

# La revolución digital va más allá de las compraventas

R. SALVADOR Barcelona

El sector inmobiliario vive desde hace dos o tres años una explosión de *proptechs*: *start-ups* tecnológicas que centran su actividad en el sector, aprovechando la recuperación del mercado inmobiliario en España. Las nuevas *proptechs* son la segunda ola de la revolución tecnológica en el sector: la primera llegó en 2002, con los portales inmobiliarios como Idealista, Yaencontre o Habitacía, que transformaron la comunicación inmobilia-

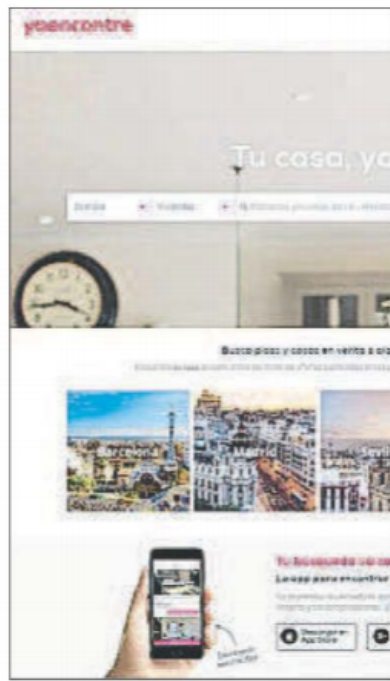
ria pero apenas erosionaron el poder de las agencias como canal básico de comercialización.

Una pléyade de las nuevas *prop-tech* se centran ahora en sustituir a las agencias, poniendo en contacto directamente a compradores y vendedores, con nombres destacados como Cliventa, Housfy, Housell o Propertista. “La tecnología ya parecía que iba a acabar con las agencias inmobiliarias cuando empezaron los portales y luego se demostró que se han convertido en una de sus mejores herramientas”,

recordó Ignacio Martínez-Avial, director general de desarrollo de negocio digital de la consultora Savills Aguirre Newman, que ha elaborado el primer mapa de las *prop-tech* de España.

Las *start-ups* van más allá de intermediar compraventas de pisos: ByHours permite reservar microestancias de pocas horas en hoteles; Go-PopUp permite alquilar espacios comerciales por días; Inmoo es especialista en locales, oficinas, naves industriales y suelo; Spotahome se especializa en alquileres, tanto de pisos como de residencias de estudiantes y habitaciones, sector en el que compite con EasyPiso.

La tecnología ha llegado también a la financiación, con empresas como Housers o Privalore, que canalizan la inversión de particulares en nuevas promociones, y a la concesión de hipotecas, con firmas



Los portales abrieron la vía

como Finteca o Receptum. Otras *start-ups* se han especializado en dar servicio a los profesionales, con empresas de realidad virtual (como Floorfy o XL View), que pueden llegar a sustituir la visita del inmueble y aceleran la venta;

## Los portales abrieron el camino y acabaron siendo instrumento de las inmobiliarias, sin sustituirlas

firmas de *big data* (como Madiva o Realo) que permiten conocer la demanda y el valor real de una vivienda; y proveedores informáticos, de software de gestión para empresas inmobiliarias, con firmas como Inmoweb o Prinex.□