



Proptech: lo que necesitarás saber para poder cambiar de piso

Óscar Quero

Business Information Manager en Teladoc Health y profesor colaborador de OBS - Three Points

Agosto, 2020

Partner Académico:



Una escuela de:

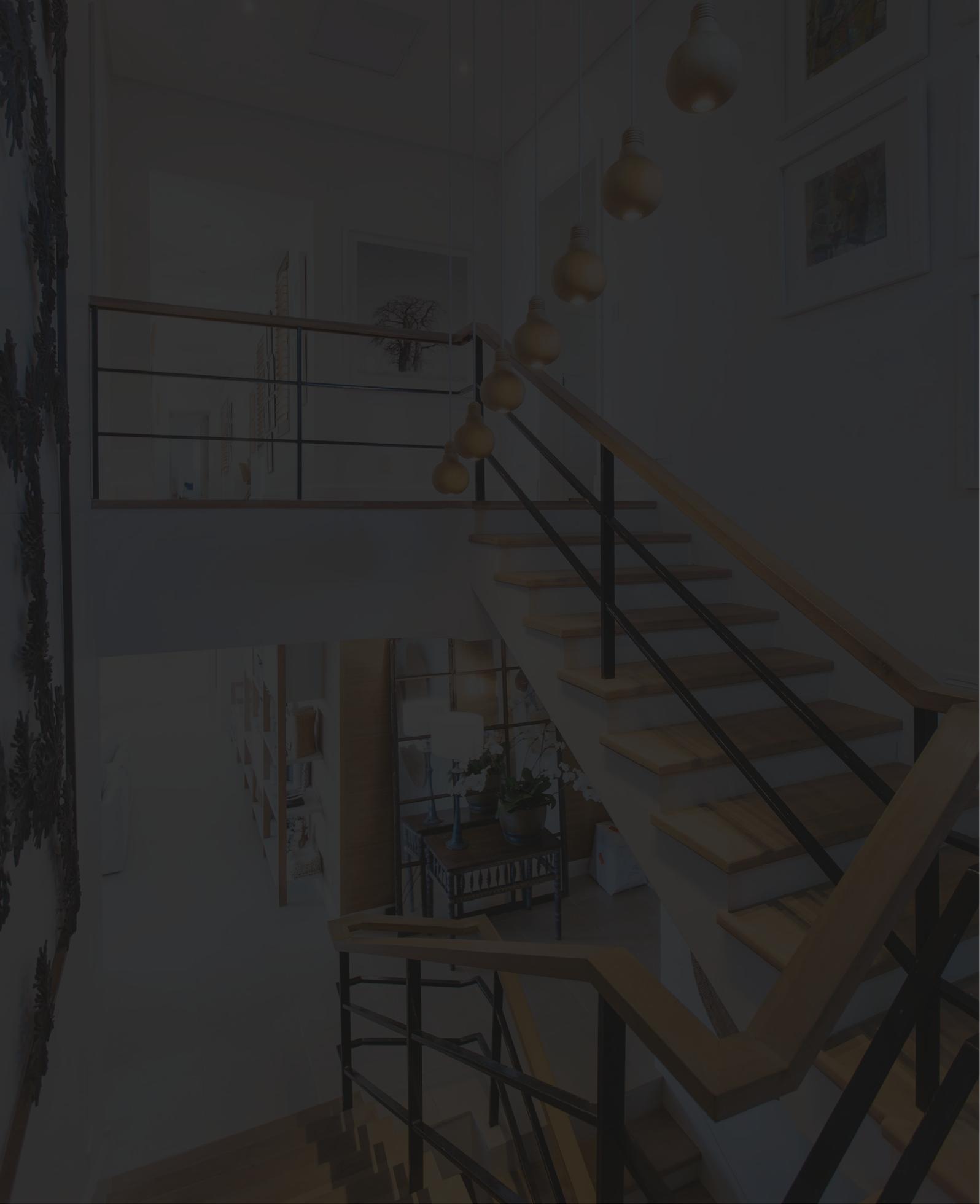


Autor



Óscar Quero

- Business Information Manager para toda la región de EMEAA (Europa, Asia, Pacífico y Australasia) en Teladoc Health.
- Anteriormente, fue Business Intelligence Manager en el Grupo ICA y en Brain Trust Consulting Services.
- Más de 15 años de experiencia liderando iniciativas de gestión de datos y análisis.
- Ingeniero en Informática por la Universitat Oberta de Catalunya (UOC).
- Máster en Business Intelligence por OBS Business School.



Índice

Capítulo 1	Introducción _____	05
	¿Qué es <i>Proptech</i> ? _____	07
	Países en los que se está desarrollando actualmente _____	08
Capítulo 2	Sector inmobiliario _____	10
	Evolución en los últimos años _____	12
	Retos a los que se enfrenta _____	14
	Transformación digital del sector _____	19
Capítulo 3	Aplicaciones de <i>Proptech</i> _____	22
	¿Qué ventajas aporta? _____	24
	Claves tecnológicas en el sector inmobiliario _____	26
Capítulo 4	Volumen de inversión en <i>Proptech</i> _____	10
Capítulo 5	Foco España _____	12
Capítulo 6	Foco Latam _____	14
Capítulo 7	Conclusiones _____	19
	Referencias bibliográficas _____	22



Capítulo 1

Introducción

➤ ¿Qué es *Proptech*?

Proptech y tecnología son dos conceptos que van íntimamente unidos. Si tuviéramos que definirlo en una frase «**es el uso de la tecnología en el sector inmobiliario, con la creación de plataformas digitales**».

Podríamos pensar que este concepto, dada la tipología del sector inmobiliario (bastante más tradicional que otros sectores), es moderno y actual, sin embargo, ya se empezó a trabajar en este enfoque hace 20 años. El término «*Proptech*» surgió en 2014 en Reino Unido y es la fusión de dos conceptos: propiedad (*property*) y tecnología (*technology*). Su objetivo es muy claro: implementar innovación en este sector a través de diferentes herramientas, como pueden ser portales inmobiliarios/gestión o sistemas analíticos. Sin embargo, está claro que no es algo tan nuevo, ya que en el año 2000 ya surgieron compañías como Idealista.

Al final, llevándolo todo a un lenguaje más habitual, **las *Proptech* son empresas del sector inmobiliario que introducen tecnologías** (sería un error

hablar solo de nuevas tecnologías) para simplificar procesos habituales o para implementar nuevos servicios, con un objetivo muy concreto: satisfacer a sus clientes, incrementar las ventas y reducir los costes operativos.

