

PIB IV Trimestre 2019	IPC Enero 2020	Ventas minoristas Diciembre 2019 Tasa anual	Interés legal del dinero 2019	Paro EPA IV Trimestre 2019	Déficit Comercial Hasta noviembre 2019. En millones	Euribor 12 meses	Euro / Dólar Dólares	Petróleo Brent Dólares	Producción industrial Diciembre 2019 Tasa interanual	Coste Laboral III Trimestre 2019	Oro Dólares por onza
0,5%	1,1%	1,9%	3%	13,7%	29.886	-0,269	1,0915	53,61	1,7%	2,5%	1.574,44

Juan Pablo Caturini

CEO y cofundador de Helloteca

"Las nuevas generaciones contratarán su hipoteca a través del teléfono móvil"

Eloísa Lamata MADRID.

Con 15 años de experiencia en el mercado español del asesoramiento y gestión de hipotecas, Juan Pablo Caturini puso en marcha en 2018 Helloteca, una *hipotech* donde acompañan y aconsejan a los usuarios en todo el proceso de liquidación hasta la firma de la hipoteca con la mejor solución del mercado.

¿Cómo surge la idea de crear Helloteca?

En 2004 comenzamos a tramitar las primeras hipotecas, pero con la caída de Lehman Brothers, en septiembre de 2008, llegó la recesión económica en Europa. Las ventas de pisos cayeron, aumentó la morosidad, subieron los tipos del euribor (+4%) y la consecuencia fue la caída de la liquidez del mercado y la no financiación de la compra de inmuebles con garantía hipotecaria. Entonces, nos reinventamos para seguir ofreciendo hipotecas. Nos especializamos en *hipotecas difíciles*, trabajamos codo con codo con sucursales bancarias y brókeres para seguir ofreciendo financiación. Después de que la crisis remitiera, el precio de las viviendas comenzó a subir y los bancos comenzaron a financiar otra vez. Exactamente 10 años después de aquella crisis, nació Helloteca. Nuria Álvaro (directora de Desarrollo de Negocio), Adrián Martínez (director de IT), Matías Wieman y yo fundamos Helloteca y desarrollamos el Producto Mínimo Viable. También, creamos una red de contactos estratégicos para acelerar las operaciones comerciales (entidades financieras, brókeres, inmobiliarias). Una vez probada la plataforma, salimos al mer-



EE

"Es la mejor opción para las personas que quieren optimizar su tiempo, pues en una sola gestión tienen acceso a todas las ofertas del mercado"

cado en abril de 2019 y a los seis meses de la puesta en marcha entramos en *break even*. Somos conscientes de que, dentro de cinco o 10 años, las nuevas generaciones tramitarán sus hipotecas desde el móvil, y nosotros, en Helloteca, queremos ser la referencia del mercado.

¿Cuáles son 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 las ofertas,

Carrera: Licenciado en Publicidad por la Universidad del Salvador (Buenos Aires, Argentina), y Máster en Comunicación Empresarial por la EAE Business School.

Traectoria: 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.

algo imposible de hacer si no es a través de una plataforma *online*. Por ello, cada vez son más las personas que se decantan por contratar su hipoteca a través de Internet. En nuestro caso, el éxito se debe a que detrás de la plataforma tecnológica de Helloteca las personas encuentran a un asesor experto para ayudarles de principio a fin. Utilizamos nuestra tecnología para acelerar los trámites y procesos de *scoring* y proponer al cliente alternativas de financiación personalizadas. Del total de los usuarios que nos encargan el servicio, el 45% firma su hipoteca con alguna de nuestras ofertas.

¿Cuál es el perfil del usuario de Helloteca?

Según las operaciones realizadas en Helloteca, el perfil del hipotecado *online* es una persona con una media de ingresos de 1.750 euros al mes y una hipoteca de 149.289 euros de importe medio. En líneas generales, los residentes en Madrid

y en Cataluña son los que más apuestan por las hipotecas *online*, y el uso del teléfono móvil supera al del ordenador de mesa para realizar las gestiones.

¿En qué consiste su nuevo servicio dirigido a agencias inmobiliarias?

En Helloteca hemos puesto en marcha un nuevo servicio dirigido a agencias inmobiliarias (grandes, medianas y pequeñas). En la actualidad, tenemos acuerdos con más de 70 inmobiliarias (pequeñas y medianas) y estamos en proceso de negociación con tres grandes compañías del sector. La idea consiste en montar la plataforma dentro de las propias agencias. Se trata de un servicio añadido que puedan ofrecer las inmobiliarias a sus clientes y que, además de darles muchas opciones de financiación, las empresas puedan tener acceso a visualizar cómo van evolucionando las financiaciones. El valor diferencial para las compañías inmobiliarias está en dos aspectos fundamentales: uno, que montamos la plataforma en su oficina, y dos, porque formamos a los comerciales para que sepan si la financiación es viable, en qué condiciones se puede financiar, si necesitan un aval, etc.

¿Tienen planes de internacionalización?

En este momento, no nos lo planteamos, pero eso no significa que lo descartemos en un futuro, ya que nuestro producto es aplicable en diferentes mercados, como podrían ser Francia, Italia, México, Chile, etc.

¿Qué objetivos se marcan para este 2020?

El objetivo de Helloteca es multiplicar por cuatro nuestro volumen de negocio. Gracias a la ampliación de capital conseguiremos el apoyo al crecimiento que necesitamos para desarrollar el área comercial y la inversión en Marketing y Comunicación. El socio inversor nos ayudará con su experiencia a nivel estratégico a potenciar nuestro crecimiento. Además, queremos alcanzar una cuota de mercado del 3% de *share*, y para esto hemos puesto en marcha una serie de medidas: nuevas funcionalidades tecnológicas y mejoras en la experiencia del usuario, incorporación de nuevos asesores/gestores y el desarrollo de la *app* para móviles.



8 437 007 160021 0 0 1