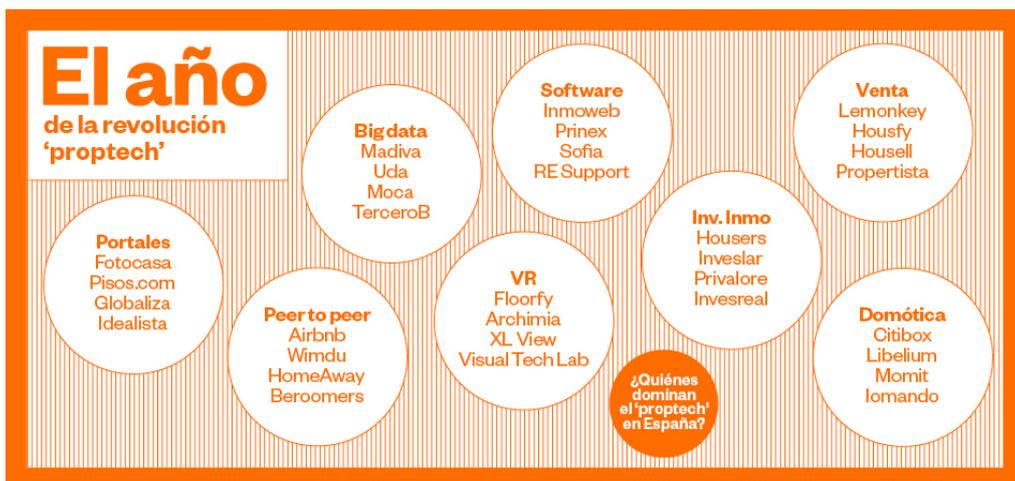


Empresa

2017, el año en que el 'proptech' dictó el futuro del inmobiliario

El BIM, el crowdfunding o las agencias *online* son algunas de las tecnologías que han entrado con fuerza en el *real estate* español, donde las *start ups* especializadas en el sector ya se cuentan por 171, algunas de ellas impulsadas por grandes compañías tradicionales que no se quieren quedar atrás en el proceso de digitalización del mercado inmobiliario.

Jabier Izquierdo
22 dic 2017 - 04:55



En el camino hacia la digitalización que ha iniciado el *real estate* español en 2017, el *proptech* son los zapatos. Este vehículo de recursos tecnológicos ya cuenta con 171 empresas especializadas en el país que dan trabajo a un número superior de 5.000 profesionales. Este sector 4.0 ha crecido a un ritmo del 300% en los últimos doce meses, pero el acelerón más brusco se espera para 2018. De momento, ha tocado el timbre de un mercado inmobiliario que, aún con dudas, comienza a abrirle la puerta. No le queda otra: la inversión mundial en *proptech* supera los 2.600 millones de dólares.

Una de las primeras compañías inmobiliarias que abrazaron a las *start ups* del *real estate* fue Aguirre Newman. La consultora, avisada por los mercados de Estados Unidos y Reino Unido, dos plazas fuertes del *proptech*, lanzó en febrero una división especializada en esta industria que puso como nombre Aguirre Newman Digital y en la que, bajo el liderazgo de Ignacio Martínez-Avial, cuenta con la colaboración de Finnovating.

Además, **la consultora lanzó un portal, *proptech.es*, en el que se clasifican las empresas españolas del sector**, ramificadas por las diferentes especialidades en la que la tecnología apoyará el crecimiento del mercado inmobiliario: desde el *big data* a las inmobiliarias digitales, pasando por el *peer to peer* del que saca partido Airbnb a la realidad virtual o la inversión inmobiliaria. Este último apartado ha sido la gallina de huevos de oro del *proptech* nacional, con un crecimiento que ha llevado a las compañías punteras de este mercado a comenzar su expansión internacional gracias a su gran volumen de ventas.

La consultora Aguirre Newman lanzó en febrero su división digital en colaboración con la compañía especializada Finnovating

Housers es una de las principales compañías de la inversión inmobiliaria a través de su plataforma digital de *crowdfunding*. La compañía prevé cerrar 2017 con 50 millones de euros de inversión y 100.000 usuarios, después de abrir delegación en Italia y Portugal.

La *proptech* fue, además, la primera empresa de su mercado en recibir la autorización para operar de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (Cnmv). Tras completar varias rondas de financiación y ampliar capital, la compañía, creada

en 2015 por Álvaro Luna y Tono Brusola, entró en el mercado italiano en junio con el objetivo de captar diez millones de euros con los que adquirir 35 activos inmobiliarios, comenzando en Milan.

Cuatro meses más tarde, Housers abrió delegación Portugal. En el país luso lanzó una primera promoción y un mes más tarde ya había captado 193.000 euros para la compra de una vivienda en Lisboa.

Pero la ambición de la compañía no se detendrá con el nuevo año. La empresa prevé entrar en tres nuevos países europeos en 2018 con el objetivo de alcanzar los 200 millones de euros de inversión durante el próximo ejercicio, tal y como adelantó EjePrime. En sus dos años de vida, Housers ha entregado 3,1 millones de euros a 10.000 inversores.