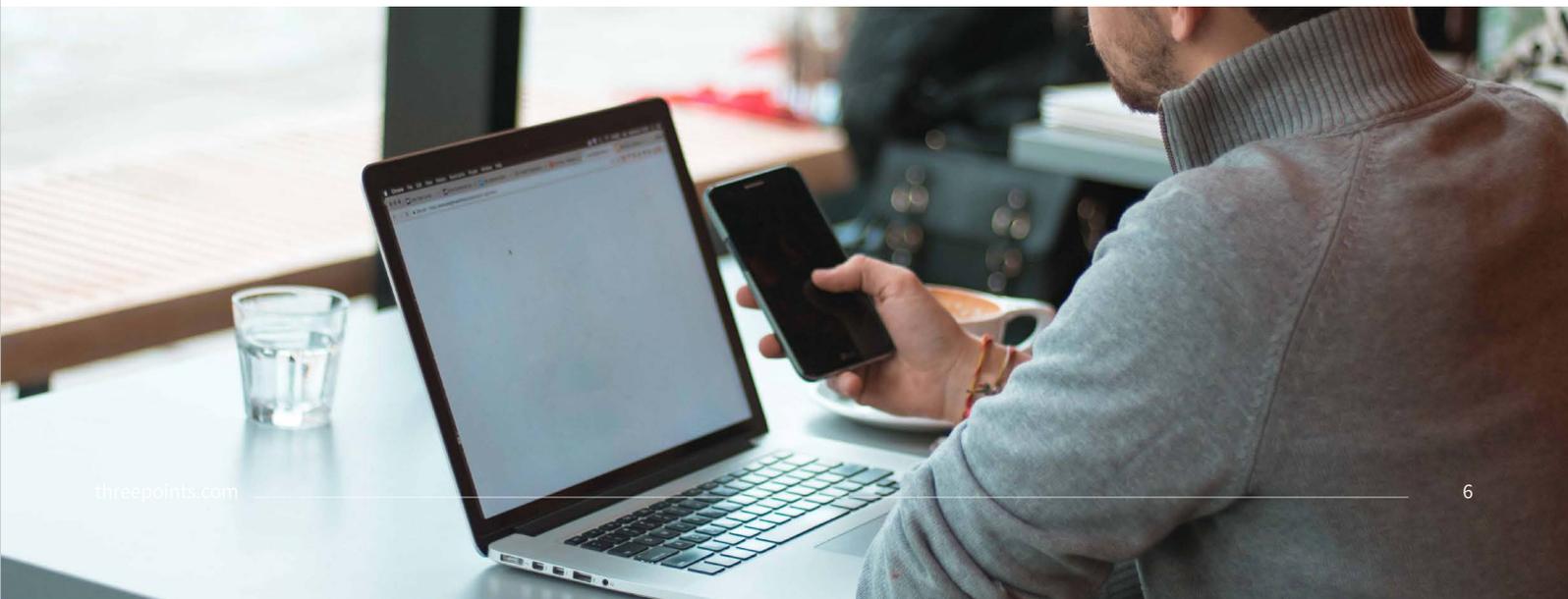
Aunque podríamos pensar que todas las empresas están catalogadas por igual, se han agrupado en diferentes segmentos:

- Plataformas de mercado.
- Plataformas de gestión de alquiler P2P (alquiler y compra online).
- Soluciones de *big data*.
- Domótica.
- Aplicaciones de gestión de propiedades (PMS).
- Plataformas de inversión e hipotecas.
- Nuevas tecnologías (realidad virtual, 3D, etc.).

De todos estos tipos, el más conocido es el de las plataformas de mercado, que son las típicas empresas que disponen de portales en Internet accesibles para todos sus clientes. En esta categoría encontraremos compañías como Idealista o Fotocasa, o la innovadora Spotahome, entre otras.

Cuando hablamos de servicios que ofrecen las compañías *Proptech*, estos serían algunos ejemplos (no todos los posibles aparecen representados):

- Servicios para ayudar a los futuros clientes en los procesos de compra y alquiler sin intermediación.
- Servicios para obtener financiación para desarrollos inmobiliarios con crowdfunding.
- Servicios para mejorar la eficiencia energética del consumo de los hogares
- Soluciones de asesoramiento a clientes basadas en tecnología big data.



➤ Países en los que se está desarrollando actualmente

Según diversas publicaciones, hay más de 100 países a nivel mundial donde se están desarrollando iniciativas *Proptech* (más de 8000 negocios), y España ocupa actualmente el cuarto lugar, solo superada por Reino Unido (1ª), Francia (2ª) y Alemania (3ª). Según ha afirmado un reconocido influencer tecnológico, James Dearsley, en el último Foro Inmotecnia *Proptech* «**España es el cuarto país con más *Proptech* en Europa con 287 empresas, lo cual deja claro su apuesta por el cambio tecnológico**».

El hecho de que España supere a países tan avanzados como Holanda o Noruega nos hace ver de forma clara el fuerte posicionamiento del sector y cómo causa un cambio de mentalidad en la sociedad. El uso de servicios digitales se ha extendido de forma masiva y los usuarios han perdido el miedo al uso de las nuevas tecnologías, incluyendo segmentos más reticentes como los jubilados.

Profundizando más en España, lógicamente Barcelona y Madrid son las claras líderes en generación de negocios de este tipo, principalmente debido a la alta concentración de empresas de todo tipo en ambas, siendo bastante menor en comunidades autónomas como Galicia o la Comunidad Valenciana, entre otras.



Capítulo 2

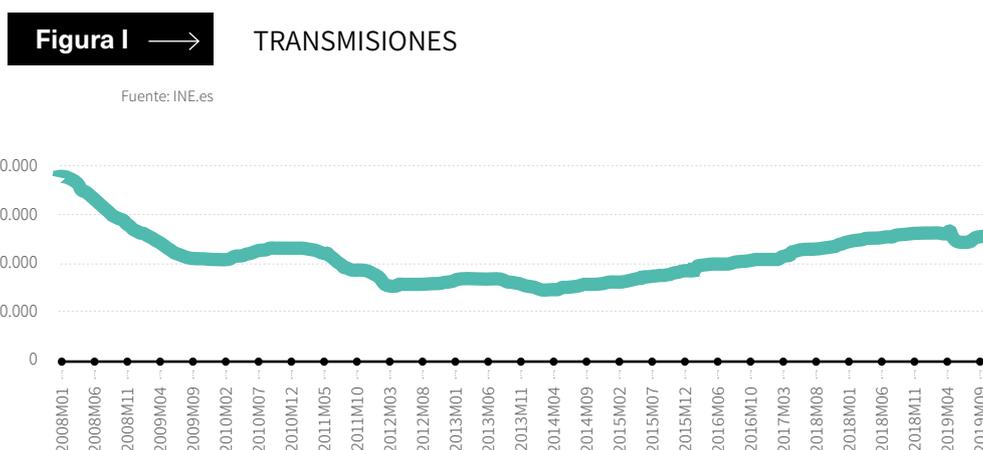
Sector inmobiliario



➤ Evolución en los últimos años

El sector inmobiliario tenía una **situación envidiable hasta la crisis de 2008**, que provocó una caída significativa en la adquisición de viviendas, pasándose en España, por ejemplo, de comprarse cerca de 800.000 en 2007 a más de 300.000 en 2012.

