

---

Mercado

# Fernando Álvarez-Cascos (Finnovating): “Las ‘proptech’ deben colaborar con las grandes empresas para internacionalizarse”

El consultor de Finnovating advierte que aquellas empresas dedicadas al análisis de datos que no incorporen la tecnología pueden quedas desplazadas por las *proptech*.

---

Marta Casado Pla  
25 jul 2019 - 04:56



---

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/mercado/fernando-alvarez-cascos-finnovating-las-proptech-deben-colaborar-con-las-grandes-empresas-para-internacionalizarse>

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.

---

---

Fernando Álvarez-Cascos, consultor *proptech* de Finnovating, considera que el principal reto de estas compañías es colaborar con grandes empresas para demostrar la eficacia de su modelo de negocio y conseguir internacionalizarse. En este sentido, el consultor cree que las empresas dedicadas al análisis de datos que no avancen en este sentido podrían quedar desplazadas por las *start ups*.

**Pregunta: ¿Cómo se perciben las *proptech* en el sector inmobiliario?**

**Respuesta:** Todas las empresas del sector inmobiliario ven las *proptech* como una oportunidad, si bien un 20% consideran que son también una amenaza. Por ahora, las empresas prefieren colaborar, realizar pruebas piloto o crear modelos conjuntos de negocio, antes que invertir. Una inversión requiere mucho capital inicial y, por ahora, las empresas del sector inmobiliario prefieren integrar las *proptech* de forma orgánica en su modelo de negocio y, si la colaboración sale rentable, integrarla posteriormente.

**P.: ¿Pueden las *proptech* desplazar a las empresas tradicionales?**

**R.:** Nosotros dividimos el sector inmobiliario en cinco grandes categorías: promotoras, patrimonialistas, consultoras, tasadoras y *servicers*. Las empresas que pueden ver a las *proptech* como una amenaza son aquellas que, o avanzan con la transformación digital, o las *start ups* les pueden comerles parte del pastel.

**P.: ¿Cómo, por ejemplo, las tasadoras?**

**R.:** Sí. Si las compañías que se dedican al análisis de *big data* no avanzan en este sentido, pueden quedar desplazadas por una *start up*.

**P.: ¿Qué pueden aportar las *proptech* al mercado inmobiliario?**

**R.:** Por ahora, están aportando transparencia, tanto para el cliente como entre compañías. Entrando en el detalle, estas empresas aportan mejor uso de los datos. Hasta ahora, toda la información que se recogía de los activos inmobiliarios no se trataba. Estas *start ups*, aplicando *big data*, son capaces de mejorar la toma de decisiones y la gestión de edificios. Además, también ayudan a mejorar los procesos de venta de viviendas. En resumen, las *proptech* ofrecen transparencia y eficiencia al sector, además de una mejor respuesta para el cliente final.

**P.: ¿Ha evolucionado el modelo de negocio de las *proptech* desde que se crearon?**

**R.:** Los *marketplaces* y empresas de *crowdfunding* siempre han existido. El *boom* se ha dado en el ámbito de la gestión de edificios o financiación para compra de viviendas. En cualquier caso, todas las verticales están experimentando un crecimiento orgánico sin que ninguna destaque por encima de las otras.

**P.: ¿Qué necesitan las *proptech* para tener más presencia en el mercado inmobiliario?**

**R.:** Colaborar con compañías. España es un país que tradicionalmente invierte poco

---

en estas empresas. En comparación con Europa, la diferencia es clara. Las compañías españolas con menos capital son capaces de competir en modelo de negocio con las europeas. Sin embargo, a la hora de la verdad, cuando una compañía decide con qué *start up* colabora, generalmente acude a una europea. Las compañías españolas necesitan demostrar que su modelo de negocio es válido colaborando con las grandes empresas españolas.

**P.: ¿Cómo se puede aumentar la colaboración con las empresas?**

**R.:** Nosotros planteamos que primero hagan una prueba de concepto. Es decir, que carguen una serie de datos que no son actuales de la compañía, o que no repercuten en su negocio, y vean los resultados. Si les encajan y ven que han obtenido eficiencia en los procesos, pueden pasar a realizar una prueba piloto y, finalmente, colaborar. Es la mejor opción para que las *proptech* demuestren a las compañías del sector inmobiliario que están preparadas para ayudarles a mejorar su modelo de negocio.

**P.: Lógicamente, en los últimos años, la inversión en las *proptech* ha aumentado. ¿Cuál es la previsión para los próximos años?**

**R.:** En los últimos años, ha habido un aumento de la inversión porque hasta hace prácticamente dos años las *proptech* no existían. La tendencia natural es que cada año se invierta más en este tipo de empresas porque serán compañías testadas, con modelos de negocio que funcionan.

**P.: ¿El sector inmobiliario va por detrás de otros sectores en términos de innovación?**

**R.:** Las *fintech* van dos años adelantadas a las *proptech*. Sin embargo, ahora el sector financiero está empezando a analizar las *proptech*, del mismo modo que el sector inmobiliario estudia el uso de *fintech*. La innovación es transversal.

**P.: ¿Qué recorrido tienen las *proptech* en el mercado inmobiliario?**

**R.:** Las *proptech* siempre van a estar allí, porque están ocupado un espacio que las grandes compañías no pueden cubrir. Estas *start ups* siempre van a aplicar tecnología a un nuevo modelo de negocio que ayude a mejorar los existentes. Las *proptech* siempre van a ir un paso por delante de las grandes compañías porque ellas no van a tener la flexibilidad o agilidad para adelantarse.

**P.: ¿Cuáles son los retos de las *proptech*?**

**R.:** Deben conseguir colaborar con las grandes empresas para demostrar que el sector es de los más potentes de Europa y poder conseguir la internacionalización que están consiguiendo otros países.