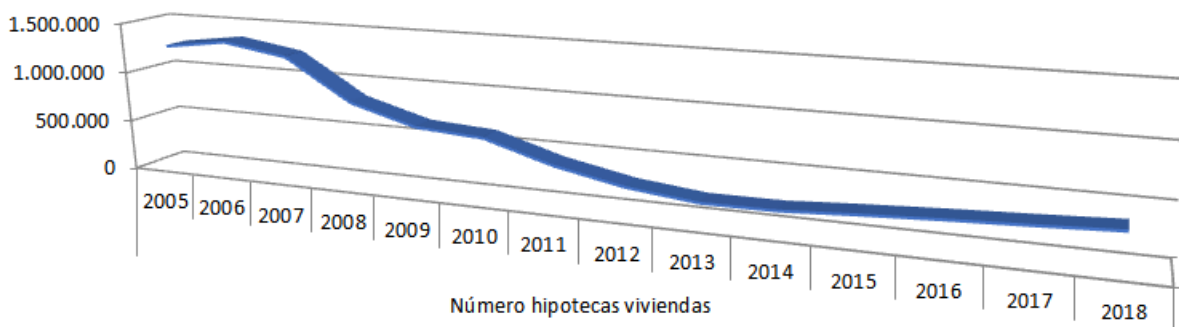
## 5. El sector en cifras

Según el **Instituto Nacional de Estadística (INE)**, desde 2014 el **mercado de hipotecas ha ido creciendo** pasando en tan solo cinco años de **204.302 a 345.186 hipotecas** en 2018 (\*dato provisional). En los últimos cinco años se han producido **subidas ininterrumpidas del precio de la vivienda**, entre un 5% y un 10 % anual, con un acumulado de un 36% de revalorización inmobiliaria.

En lo que se refiere en concreto al **tercer trimestre de 2019**, han disminuido las **transacciones inmobiliarias**. En los próximos meses se verá si este **descenso** ha sido **coyuntural** por la nueva ley hipotecaria o la parálisis política en España, o bien es una tendencia estructural debido a la posible ralentización económica.

Helloteka estima que en 2019 podrían llegar a **otorgarse cerca de 450.000 hipotecas**. Se trata de un **amplio mercado donde hay más demanda que oferta**. En el caso de que España entrara en recesión, los expertos de Helloteka afirman que se van a seguir firmando hipotecas porque continuará habiendo mercado donde operar, tal y como se ha constatado en anteriores periodos de crisis. En este contexto hará falta un experto en hipotecas y Helloteka es la mejor opción.

	Hipotecas viviendas													
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Número</b>	1.257.613	1.342.171	1.238.890	836.419	650.889	607.535	408.461	273.873	199.703	204.302	246.767	282.707	312.843	348.326
<b>Importe</b>	156.946.440	188.339.112	184.427.159	116.809.939	76.677.082	71.041.231	45.715.938	28.328.881	19.972.573	20.890.540	26.338.940	31.036.970	36.664.867	43.284.882



**Fuente: INE**  
\*2018 provisional

## 6. Portavoces



**Juan Pablo Caturini, CEO y cofounder.** Licenciado en Publicidad por la Universidad del Salvador (Buenos Aires, Argentina), y Master en Comunicación Empresarial por la EAE *Business School*.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en la gestión de empresas, dedicando los últimos 13 al emprendimiento relacionado con el sector de las hipotecas y la tecnología. En Argentina creó BW Comunicación Interna SRL, y en España, Hipotecalia.

En 2018 fundó Helloteca junto con otros socios. En las fases iniciales aportó los conocimientos necesarios para la parametrización de las preguntas y el proceso de validación de leads acorde a cada entidad financiera, así como los contactos relevantes para acelerar las operaciones comerciales.

**Nuria Álvaro, directora de Desarrollo de Negocio y cofounder.**

Licenciada en Economía por la Universidad Complutense de Madrid, ha realizado, entre otros, un curso de asesoramiento avanzado, estrategia, liderazgo y gestión de equipos en ESADE *Business&Law*.

Cuenta con más de 16 años de experiencia en el sector bancario e hipotecario. Dirigió durante 10 años sucursales de Bankinter, y los últimos cinco —antes de emprender como socia fundadora de Helloteca— trabajó como agente comercial *freelance* para *brokers* hipotecarios como Hipotecalia.



**Adrián Martínez, director de IT.** Licenciado en Ingeniería Informática por la Universidad Complutense de Madrid.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en consultoría estratégica enfocada en el desarrollo de negocio de *startups* en fase semilla y aceleración, y en proyectos de implementación de tecnología aplicada a grandes y medianas empresas.



## 7. Contacto de Prensa

**Para más información:**

**Agencia de comunicación Roman**

Anabel Palacio: 91 591 55 00 [a.palacio@romanrm.com](mailto:a.palacio@romanrm.com)

Manuel Portocarrero: 687 59 72 13 [m.portocarrero@romanrm.com](mailto:m.portocarrero@romanrm.com)