Si analizamos el dato TAM¹ mensual (dato acumulado de 12 meses) de los últimos 145 meses (desde el TAM de enero 2008), se ve claramente la situación en la que nos encontramos:



Como se puede ver claramente en este gráfico, en el que se muestran los datos de España, sufrimos una fuerte caída desde 2008 y el **sector empezó a**

¹TAM: Suma del valor de los últimos 12 meses.

recuperarse en 2015. Sin embargo, desde **mediados de 2018 se ha ralentizado de nuevo**, empezándose a percibir una ligera caída en las transmisiones de propiedades.

Otra forma de ver estos datos es el análisis del crecimiento del TAM mensual respecto al TAM mensual del mes anterior.

Figura II → TRANSMISIONES

Fuente: INE.es



Como se puede ver claramente, después de un escenario de recuperación de la crisis de 2008, se empieza a vislumbrar una nueva crisis en el sector, ya que hay un decrecimiento mensual constante, lo que augura otra posible crisis.

Es importante remarcar que estos datos son hasta enero de 2020, por lo que no podemos ver el impacto real de la crisis sanitaria del COVID-19, que habrá generado un parón en todo el sector.

Normalmente, **todos los escenarios con alta incertidumbre impactan muy negativamente en sectores como el de vehículos a motor o el inmobiliario**, por lo que necesitan siempre de una gran estabilidad y certidumbre, que tiene que ser transmitida por mercados e instituciones. Se hace hincapié en esto por el impacto que la nueva crisis sanitaria del COVID-19 va a tener en sectores no esenciales como los mencionados anteriormente, así como en otros relacionados como los combustibles.

Esta crisis sanitaria, aparte de trastocar la vida a millones de personas y tensionar los sistemas de salud de todos los países, está generando una incertidumbre económica. Los habitantes de los países están viendo cómo esta pandemia está impactando en las empresas, que son las que generan puestos de trabajo, y ante la posibilidad de poder perder poder adquisitivo y, en el peor de los casos el puesto de trabajo, deciden posponer los planes de compra de inmuebles, penalizando a las empresas de este sector. Además, **medidas como el confinamiento obligatorio impiden la operación normal de empresas no digitalizadas**, lo que incrementa el problema y da más razones para apostar por la digitalización de los servicios de tipo inmobiliario. Situaciones como esta demuestran la gran importancia de la tecnología y los beneficios que aporta desde el inicio.



➤ Retos a los que se enfrenta

Está claro que el gran reto al que se enfrenta este sector es la **digitalización**, ya que hoy en día no se entiende que exista una empresa solo con los canales tradicionales, y menos en un mercado tan globalizado. La tecnología te da acceso a nuevos mercados, que antes no eran accesibles, a costes bajos, permitiendo la internacionalización de una compañía.

Sin embargo, no es el único reto al que se enfrenta el sector. Según una publicación de Alia Tasaciones, estos serían los retos a los que se enfrentaría el sector:

- **Afianzar la confianza de los inversores:**

El sector inmobiliario necesita estabilidad, para dar confianza tanto a clientes como inversores. Por tanto, es necesario que desde los respectivos gobiernos se cree un entorno estable y atractivo que, por una parte, atraiga la inversión al sector y, por otro lado, logre que los clientes puedan y tengan confianza para invertir sus ahorros en un inmueble.

La crisis del 2008 y la actual crisis del COVID-19 han tensionado el panorama económico, y un sector tan sensible como el inmobiliario siempre recibe un fuerte impacto. Por tanto, **es necesario que los gobiernos ante situaciones de este tipo transmitan tranquilidad, certidumbre y un horizonte para la recuperación.**



- **Incentivar la estabilidad regulatoria:**

Los inversores necesitan estabilidad legislativa o, como lo suelo explicar yo, unas reglas del juego claras y que no cambien cada poco tiempo. Los inversores trazan planes a medio y largo plazo, y necesitan estar seguros que van a tener el mínimo de ROI (retorno de la inversión) esperado o huirán. Por tanto, es necesario que los políticos gobiernen con cabeza y no implementen cambios regulatorios sin medir su impacto a medio/largo plazo, ya que los resultados condicionarán el futuro de los diferentes sectores en términos de inversión, empleo, etc.

- **Impulsar la financiación alternativa:**

Es necesario que el Gobierno ayude a las empresas. Está claro que los grandes grupos empresariales siempre tienen acceso a un flujo de financiación estable, pero esto no siempre es así para las pequeñas y medianas empresas. Es aquí donde las Fintech surgen como una nueva opción de financiación para los diferentes proyectos o iniciativas de carácter tecnológico, y los diferentes Gobiernos deben ayudar con medidas.

- **Promover la agilización burocrática:**

A mayor burocracia, mayor precio final. El hecho de que para obtener una licencia de construcción se tarde un año y medio, sumado a la escasez de suelo para obra nueva, tiene un impacto directo en los precios. Por tanto, es necesaria una digitalización de las administraciones públicas para reducir al mínimo los plazos de estos procesos y lograr de este modo reducir costes en los diferentes puntos de la cadena.

- **Equilibrio de la oferta y la demanda:**

Precisamente, el desequilibrio de la oferta y la demanda es lo que está provocando también tensiones en los precios en algunas zonas. Además de esa mayor agilidad en la liberalización de suelo, es necesaria una mayor **cooperación entre la Administración y el sector privado para proyectos de viviendas sociales**, tanto para la compra como para el arrendamiento. El parque público para inmuebles de protección oficial es bastante reducido comparativamente con otros países vecinos y no se podrá aumentar para satisfacer la demanda si los distintos actores no trabajan juntos.

- **Adaptarse al cambio demográfico:**

La población en Europa y, en especial, en España está cada vez más envejecida. Esto, unido a un cambio en los hábitos por parte de los jóvenes por las dificultades para acceder a la compra de una vivienda, está provocando un cambio en la dinámica del mercado. **Cada vez el alquiler gana más peso en las grandes ciudades**, donde hay menor suelo para construir, y la venta en las zonas más periféricas (más baratas), donde los jóvenes se ven forzados a vivir.



Además, el sector debe adaptarse a este nuevo entorno y empezar a ofrecer servicios con foco en la población de más edad, con unas necesidades completamente diferentes. Cuando más grande sea este segmento, más importante será tener un paquete de servicios atractivo y adaptado a sus necesidades.

- **Potenciar el acceso de los jóvenes a la vivienda:**

Para poder acceder a una vivienda, tanto obra nueva como de segunda mano, es necesario que el comprador disponga de unos ahorros, para poder asumir ciertos gastos.

Estos últimos 12 años, donde hemos sufrido una fuerte crisis, ha impedido que segmentos como el de los jóvenes no disponga de ese colchón financiero, por lo que no pueden cubrir el 30 % del valor del inmueble que necesitan tener en fondos propios.

