

Expansión START UP

PYMES & EMPRENDEDORES

LOS PROTAGONISTAS DEL EMPRENDIMIENTO

Lecciones de un 'business angel' para emprendedores noveles



Como inversor, **Yago Arbeloa** aprovecha su conocimiento y experiencia en los negocios digitales para identificar oportunidades.

Las 'proptech' reforman el sector inmobiliario



David Bernabéu, fundador de Citibox.



Carlos Pierre, fundador de Badi.



Jesús Encinar, cofundador del portal inmobiliario Idealista.

El negocio tradicional de comprar, vender o alquilar casas ha sido reinventado por nuevas compañías que están construyendo un **sector inmobiliario** en el que proliferan nuevas soluciones más ágiles, basadas en el 'big data' y en sistemas de última generación.

RECOMENDACIÓN

**El Spotify de las finanzas
que aspira a convertirse
en 'unicornio'**

CONVOCATORIA

**Ya están en marcha
los II Premios
Expansión Start Up**

TECNOLOGÍA

**La pandemia de
coronavirus acelera la
digitalización de las pymes**

INNOVACIÓN | PROPTech

El 'ladrillo' se reinventa a golpe de tecnología

El auge de compañías con base tecnológica en el mercado inmobiliario aporta **soluciones rápidas** y ágiles a la hora de vender, comprar o alquilar casas, apoyadas muchas de ellas en el 'big data' y en sistemas de última generación.

M^a José G. Serranillos, Madrid

Siempre se ha considerado al sector inmobiliario como tradicional, con modos de trabajo clásicos, algo obsoletos, que se resistían a abordar cambios o mejoras. Pero, en los últimos años ha surgido un nuevo concepto en este mercado, las firmas proptech, que han supuesto una importante revolución ofreciendo innovaciones acordes a los hábitos del siglo XXI.

Estas compañías, basadas en la tecnología, aportan soluciones ágiles y eficaces en la forma de vender y alquilar casas, así como en la manera de construir las, gracias a avances punteros como el *big data*, la inteligencia artificial o software de última generación. Estos adelantos cobran ahora más sentido, ya que se convierten en una importante vía para que el negocio inmobiliario pueda crecer y ofrecer valor en tiempos difíciles como los actuales, por el impacto de la pandemia. La construcción de viviendas nuevas se paralizó en las primeras semanas del estado de alarma, a lo que se sumaron caídas en la compraventa de casas de más del 50% en meses como mayo. Según algunas previsiones, la caída del precio de la vivienda podría llegar al 3% a finales de año.

Las proptech empezaron a despuntar hace unos años y entonces pocos estaban familiarizados con este modelo de negocio. Pero su crecimiento y los avances palpables que aportan hacen que ya nadie en el sec-



tor sea ajeno a sus utilidades. Ni los empresarios, que se apoyan en sus soluciones para fomentar una construcción más eficiente, ni el consumidor que se vale de ellas para vender, comprar y alquilar casas.

Además de estas aplicaciones se pueden encontrar proptech dedica-

das a la inversión en inmuebles, a la gestión de hipotecas, a la comparación de productos y al análisis de datos para, por ejemplo, detectar en qué zonas de una ciudad suben más los precios de la vivienda.

En España ya operan 353 empresas de estas características, según un

informe que elaboran anualmente Finnovating y Savills Aguirre Newman, una cifra que en el año 2017 se situó en 107. Por tanto, su crecimiento ha sido más que notable en pocos años.

"El sector inmobiliario se está mostrando resiliente, con mucho

De 107 'proptech' que operaban en España en 2017 se ha pasado a 353 en la actualidad

trabajo colaborativo apoyado en soluciones sostenibles, creativas e innovadoras, apoyadas en la tecnología a nuestro alcance y en la experiencia. El objetivo es paliar en el corto plazo situaciones complicadas con soluciones lo más eficientes posible para todos los implicados, mirando al medio plazo y alcanzar un funcionamiento normal lo más rápido posible una vez se establezca la situación sanitaria", explica Hamzah Shamma, consultor en innovación y estrategia en Savills Aguirre Newman.

En su opinión hay una fuerte necesidad de digitalización en el sector inmobiliario y considera que "todavía hay un gran margen de mejora en este mercado que en parte ha llegado y seguirá llegando de mano de las proptech".

Además, el negocio potencial de estas compañías no pasa desapercibido para los inversores. Sonados han sido casos de éxito como la reciente compra de Idealista por parte del fondo EQT, o las distintas rondas de financiación a las que han accedido, entre otras, Citibox, Badi, Housfy, Housell y Prontopiso.

idealista

Se vende
idealista

Fernando Encinar, cofundador del portal inmobiliario Idealista.

El gran escaparate de pisos en Internet

El pasado 10 de septiembre, Jesús y Fernando Encinar, fundadores de Idealista, se convertían en el foco mediático al protagonizar una de las operaciones más exitosas de los últimos tiempos en el ámbito digital. El portal inmobiliario fue adquirido por el fondo de inversión EQT por más de 1.300 millones de euros. Desde sus inicios, la compañía se ha mantenido fiel a la idea inicial para la que fue creada: ser un gran escaparate de casas en Internet para comprar y alquilar en toda España. Pero, en los últimos tiempos, se ha abierto a nuevas líneas de actividad, donde la tecnología de vanguardia juega un papel determinante. Uno de estos proyectos es Idealista Data, un servicio basado en el big data que el portal

ofrece a los profesionales del mercado inmobiliario, ayudándoles a segmentar zonas. "Les facilita información detallada sobre los precios de las viviendas en distritos y barrios de ciudades de toda España", explican desde Idealista. Otra de las iniciativas recientes que ha lanzado la compañía ha sido Idealista Hipotecas, "el primer comparador de hipotecas autorizado por el Banco de España, que actúa de intermediador de hipotecas", señalan. Idealista Energy ha sido otra de sus apuestas más interesantes. Apoyada en el análisis de datos de los millones de casas que gestionan, el portal calcula la energía solar que podría generar un edificio concreto y el ahorro de coste que supondría a los vecinos.