



# LAS 'PROPTTECH' SE SITÚAN AL FRENTE DEL PROCESO DE DIGITALIZACIÓN

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL O EL 'BIG DATA' HAN DADO EL SALTO AL ÁMBITO INMOBILIARIO DE LA MANO DE ESTE ECOSISTEMA, QUE EN ESPAÑA ALGUTINA A MÁS DE 330 'START UP'

POR ANA ROMERO

**H**ay decisiones que se toman de manera voluntaria y otras que vienen impuestas por la coyuntura de cada negocio. Precisamente por ese lado, y animado por el proceso de digitalización que vive el mundo empresarial, el sector inmobiliario se está abriendo a iniciativas muy innovadoras de la mano de pequeñas *start up* tecnológicas.

Así es como ha nacido el término *proptech*, fruto de la contracción de dos conceptos de origen

anglosajón: *property* y *technology*. Este segmento del negocio inmobiliario vive ahora un fuerte desarrollo, con más de 330

negocios de este tipo en España. A nivel mundial, las *start up* tecnológicas vinculadas al *ladrillo* mueven 2.900 millones de dólares, según la plataforma de innovación abierta Finnovating. Al repasar las iniciativas surgidas durante los últimos años en este campo se tiende a pensar exclusivamente en portales inmobiliarios o en plataformas de compraventa, que replican en terreno digital lo que antes se hacía de manera analógica. Y es cierto que ésta es una línea de actividad del *proptech*, pero ni mucho menos es la única. De hecho, el ecosistema existente ya incluye firmas de *big data*, geolocalización, investigación de mercado, *rating*, domótica, Internet de las Cosas y vivienda inteligente, inversión y gestión inmobiliaria, agregadores de oferta y plataformas de financiación hipotecaria, realidad virtual, *software* y *márketing*.

En opinión de Fernando Álvarez-Cascos, especialista de Finnovating, algunos de los desarrollos más llamativos están relacionados con los portales de venta *peer to peer* o P2P, que se utilizan para compartir información en internet. Aquí aparecen plataformas como Housfy o Housell, que eliminan la figura del vendedor tradicional que cobraba un porcentaje sobre el precio de venta de las viviendas en concepto de comisiones. "Con ellas el mercado gana transparencia, pues no se inflan los precios sino que las nuevas firmas cobran sencillamente una cuota fija por alojar los inmuebles sobre los que se realizan las transacciones".

En el capítulo de las tecnologías disruptivas que más están espoleando el nacimiento de nuevas ideas y negocios dentro el mercado inmobiliario es inevitable subrayar la aportación de la inteligencia artificial, en la que se integran las técnicas de *big data*. "Las posibilidades de este entorno están ayudando a ahorrar tiempo y dinero", valora Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, una red con más de 220 agencias.

De hecho, un reciente informe de Accenture estima que la inversión en inteligencia artificial podría elevar los ingresos corporativos hasta un 38% en 2022. "Estamos a las puertas de un cambio radical, que sucederá más pronto que tarde", reconoce Duque. Por lo pronto, ya son tangibles varias aplicaciones de inteligencia artificial en áreas como la atención al cliente, la valoración de los inmuebles o las habituales visitas a las viviendas. Por ejemplo, el uso de

esta tecnología en la tasación permite valoraciones más rápidas y ajustadas, pudiéndose agregar más datos de más fuentes y evitándose, en ocasiones, la necesidad de recurrir a tasadores físicos. "Esto agiliza el trabajo y propicia recortes de tiempo críticos en operaciones como la concesión de hipotecas", ilustra Álvarez-Cascos.

Y hay otras ventajas derivadas del uso de la tecnología. Antes, los agentes inmobiliarios solían aceptar los precios de venta sugeridos por los vendedores de las viviendas para ir luego bajándolos, hasta ajustarlos al mercado. Ahora, con la inteligencia artificial, los profesionales tienen más fácil ofrecer valoraciones objetivas a sus clientes, basadas en indicadores más fiables, que permiten mejorar las decisiones que se toman.

Además, la inteligencia artificial también es útil para aumentar la eficiencia de múltiples procesos, como el de la visita a las viviendas. "Estas técnicas son capaces de determinar, según las preferencias reales de los clientes, si una visita generará una compra o no, eliminando así un tremendo número de reuniones innecesarias", exponen desde Alfa Inmobiliaria.

## DATOS Y CADENA DE BLOQUES

En el *olimpio digital* inmobiliario, la inteligencia artificial y el *big data* suelen estar acompañados por las cadenas de bloques o *blockchain*, porque la capacidad de esta tecnología para estructurar los datos permitirá agilizar e incrementar la seguridad a las operaciones financieras llevadas a cabo digitalmente. Con todo, su uso es todavía bastante limitado, aunque notable "en ámbitos relativos a la cadena de suministro, la certificación y la realización de contratos", detalla el experto de Finnovating, que prevé un amplio margen de mejora el despegue definitivo de esta tecnología.

Las múltiples posibilidades de las nuevas herramientas digitales multiplican el valor de las *proptech*, cuyo atractivo no deja de crecer. Tanto, que el 42% de las que operan en España ya ha recibido algún tipo de financiación y un 21% forma parte del selecto grupo de *start up* que ha levantado más de un millón de euros en rondas con inversores.

En este dinámico entorno siguen apareciendo nuevas propuestas. *Compro tu local*, por ejemplo, está centrada en la compra de espacios comerciales en menos de 72 horas. Otra de reciente creación es *Garantify*, que ofrece a las inmobiliarias rápidos *scoring* de solvencia con el uso de códigos QR. Y también acaba de llegar a España la firma *Helloteca*, una *fintech* especializada en gestión y asesoramiento en hipotecas.