Este no es solo un problema del precio de la vivienda, como algunos políticos quieren hacernos creer, sino que también hay una falta de políticas de empleo y acceso a la vivienda para los jóvenes.

- **Tener en cuenta la sostenibilidad:**

La sostenibilidad no es solo una moda. Es algo que todas las compañías deben tener en cuenta en todos sus procesos, dado que debemos ser respetuosos con el medio ambiente y cuidar al máximo los recursos que nos ofrece.

En el sector inmobiliario no se trata solo de construir inmuebles eficientes, apoyados en obtención de energía a través de fuentes renovables, sino de ser respetuosos desde los propios materiales que se utilizan.

Además, es importante que establezcan criterios comunes a nivel europeo/mundial para medir la sostenibilidad cuantitativamente y que no esto se refleje en el mercado, además de ser apoyado desde las instituciones.

- **Usar adecuadamente la tecnología:**

La tecnología es importante pero no debemos volvernos locos en cuanto a su implantación. Es importantísimo analizar cuáles son las necesidades de la compañía en el medio/largo plazo (no solo en el corto plazo) y diseñar un plan de digitalización, con un roadmap claro y adaptado a la estrategia de la compañía.

- **Implantar estándares de valoración globales:**

En un mercado cada vez más globalizado, donde los grandes inversores han pasado de ser locales a internacionales, se debe establecer un lenguaje común, principalmente en las valoraciones. Esto permitirá agilizar las operaciones y dar transparencia al sector, permitiendo además comparar inmuebles de diferentes países. Se debe intentar llegar a unos «**estándares globales de valoración**».



➤ Transformación digital del sector

El sector inmobiliario debe reinventarse y, en este proceso, la tecnología es la clave. Avances como la domótica, que ya apareció hace más de 20 años, están extendiéndose cada vez más en los diferentes inmuebles, ya que los propietarios buscan cada vez más un lugar cómodo donde relajarse y reducir al máximo las tareas que se deben realizar. Los «hogares inteligentes» están cada vez más demandados y las empresas deben adaptarse para ofrecer este tipo de viviendas.

Pero no solo debemos pensar en el cliente final cuando analizamos qué tecnología implementar, ya que las empresas pueden hacer un uso de la misma para entender el mercado o detectar oportunidades, y los sistemas analíticos y el *big data* son clave en todo esto.

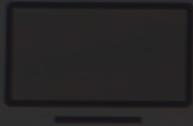
Hoy en día, cada vez más compañías del sector inmobiliario invierten en plataformas analíticas y adquieren multitud de fuentes externas de datos para procesos que eran muy complejos en el pasado como:

- Perfilado de clientes.
- Análisis del mercado potencial y real.
- Previsiones.
- Análisis y valoración de terrenos.

Estos son algunos de los ejemplos, pero es claro el impacto directo en las propias compañías, ya que incrementa su eficiencia, reduce los costes operativos y les da herramientas para detectar oportunidades y anticiparse a situaciones problemáticas. El único riesgo que existe hoy en día es lo que se denomina «parálisis por el análisis», ya que un exceso de información mal gestionada puede llevar a una incapacidad de tomar decisiones de forma ágil.

Add Accessory

Done



Living Room
Television

Capítulo 3

Aplicaciones de *Proptech*

➤ ¿Qué ventajas aporta?

Las grandes ventajas que aporta son, por un lado, la multitud de servicios que proporciona y, por otro lado, la facilidad para implementar nuevos servicios en el sector. Esto es clave para un sector tan tradicional y que se encuentra en una situación tan compleja por las diferentes crisis y la incertidumbre económica.

Hay una serie de aspectos en los que estas empresas están ayudando al sector inmobiliario:

- **Gestión de inquilinos:**

Las aplicaciones de gestión de inquilinos que algunas compañías han implementado permiten desde la búsqueda de nuevos inquilinos hasta la gestión de cualquier tema relacionado con el inmueble, creando un canal de comunicación rápido y fiable entre los diferentes elementos de la cadena.

Este tipo de aplicaciones mejoran la comunicación y la eficiencia, pudiéndose resolver de forma rápida cualquier situación, incrementándose la satisfacción por parte de todos los afectados.





- **Gestión concesión de hipotecas:**

Una gestión de las hipotecas «en línea» agiliza los procesos de concesión, que se acortan de manera significativa. Además, ayudan al prestatario a encontrar la que mejor se adecúa a sus necesidades, comparando las diferentes opciones y fórmulas que se están ofreciendo en el mercado.

- **Gestión acompañamiento:**

Este es un servicio muy innovador enfocado en el alquiler compartido. Muchas veces vives de alquiler, pero, dada tu situación, necesitas encontrar un compañero/a de piso, y es aquí donde existen sistemas que permiten localizar al tu «compañero/a ideal».

Estas aplicaciones se basan principalmente en la definición de un perfil buscado y, en base a esas características, se muestran una serie de personas que encajan con lo buscado (son sistemas como los de Recursos Humanos de las compañías).

Esto ayuda mucho a acelerar este proceso, aunque no elimina la parte de la «entrevista personal», ya que estos sistemas no aseguran, al menos de momento, la veracidad de toda la información suministrada por el potencial compañero, aunque cada vez se implementan más métodos de control y validación.

- Análisis de propiedades:

Aquí es donde aparece una de las mayores innovaciones implementadas en el sector inmobiliario: **las visitas virtuales**.

Esta innovación tecnológica trae múltiples beneficios, entre los que se encuentran los siguientes:

- o Reducción de costes por conceptos como el desplazamiento.
- o El cliente hace la primera selección de inmuebles y no la empresa.
- o Mayor transparencia de cara al futuro cliente.
- o Permite mostrar viviendas en construcción, por dentro y por fuera.
- o Permite al cliente analizar todos los espacios para ver si encaja en su idea de casa.
- o Y, como resultado, se incrementa la confianza del cliente, al percibir que todo es más real (hay una creencia de que las fotos tradicionales están manipuladas en muchos casos).

