

Huspy acelera su expansión en España y redefine el mercado inmobiliario

La proptech dubaití impulsa un modelo más profesional y eficiente con tecnología, datos y una red de asesores colaboradores en rápido crecimiento

Desde su llegada a España en enero de 2022, Huspy ha protagonizado una transformación profunda en el sector inmobiliario. Con un enfoque centrado en la eficiencia, la profesionalización y el uso intensivo de tecnología e inteligencia artificial, la proptech ha logrado consolidarse como una de las compañías que más rápidamente están cambiando las reglas del juego.

A día de hoy, Huspy opera en siete ciudades clave —Madrid, Valencia, Málaga, Alicante, Ibiza, Dénia y Sevilla— y ha sumado una red de 600 asesores colaboradores inmobiliarios y un gran equipo de consultores hipotecarios bajo la marca Bayteca, con los que ha cerrado más de 4.500 operaciones de compraventa en solo tres años en España.

Huspy ya ha ayudado a más de 4.500 personas a comprar o vender una vivienda en España y prevé abrir hasta seis nuevos hubs en 2026

Este crecimiento se apoya en un modelo diferencial que sitúa al asesor inmobiliario en el centro del proceso de compraventa. “La estructura del mercado español no ha cambiado en décadas y la propuesta de valor que ofrecemos —basada en tecnología, soporte continuo y condiciones laborales más justas— resulta notablemente más competitiva que la de los actores tradicionales”, afirma Ziad Nassar, Deputy CEO de Huspy.

España, según la compañía, es hoy su mercado más importante y el que más rápido crece. Así lo demuestra también la ronda de financiación Serie B de 59 millones de dólares que la empresa cerró en julio de 2025. Una inyección de capital que le permitirá abrir entre cuatro y seis nuevos hubs en 2026, además de reforzar su presencia en Emiratos Árabes, Arabia Saudí



y uno o dos países europeos. “Esta ronda es una palanca estratégica para consolidar un mercado más eficiente, transparente y justo”, sostiene Ziad Nassar, y añade: “España llega a 2026 consolidada como uno de los mercados inmobiliarios más sólidos de Europa. La demanda sigue siendo muy fuerte, tanto local como internacional, con especial interés de compradores latinoamericanos, europeos del norte y estadounidenses. En 2025, la actividad y los precios han alcanzado niveles récord: en ciudades como Madrid, los precios han subido hasta un 25 % interanual. La oferta es limitada y aumenta la brecha entre precios de salida y cierre. En este contexto, solo prosperarán los asesores respaldados por empresas que aporten datos, tecnología y procesos realmente profesionales”.

UN MODELO QUE PONE AL ASESOR COLABORADOR EN EL CENTRO

En la visión de Huspy, el futuro

del sector pasa por un cambio profundo de paradigma, en el que el asesor deje de ser un mero intermediario para convertirse en el motor de cada operación. Para ello, Huspy apuesta por liberar a estos profesionales de tareas operativas mediante automatización, ofrecerles acceso a datos en tiempo real, formación continua, herramientas digitales y soporte especializado. “No es solo vender más, es vender mejor, con más claridad, más control y más valor añadido para los profesionales, vendedores y compradores”, insiste el directivo.

Este enfoque se traduce también en una mayor competitividad para los expertos que colaboran con Huspy. Según sus previsiones, en 2026 la compañía seguirá ampliando su red de colaboradores, aunque no mediante adquisiciones o fusiones, sino colaborando con personas que quieran operar bajo un nuevo modelo. “Nuestra prioridad es la calidad. Queremos



Su modelo profesionaliza al asesor colaborador con datos en tiempo real, automatización y formación continua, marcando distancia respecto a las agencias tradicionales

que más asesores elijan colaborar con nosotros porque ven una ventaja real en hacerlo”, explica.

Además, el papel de la tecnología será clave. La empresa está invirtiendo en inteligencia artificial aplicada a la predicción de precios, herramientas de captación y plataformas de acompañamiento al propietario, lo que permite acortar los plazos de venta y mejorar la toma de decisiones de compradores y vendedores. Todo esto cobra especial sentido en un contexto como el actual donde el mercado inmobiliario español se ha vuelto más técnico y complejo.

ESCALAR, INNOVAR Y CONSOLIDAR LIDERAZGO EN 2026

La visión de la compañía para 2026 se articula en torno a tres grandes pilares: consolidar su liderazgo en las ciudades donde ya opera, ampliar su red de asesores priorizando calidad y profesionalidad, y seguir profundizando en innovación tecnológica. En varias de sus plazas actuales, como Madrid o Valencia, ya se encuentra entre los primeros actores por volumen mensual de operaciones.

“Hemos construido un equipo de personas apasionadas y comprometidas, impulsadas por



Sobre ZIAD NASSAR

Ziad Nassar, Deputy CEO de Huspy, lidera la expansión global de la proptech desde Madrid y Dubái. Con formación en negocios por Carnegie Mellon y trayectoria en Bain & Company, ha sido clave en la transformación del sector inmobiliario a través de tecnología, operaciones escalables y una cultura centrada en el cliente y el talento. Para Ziad Nassar, liderar una empresa tecnológica en un sector tradicional como el inmobiliario exige cinco capacidades clave: obsesión por resolver los problemas de los clientes, mantener el componente humano en procesos complejos, asumir riesgos y ejecutar con velocidad, adaptarse a cada mercado local y atraer talento excepcional. “No hay magia: para obtener resultados extraordinarios hay que invertir esfuerzos extraordinarios”, resume.

la misión de contribuir a crear la mayor compañía de compraventa de viviendas en Europa y Oriente Medio. Hemos puesto en marcha centros tecnológicos tanto en Madrid como en Dubái y estamos invirtiendo fuertemente en tecnología porque tenemos grandes ambiciones de transformar esta industria. Y la única forma de alcanzarlas es brindar las mejores herramientas a nuestros asesores colaboradores y cumplir siempre nuestra palabra”, asevera Nassar.

De este modo, Huspy aspira no solo a continuar su crecimiento en España, sino también a consolidarse como un referente europeo de cómo la tecnología puede transformar cabalmente la forma en que se compran y venden viviendas.