

sector de moda

compraventa de casas de forma flexible y atractiva para los clientes.

crecido un 300 % en la última década, hasta cerca de 8.000 empresas.

“El *proptech* es muy atractivo en estos momentos por dos motivos. Por un lado, la escalabilidad de los proyectos, ya que hablamos de un mercado con un potencial enorme, bien estructurado, con iniciativas transversales que sirven de aceleradores de *start up*. Por otro, el potencial de la internacionalización. España tiene un gran mercado inmobiliario, con empresas muy fuertes que ya han pasado por un proceso de transformación obligadas en parte por la crisis y en parte por la competencia. Ser capaces de trasladar tu modelo de *start up* a países como Reino Unido, Francia, Alemania y Estados Unidos, genera un atractivo para los inversores”, sostiene **Juan Carlos Milena**, emprendedor que ha puesto en marcha hace unos meses **Climbspot**, una incubadora de compañías que buscará oportunidades en el ámbito *proptech*, entre otros.

Las soluciones de estas empresas están digitalizando los contratos y documentos, aplicando el *big data* y el análisis de datos en los procesos, automatizando los trámites con la robótica y la inteligencia artificial, proponiendo herramientas de realidades virtual para visitar las casas...

Un amplio elenco de avances con los que se logra un ahorro de costes en la venta de la casa o el alquiler, además de tener satisfecho al cliente por las facilidades dadas.

Las expectativas de crecimiento son halagüeñas. La compraventa de venta de casas recupera su ritmo y trata de sobreponerse a los efectos

Firmas como Housfy y Spotahome han protagonizado rondas millonarias

de la pandemia, al igual que el resto de sectores de la economía. Las últimas cifras del Colegio de Registradores apuntan a que las transacciones subieron un 61% en agosto con respecto al mismo mes de 2020, hasta las 46.989. Estas operaciones registraron datos negativos a comienzos de año pero a partir de marzo remontaron mostrando incrementos continuados durante estos meses.

La inversión en el *proptech* se ha mantenido también *in crescendo*, confirmando que los fondos ven un fuerte potencial en él. Además de la operación de Housfy, a lo largo de es-

te año compañías como **Tiko** (55,4 millones de euros) han protagonizado importantes movimientos. El último lo firmó hace unos días **Spotahome**, firma fundada por **Alejandro Artacho** en 2014, que levantó 25 millones de euros para consolidar su modelo de alquiler de larga distancia 100% digital en los 28 países en los que está presente.

Compañías extranjeras que entran en el mercado español también están cerrando rondas cuantiosas, como los 17 millones de euros captados por **Nomad Homes**, nacida en Dubái, que le servirán para expandirse por Europa, comenzando por España y Portugal. “España es un país con varias ciudades de interés, con mucho movimiento internacional y que tienen un mercado inmobiliario muy dinámico”, afirmaba **Helen Chen**, cofundadora y CEO de la compañía, hace unos días cuando se anunciaba la operación.

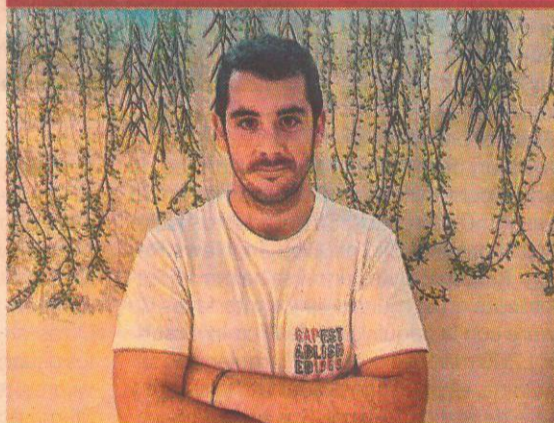


Jeroen Merchiers y Guillermo Ceballos son los fundadores de Zazume.