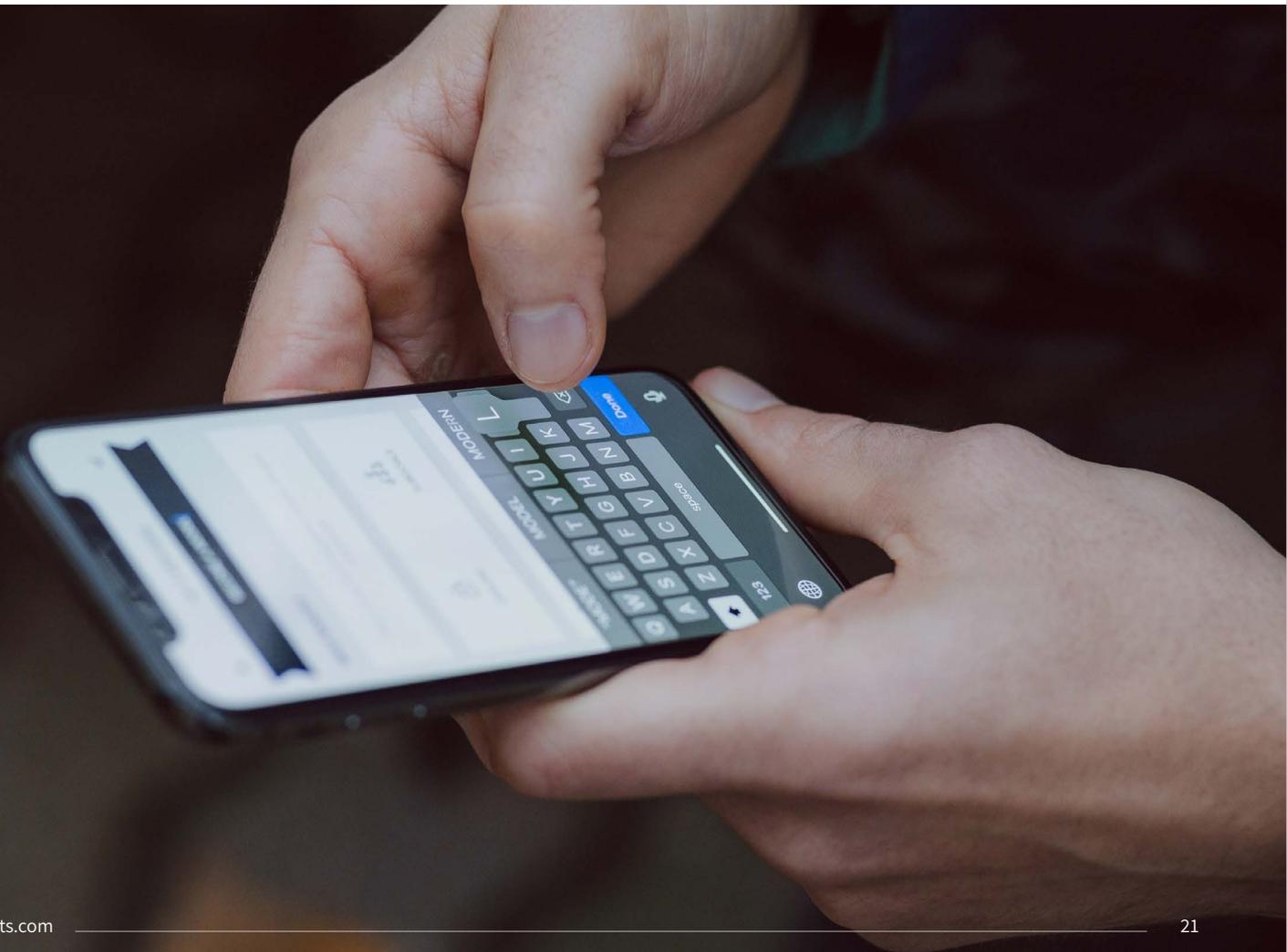


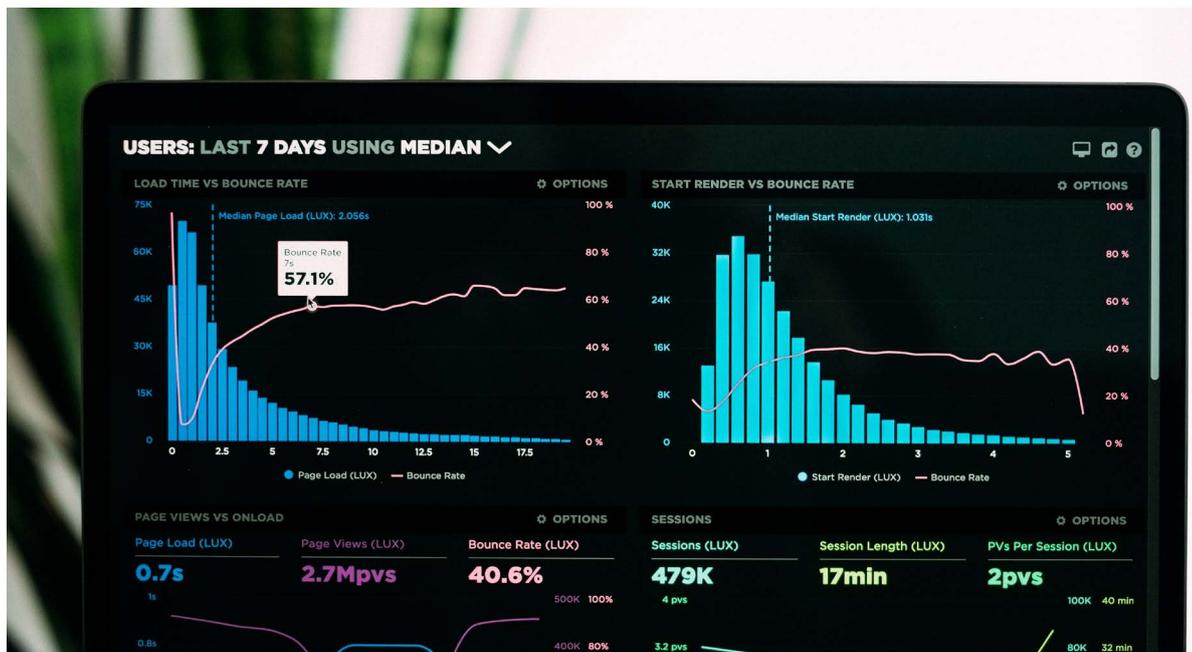
- **Tasación automatizada:**

Cada vez más se opta por procesos de tasación automatizada, basados en algoritmos normalmente complejos, que permite valorar de forma masiva las carteras de clientes, pudiendo luego utilizar estos datos en la plataforma analítica.

- **Chatbots:**

La implementación de sistemas automáticos de respuesta a los clientes para preguntas sencillas permite reducir la carga del personal dedicado a atender a los clientes, pudiendo dedicar más tiempo a tareas de más valor añadido. Se estima que los chatbots reducen en al menos un 30 % la carga de esas áreas, además de incrementar las ventas y la satisfacción de los clientes.





➤ Claves tecnológicas en el sector inmobiliario

Aunque hay diferentes desarrollos que se están implementando en el sector, lo que bajo mi punto de vista tiene mayor recorrido son los **proyectos de análisis y big data**, dado que su transversalidad permite dar valor a todos los procesos de una compañía.

Pero hay un elemento clave que debe cuidarse desde el principio: **la calidad de la información**. Hasta ahora, en sectores como este, lo más importante era disponer de información (cuanto más mejor), pero ahora el foco debe ser más la calidad que la cantidad. Hay que tener en cuenta que los modelos que se implementen y los análisis que se distribuyan deben estar basados en información de calidad para reducir al máximo el error en la toma de decisiones.

