
Mercado

El 'boom' de las 'proptech': un mercado que crece al 300% y que genera 5.000 empleos en España

Madrid y Barcelona concentran ocho de cada diez de estas compañías tecnológicas relacionadas con el *real estate*, surgidas en su mayoría en los últimos tres años.

J. Izquierdo. Madrid
16 nov 2017 - 13:20



1 / 3

<https://www.ejeprime.com/mercado/el-boom-de-las-proptech-un-mercado-que-crece-al-300-y-que-genera-5000-empleos-en-espana>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

En el mundo, lleva generado una inversión de 2.600 millones de dólares sólo en 2017 y la previsión dicta que seguirá creciendo los próximos años. En España, crece a un ritmo del 300% y sus profesionales son ya unos 5.000. Así se eleva por la *nube* del real estate el sector del *proptech*, el producto estrella entre la tecnología aplicada a la economía. Sólo en el último año, el número de este tipo de *start ups* ha pasado de 51 a 166 en España, según ha indicado Rodrigo García, consejero delegado de Finnovating, en el marco del encuentro Unconference PropTech que se está celebrando durante el día hoy en Madrid.

La mayoría de estas empresas están desarrolladas y basadas en Madrid y Barcelona, donde se concentra el 78% del mercado. Es decir, ocho de cada diez *proptech* han nacido en las dos grandes ciudades del país. Asimismo, el crecimiento del sector está siendo vertiginoso, puesto que el 70% de ellas no tienen más de tres años de vida. Desde 2014, este tipo de *start ups* se han multiplicado con un perfil de empresa que es bastante común entre buena parte de ellas: trabajan con menos de diez empleados (en un 60%), colaboran con alguna compañía inmobiliaria (70%, y el 56% con tres o más) y nacen con pulmón financiero, puesto que **el 67% de las *proptech* españolas nunca han abierto una ronda de financiación.**

Según Finnovating, este sector tecnológico tiene cuatro puntos claros de modelo de negocio y desarrollo: primero, integrar su producto en el funcionamiento de las empresas inmobiliarias con las que colaboran, también tener un acceso a la base de clientes de las mismas, así como poder entrar en programas de aceleración de la *start up* y lograr, como cuarto punto de los principales objetivos de estas compañías, inversión directa por parte de los actores del *real estate*.

Atraer más clientes, objetivo de futuro

En una situación actual donde la satisfacción de las *proptech* es casi unánime con respecto a sus sinergias con el sector tradicional del mercado inmobiliario (es aprobada por el 99%), el futuro se presenta con diferentes retos e inquietudes. El 42% de las *start ups* del sector esperan atraer más clientes a su negocio, con un 27% que pone como primer punto el cerrar acuerdos con patrocinadores, dejando en un 18% las empresas que buscarán en 2018 obtener más capital para una próxima ronda.

En la conferencia, realizada en la sede central de Aguirre Newman en Madrid, también tomó parte el consejero delegado de la consultora en el ámbito digital, Ignacio Martínez-Avial. El representante de la compañía española ha explicado que su empresa quiere “ayudar al desarrollo de este sector”, entre otros aspectos, “fomentando la conexión entre el sector *proptech* y el tradicional”. “Somos un *player*

muy importante en el *real estate* y podemos aportar mucho en este sentido”, asegura.

“Creemos que el proptech no es una moda, es una realidad”, ha analizado Martínez-Avial, quien se ha mostrado convencido de que “vienen nuevas formas de levantar y vender edificios”. A los 80 consejeros delegados de empresas *proptech* que se están dando cita en el meeting, el ejecutivo de Aguirre Newman les ha dejado un mensaje final: “Necesitamos vuestra tecnología, pero también el *know-how* de la experiencia del sector. Con ello, vamos a transformar el sector inmobiliario”.