Las *proptech* de inversión han crecido notablemente durante 2017, lo que ha impulsado la internacionalización de algunas de ellas

Por el continente también viajará el próximo año otro de los actores de la inversión inmobiliaria digital, Inveslar. La compañía española, que en octubre ultimó una ronda de financiación de medio millón de euros, prepara su incursión en diez ciudades europeas durante 2018, en mercados en auge como son los de Francia, Italia, Portugal y Bélgica.

De un modo muy parecido a Housers e Inveslar opera Cislend. Esta *proptech* madrileña, creada el exPwC Manuel Gandarias, arrancó su actividad en noviembre con la vista puesta en el *crowdlending*. Esta rama de la financiación participativa se centra en mediar entre promotores e inversores, agilizando los trámites burocráticos y simplificando los procesos administrativos. Las aspiraciones de la compañía pasan por alcanzar la veintena de promociones y los diez millones de euros de financiación durante 2018.

La agencia tradicional, amenazada

Ahora bien, si hay un sector que se puede ver amenazado en el próximo año ese es el de las agencias inmobiliarias tradicionales. La entrada al mercado de compañías como Lemonkey, lanzada en junio por Housers y con Aguirre Newman Digital en su accionariado, podría impactar en el mercado clásico. En el caso de esta *proptech*, su

expansión ha sido fulgurante, ya que en dos meses ya había abierto delegación en cuatro ciudades de España (Madrid, Barcelona, Palma de Mallorca y Castellón). Además, en noviembre, la inmobiliaria *low cost* abrió una primera ronda de financiación, de 300.000 euros, tal y como adelantó EjePrime.

Otra de las grandes rivales de las agencias tradicionales en 2017 ha sido Housfy. En junio, la plataforma inmobiliaria anunciaba su intención de internacionalizar su actividad. Un mes después, la compañía surgida en 2016 con el liderazgo de Albert Bosch, exGroupalia, ya había recabado 700.000 euros en una ronda de financiación que le permitió viajar al sur de Europa, adelantado por EjePrime.

Cliventa, nacida en 2016 y que ya opera en Valencia y Alicante, además de en Madrid y Barcelona, ha preparado durante el año su próximo salto a todo el territorio nacional. Para ello, la *proptech* catalana viajará primero hasta el sur para iniciar su expansión en Sevilla y Málaga en 2018, para después de captar cerca de un millón de euros en dos rondas de financiación durante los últimos meses. La primera de ellas la abrió en agosto, cuando captó 375.000 euros al recibir la confianza de las promotoras RTV y Grupo BR.



Por su parte, respaldada por una gran empresa, nació Housell en abril. El *servicer* Haya Real Estate financió la creación de esta inmobiliaria *online* que, tras poco más de seis meses de vida, inició una ronda de financiación con la que espera duplicar plantilla a comienzos de 2018.

Sin embargo, fuera de España también hay quien cree en el próspero futuro del

negocio *online* del residencial inmobiliario. Con este pensamiento invirtió en el mercado español el francés Sébastien Marion, fundador de Kasaz, una agencia *proptech* radicada en Barcelona. Este informático, extrabajador de King, la *start up* creadora del juego para móviles Candy Crush, aspira a colocar a su empresa en el liderato de las empresas de su segmento antes de abril del próximo año, poco antes de que expanda su negocio a Madrid.

El BIM, los buzones inteligentes y la venta exprés

Uno de los grandes avances con los que contará en los próximos años el mercado de viviendas en materia tecnológica es el de la realidad virtual (VR). **Apoyado por el sistema BIM, empresas españolas ya trabajan con promotoras de viviendas y gestores de activos retail para introducir su tecnología en el proceso de construcción.**

Proptech como la aragonesa BaboonLab, que diseña herramientas que permiten al comprador testear y ver la casa o el centro comercial durante el proceso de edificación, permitiendo al inversor realizar alteraciones en el activo y minimizando los gastos en retrabajos.

Si la realidad virtual es ya una realidad en la construcción, Citibox espera que en el futuro lo sean también los buzones inteligentes. Esta *proptech* española ha colocado ya sus boxes en oficinas de Merlin y Colonial, así como en futuros proyectos residenciales *prime* de Vía Célere.

La agencia ProntoPiso garantiza vender la vivienda en menos de 90 días o se compromete a adelantar al propietario el 95% del importe

Además, en el último mes de 2017 nació ProntoPiso, el primer proyecto de una *start up* inmobiliaria de Antai. Con un capital de tres millones para arrancar en Madrid y Barcelona, **la *proptech* está especializada en la venta exprés de viviendas, con el compromiso previo de que si no consigue vender el inmueble antes de 90 días la propia empresa adelanta el 95% del importe al propietario.** La compañía digital está liderada por Andrés Pla (Century21) y Diego Paradinas (JLL) y, además de Antai, ha recibido el respaldo financiero de Global Founders Capital, Picus Capital y Global Growth Capital.

NeinorNext, la apuesta digital de Neinor

2017 ha sido también el año en el que ha nacido NeinorNext. Financiada por Neinor

Homes y la tecnológica Barrabés.biz, esta aceleradora de *start ups* sondea todo el mercado *proptech* en busca de diez proyectos que puedan resultar útiles para la promotora en su proceso de digitalización de sus proyectos en oferta e incluso de la propia compañía.

El casting de esta *venture builder* está previsto que culmine en enero y, tras seis meses de crecimiento y maduración, se tomará la decisión de si invertir en el desarrollo de las soluciones tecnológicas que se hayan escogido.