Pero este salto no será fácil en las compañías más tradicionales, ya que requiere de un cambio cultural. Esto no consiste en implementar un sistema y dar acceso a los usuarios, sino en adaptar la forma de trabajar para tomar decisiones en base a los datos y no sólo en base a la intuición. Está claro que las grandes empresas no tendrán problemas para adaptarse, pero, ¿y las pequeñas y medianas empresas?

Capítulo 4

Volumen de inversión en *Proptech*



Hay multitud de aspectos donde una empresa *Proptech* puede **ayudar en la venta o compra de un piso**.

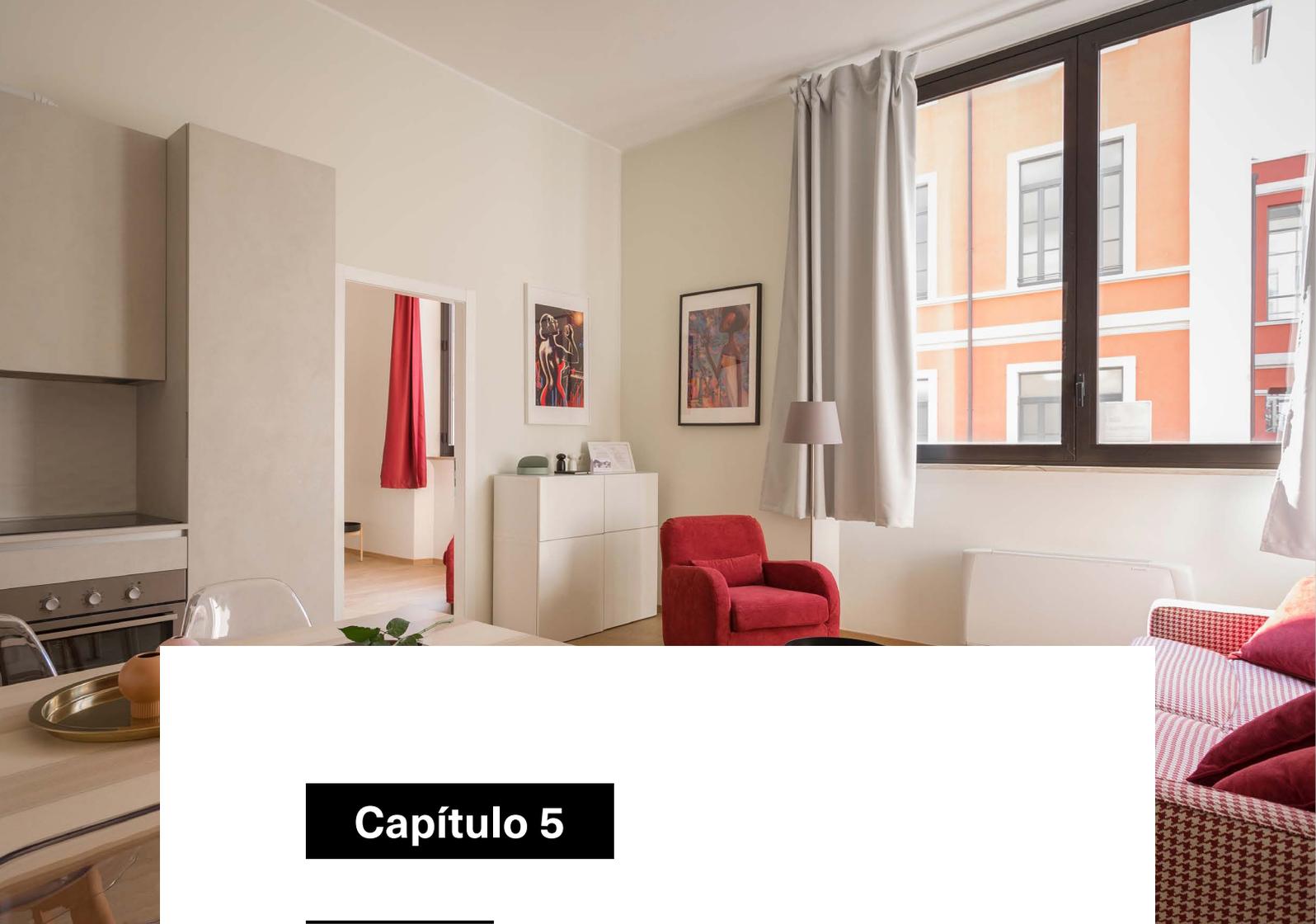
En una primera fase, la de búsqueda de un inmueble para adquirir, las plataformas *online* permiten encontrar inmuebles que se adopten a las características que cada usuario busca y a su capacidad de inversión, permitiendo tener una **visión completa de toda la oferta inmobiliaria**, tanto de obra nueva como de segunda mano. En el lado de la oferta, también permite analizar la oferta existente de inmuebles de las mismas características en la zona, pudiendo ajustar el precio al mercado y facilitando su venta, dada la alta competencia.

En una segunda fase, permiten realizar **visitas virtuales «reales»** a los inmuebles, siempre y cuando se haya desarrollado, permitiendo al futuro comprador o inquilino descartar inmuebles que, aunque por sus características y localización entraban entre las opciones, al visualizar los diferentes espacios no encajan en la idea de casa que tiene. Este servicio, dado el poco tiempo disponible que se suele tener por parte de los usuarios, facilita esta parte del proceso, ya que se pueden organizar para hacerlo desde casa en su tiempo libre, sin los condicionantes de necesitar desplazarse a multitud de inmuebles. Además, impacta positivamente en los costes del vendedor/inmobiliaria, al reducirse de forma importante el número de visitas presenciales.

Un tercer aspecto muy importante es la **financiación, principalmente en la compra de un inmueble**. En un momento como el de ahora de inestabilidad, las entidades financieras están poniendo multitud de requisitos para la obtención de hipotecas y, aunque te la concedan, los criterios aplicados en la misma (interés, coste amortizaciones, etc.) suele ser bastante alto comparado con épocas de bonanza como 2004-2008. Tener el apoyo de un intermediario que ayude en la localización de la mejor financiación que se ajuste a las necesidades del cliente, comparando todas las existentes en el mercado, o cuente con acuerdos con determinadas entidades para facilitar el crédito a sus clientes en unas condiciones mejores, es clave para lograr el cierre de las operaciones que surgen, máxime ahora que su número se ha reducido de forma importante.

Por último, y no menos importante, es la **mejora de la comunicación entre los diferentes elementos que participan**. Esto es clave en diferentes procesos, pero aporta un especial valor en el alquiler, donde es necesario que exista una comunicación rápida y fluida entre agencia/arrendador e inquilino. La existencia de sistemas que permitan la comunicación de incidencias y/o situaciones, notificadas desde los dos lados, es clave para mejorar la confianza y lograr que los alquileres se extiendan en el tiempo.