Un casero digital para jóvenes

El alquiler de viviendas es otro de los ámbitos, dentro del inmobiliario, que más se está transformando en los últimos años. Con propuestas como la ofrecida por **Zazume** se digitaliza todo el proceso de arrendamiento de un piso y, además, la plataforma dispone de servicios como el ‘renting’ de muebles, pedir citas para un masaje, llevar ropa a la tintorería o contratar un seguro de hogar. Una idea pensada para un público joven acostumbrado a la tecnología y que exige flexibili-

dad y servicios fáciles. La ‘start up’ fue puesta en marcha hace unos meses en Barcelona por Jeroen Merchiers, exdirectivo de Airbnb, y Guillermo Ceballos. “La plataforma SaaS está enfocada al profesional inmobiliario, desde agencias a administradores. Con ella una sola persona del equipo de la compañía puede llegar a gestionar hasta 500 propiedades al día de forma cómoda e intuitiva. El usuario final, el inquilino, accede con un sólo clic a todos los servicios”, explican.



Víctor López, fundador de HiHomie.

Ahórrase hasta 15.000 euros

La tecnología de **HiHomie** promete ahorros de hasta 15.000 euros en la compra de una casa. ¿Cómo? Con la digitalización del proceso de compraventa de una vivienda y la intermediación con los bancos para la concesión de la hipoteca que ofrece esta compañía fundada por Víctor López. Todo ello sin comisiones y con un ahorro también de tiempo, reduciendo el plazo de venta de una propiedad de 12 ó 18 meses a 30 días. “En la plataforma se puede realizar la firma del contrato de forma

digital, tanto de la reserva del inmueble como el de arras o un alquiler. Se puede subir la documentación directamente a la web y hacer seguimiento y se incluyen ‘tours’ virtuales y posibilidad de agendar una visita física para conocer la casa”, explica Víctor López. El acompañamiento al cliente es algo esencial para esta compañía, resalta este emprendedor: “Asignamos un asesor tanto para la parte inmobiliaria como para la hipotecaria que gestiona toda la operación”.

Un ‘tour’ virtual para ver cada rincón

Las visitas virtuales a las casas han ganado protagonismo en el último año con el fin de evitar riesgos de contagio. Una de las ‘start up’ que ofrecen este tipo de servicios es **Nodalview** dirigida a los agentes inmobiliarios. Según cuenta **Thomas Lepelaars**, CEO de la compañía, “nuestra tecnología se adapta a la forma de trabajar de los agentes, ya sea transformando un simple ‘smartphone’ en una cámara profesional con inteligencia artificial o con una herramienta de 3D para maximizar el alcance de las propiedades en los canales online y reinventar la forma de vender del sector inmobiliario”. De esta manera, con las visitas virtuales de Nodalview se consigue una mejor interacción entre las personas que buscan casa y los agentes inmobiliarios, quienes pueden enseñar su interior de una forma inmersiva. La solución ofrece vídeos, planos

de las distintas plantas de la vivienda y fotos para que el comprador se haga una idea lo más real posible de su futuro hogar.



Thomas Lepelaars, CEO de Nodalview.

Una aliada para las inmobiliarias

Floorfy es una de las ‘proptech’ que pronto vieron el filón de las visitas virtuales a las viviendas. Su fundador, **Sergi Jiménez**, junto a un grupo de profesionales pusieron en marcha en 2016 este proyecto, participado por Wayra, el ‘hub’ de innovación de Telefónica, que durante el confinamiento hizo posible que portales inmobiliarios como Fotocasa, Idealista y Habitaclia pudieran seguir enseñando casas a los clientes mediante su herramienta que muestra cada rincón. Con ella se puede acceder a ‘tours’ virtuales planos 3D, planos de planta y fotografías HD. Floorfy ya ha virtualizado 75.000 activos. Uno de los acuerdos recientes alcanzados por la compañía ha sido con Housell, la fir-



Equipo de Floorfy, ‘start up’ de realidad aumentada.

ma que digitaliza el proceso de compraventa de viviendas. Las previsiones de ambas ‘start up’ es alcanzar las 500.000 visitas en 3D a cierre de 2021.