

Número de perfil

110476

Plataforma SaaS internacional escalable para procesos de puja y transacciones en línea**Establecido en**

Países Bajos

Datos personales**Sector**

Servicio TIC

Tipo empresa

Sitio web

Entidad legal:

Sociedad Colectiva

Tipo de transacción

Activos - pasivos

Fase de vida de la empresa

Empezando

Número de empleados

0

Tipo Comprador:

Candidato a MBI

Información financiera**Facturación en el último ejercicio**

€ 0 - € 100.000

Precio de venta

€ 250.000 - € 500.000

Ganancias antes de impuestos

€ 0 - € 100.000

Historia y antecedentes de la empresa

La empresa es una compañía tecnológica que ha desarrollado una plataforma SaaS y de transacciones para organizar digitalmente procesos de pujas en línea y transacciones en todo tipo de industrias a nivel mundial, compatible con todas las divisas y disponible en nueve idiomas. El software surgió de la necesidad de hacer que los procesos de venta tradicionales sean más transparentes, eficientes y completamente digitales.

La empresa se centra en ofrecer un entorno digital fácil de usar en el que múltiples partes dentro de un proceso

Bizalia*operado por Empresius S.L*

Calle Llull, 51, 4º 5ª

08005 Barcelona

Telf: +34 972 098 952

Mov: +34 615 428 674 (Whatsapp)

E: info@bizalia.com

NIF: B653 51 066

de transacción puedan colaborar. La plataforma es B2B y puede utilizarse en sectores como bienes raíces, automoción, comercio de ganado, comercio de vino, arte, antigüedades y cualquier otro mercado.

El software está operativo desde el 1 de diciembre de 2025 y es utilizado por empresas que desean organizar digitalmente sus procesos de venta y puja.

La empresa desarrolla y explota una plataforma SaaS que permite a las organizaciones gestionar su propio entorno digital de pujas y transacciones, desde documentos digitales para un activo hasta procesos de puja digitales y subastas en línea.

La plataforma facilita, entre otras cosas:

- la organización de rondas de pujas en línea
- compartir y gestionar documentos y datarooms
- registrar y estructurar pujas en línea
- facilitar la formalización digital de contratos
- apoyar transacciones entre múltiples partes
- integración CRM para agentes inmobiliarios en el mercado neerlandés + integración con visitas de Funda
- más de 9 idiomas y todas las divisas a nivel mundial
- SaaS completamente plug-and-play

El software se ofrece mediante un modelo de suscripción (SaaS) y puede ampliarse con funcionalidades, módulos e integraciones adicionales según las necesidades del usuario.

La plataforma está diseñada para ser transversal a distintos sectores y puede aplicarse en diferentes mercados donde se realizan procesos de puja y transacciones en un entorno B2B.

Puntos de venta únicos

La empresa se distingue por una combinación de tecnología, escalabilidad y facilidad de uso.

Características principales:

- una plataforma completamente digital para organizar pujas y transacciones en línea (modelo de suscripción y comisión por transacción automatizada mediante integración con Stripe)
- una arquitectura SaaS modular que permite escalar fácilmente la plataforma
- la posibilidad de que las organizaciones utilicen la plataforma bajo su propio nombre y marca mediante nuestra estructura de subdominios
- soporte para distintos tipos de procesos de puja
- un entorno digital central en el que múltiples partes pueden colaborar dentro de una transacción

Gracias a su estructura flexible, la plataforma puede aplicarse en múltiples sectores y ampliarse fácilmente en el

futuro.

Otros

La empresa ofrece interesantes oportunidades para una parte estratégica o un inversor interesado en una plataforma tecnológica escalable con ingresos recurrentes, preferiblemente como socio accionista.

Los posibles compradores pueden incluir:

- empresas de software que deseen ampliar su cartera con una plataforma de transacciones
- empresas tecnológicas activas en marketplaces digitales o plataformas SaaS y de transacciones
- partes estratégicas dentro de sectores donde se realizan procesos de puja
- inversores interesados en empresas SaaS y modelos de plataformas digitales

Para un comprador, la empresa ofrece una sólida base tecnológica y oportunidades para escalar aún más la plataforma, entrar en nuevos mercados y desarrollar funcionalidades adicionales. Actualmente existe un único accionista que ha desarrollado la plataforma de forma independiente durante cuatro años y ahora busca preferiblemente un socio estratégico.