Capítulo 5

Foco España



España, como comenté con anterioridad, es el **cuarto país en Europa en cuanto a número de empresas Proptech en activo** y, aunque las primeras webs de búsqueda de inmuebles aparecieron hace 20 años, no fue hasta 2015 cuando *Proptech* explotó en el país.

Estos cuatro años han sido de intenso crecimiento, mucho más en España que estaba afrontando una salida de la crisis, aunque parece que se ha llegado a una situación de estabilidad. No obstante, 2019 ha sido un año donde algo ha cambiado: **España y sus Proptech se han vuelto muy atractivas para los diferentes fondos extranjeros.**

El año pasado, el foco del *Proptech* en España ha sido mejorar los procesos existentes apoyándose en la tecnología, por lo que en 2020 se plantean retos nuevos:



- **Blockchain:**

Esta tecnología se va a convertir posiblemente en el nuevo modo de compartir información entre administraciones, empresas y usuarios, por lo que el sector inmobiliario debe estar atento para «coger a tiempo esta ola y surfearla».

- **Co-living:**

Co-living es una evolución del co-working, donde los profesionales afines comparten una casa para poder intercambiar experiencias. Por tanto, las empresas del sector inmobiliario deben definir servicios y adaptar las viviendas para que esta tipología de ocupación pueda darse.

- **Nuevo concepto de «compañero de piso»:**

El inquilino ha cambiado. Ahora busca relaciones más cortas en el tiempo, poca burocracia y servicios de valor añadido en la vivienda. Por tanto, la oferta debe adaptarse a las nuevas necesidades de los usuarios, lo que obliga a un cambio de mentalidad en el sector inmobiliario.

Capítulo 6

Foco LATAM



América latina también está cambiando, evolucionando de un enfoque muy tradicional a otro mucho más tecnológico: *Proptech* está claro que vino para quedarse. No obstante, no todos los países van al mismo ritmo, como suele ser habitual.

Si analizamos los diferentes países, **Chile, Argentina, Brasil y México son los países más acostumbrados a implementar nuevos modelos muy disruptivos**, como el que implementa el concepto *Proptech*, lo que es una buena señal, ya que son los que siempre suelen liderar el cambio por ser los más influyentes en la región (tanto económicamente como por tamaño).

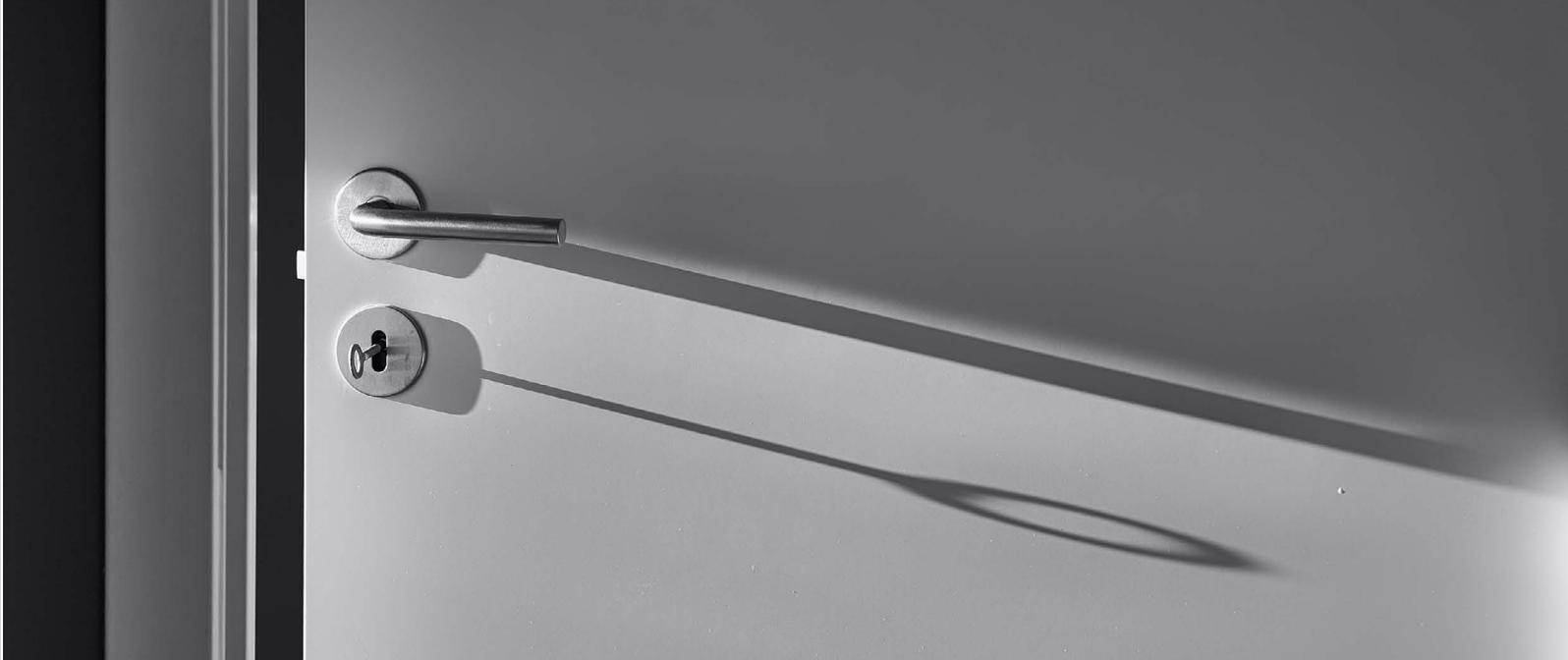
Según UNISSU, **existen más de 350 compañías *Proptech* en Latinoamérica, siendo Brasil la que acumula el mayor número de ellas**, seguido a una gran distancia por México, Argentina y Chile. La mayor parte de las compañías se enfocan en los inmuebles comerciales, seguidas de cerca por las dedicadas a la oferta residencial, siendo muy pocas las que atienden el segmento de retail.

Si analizamos uno de esos países, que es México, su desarrollo ha sido muy similar a países europeos como España, ya que su comienzo fue con sitios online para buscar inmuebles. Poco a poco fue evolucionando, con la incorporación de plataformas que facilitan el arrendamiento entre particulares, un servicio que ha crecido mucho a nivel mundial.

Actualmente, se han implementado multitud de nuevos servicios como:

- Herramientas para la obtención y seguimiento de hipotecas, ofrecidas por operadores bancarios.
- Fintechs, que ofrecen servicios de crowdfunding para la financiación de proyectos.
- Un software específico para gestionar información de tipo legal, administrativa y financiera, puesto a disposición de desarrolladores.

Como se puede ver, *Proptech* está tomando impulso y pasará de ser una tendencia del mercado a una realidad, dado que será necesaria su implementación para poder ser competitivo.



Capítulo 7

Conclusiones



Tras todo este tour que hemos dado por el mundo *Proptech*, hay una primera conclusión que creo que es clara: ha venido para quedarse y quien no se adapte dejará de ser competitivo. No obstante, hay que resaltar otros aspectos que menciono a continuación:

- El concepto de *Proptech* es nuevo, pero lo que representa tiene 20 años de antigüedad, ya que ya aparecieron los primeros portales de inmuebles en el año 2000.
- Las compañías *Proptech* no son iguales, sino que están especializadas en aspectos diferentes: plataformas de mercado, plataformas de gestión de alquiler P2P (alquiler y compra online), soluciones de big data, domótica, aplicaciones de gestión de propiedades (PMS), plataformas de inversión e hipotecas y nuevas tecnologías (realidad virtual, 3D, etc.).
- Se están desarrollando iniciativas *Proptech* en más de 100 países a nivel mundial y España, a nivel europeo, ocupa la cuarta posición.
- El sector inmobiliario español, tras irse recuperando de la crisis de 2008, ha vuelto a dar cifras negativas de crecimiento, lo que unido a la crisis del COVID-19 puede llevar al sector a niveles de la crisis anterior o peores.

- Los retos a los que se enfrenta el sector son afianzar la confianza de los inversores, incentivar la estabilidad regulatoria, impulsar la financiación alternativa, promover la agilización burocrática, equilibrio de la oferta y la demanda, adaptarse al cambio demográfico, potenciar el acceso de los jóvenes a la vivienda, tener en cuenta la sostenibilidad, usar adecuadamente la tecnología e implantar estándares de valoración globales.
- Las empresas *Proptech* están ayudando al sector inmobiliario en aspectos como gestión de inquilinos, gestión concesión de hipotecas, gestión acompañamiento, análisis de propiedades, tasación automatizada o chatbots, entre otros.
- *Proptech* ayuda a los clientes en la búsqueda de un inmueble en permitir la realización de visitas virtuales «reales» a los inmuebles, en la financiación y en la mejora de la comunicación entre los diferentes elementos que participan.
- En España, tras cuatro años de desarrollo intenso, se vive una estabilización y los retos para 2020 son blockchain, co-living y trabajar con un nuevo concepto de «compañero de piso».
- En Latinoamérica ya hay más de 350 compañías *Proptech*, con foco principalmente en los inmuebles de tipo comercial.

A modo de reflexión final, el sector necesita una transformación digital urgente. Es cierto que la crisis de 2008 hizo que muchas empresas se reinventaran, implementando nuevos servicios digitales (internos y externos), pero no puede ser un cambio solo reactivo. Esta transformación digital del sector preparará a todas las compañías para la nueva era tecnológica, donde todo lo que no sea digital perderá competitividad, además de hacerla más eficientes.



Referencias bibliográficas

- 1** Healthcare weekly. Pharma Industry in the Age of Artificial Intelligence: The Future is Bright. <https://healthcareweekly.com/artificial-intelligence-in-pharmacology/>. 18 Marzo 2019.
- 2** C. (2017, junio 2). ¿Qué es *Proptech*? Ejemplos de tecnología española en el sector inmobiliario. Recuperado 9 de abril de 2020, de <https://www.sofia-rtd.com/blog/blog/que-es-proptech>
- 3** García, J. G. (2020, abril 7). Los problemas de privacidad y seguridad sacuden el éxito de Zoom. Recuperado 9 de abril de 2020, de https://retina.elpais.com/retina/2019/04/02/tendencias/1554218921_056489.html
- 4** R. (2019, julio 12). *Proptech*: La tecnología llega a la vivienda. Recuperado 9 de abril de 2020, de <https://blog.bankinter.com/economia/-/noticia/2019/7/12/que-proptech-vivienda>
- 5** Proptechhouse.eu | The Alliance of European PropTech Associations. (2020, marzo 23). Recuperado 9 de abril de 2020, de <https://www.proptechhouse.eu/>
- 6** Periódico, E. (2020, febrero 20). España, cuarto país europeo en empresas «*proptech*». Recuperado 10 de abril de 2020, de <https://www.elperiodico.com/es/economia/20200220/espana-cuarto-pais-europeo-en-empresas-proptech-7856361>
- 7** El sector *Proptech* entra en fase de consolidación en España, según el nuevo mapa de *proptech.es*. (s. f.). Recuperado 10 de abril de 2020, de <https://www.savills-aguirrenewman.es/publicaciones/noticias/280140/el-sector-proptech-entra-en-fase-de-consolidacion-en-espa>
- 8** INE. Instituto Nacional de Estadística. (s. f.). Recuperado 10 de abril de 2020, de <https://www.ine.es/>
- 9** <https://www.aliatasaciones.com/blog/los-10-retos-del-sector-inmobiliario-y-de-la-valoracion-para-2020/>. (s. f.). Recuperado 10 de abril de 2020, de <https://www.aliatasaciones.com/blog/los-10-retos-del-sector-inmobiliario-y-de-la-valoracion-para-2020/>
- 10** P. (s. f.). Bienvenidos al futuro del sector inmobiliario. Recuperado 10 de abril de 2020, de <https://proptech.es/>

- 11** Editorial. (2019, agosto 20). Las empresas *Proptech* y sus ventajas para solucionar problemas en el sector inmobiliario. Recuperado 10 de abril de 2020, de <https://www.inmonews.es/las-empresas-proptech-y-sus-ventajas-para-solucionar-problemas-en-el-sector-inmobiliario/>
- 12** Vellido, L. &. (2019, septiembre 10). Esta startup usa chatbots para liberar a los humanos de las tareas aburridas. Recuperado 10 de abril de 2020, de <https://byzness.elperiodico.com/es/innovadores/20190910/botslovers-asistente-virtual-empresas-7621614>
- 13** Te mostramos las ventajas del *proptech* en el sector inmobiliario. (2019, enero 15). Recuperado 10 de abril de 2020, de <https://www.icasas.mx/noticias/ventajas-del-proptech-en-el-sector-inmobiliario/>
- 14** Publicado por: PrensaRE. (2018, diciembre 21). América Latina va entrando a la tendencia *Proptech* mundial. Recuperado 10 de abril de 2020, de <http://prensarealestate.com/america-latina-va-entrando-tendencia-proptech-mundial/>
- 15** *Proptech* Latam Summit - El Encuentro de la Industria del Real Estate. (2020, febrero 4). Recuperado 10 de abril de 2020, de <https://proptechlatam.com/>
- 16** I. (2019a, diciembre 19). Análisis 2019 y retos 2020 de las *Proptech* en España. Recuperado 10 de abril de 2020, de <https://inizar.com/proptech/analisis-2019-y-retos-2020-de-las-proptech-en-espana/>



 **THREEPOINTS**
THE SCHOOL FOR DIGITAL BUSINESS



De:

 Planeta Formación y Universidades