

---

Mercado

# Revolución 'proptech': cuando la administración de fincas dejó la oficina

Se avecinan cambios en el modo en que se gestionan las comunidades de vecinos, en todos sus aspectos. Desde la forma de contratar y pedir servicios, la reclamación de una fianza o cualquier incidencia en el inmueble, hasta cómo se firma un contrato de arrendamiento.

Jabier Izquierdo  
28 feb 2018 - 04:53



*¿Qué atrae el proptech? ¿Para qué sirve? ¿Quiénes son sus protagonistas, los principales players que han seducido a la generación millennial? ¿Por qué se miran y compran pisos a través de una pantalla, se toman decisiones a través del big data y se invierte en una casa para después venderla junto a otros cientos de internautas? ¿Qué beneficios y qué cambios conllevará la digitalización del sector inmobiliario en España? EjePrime realizará a lo largo de las próximas semanas una serie de reportajes que abordarán la revolución de la tecnología 4.0 en el real estate, tratando de manera pormenorizada las distintas líneas de negocio que se han desarrollado ya en el sector, pero también de las que están por llegar.*

La administración de fincas se prepara para vivir una revolución. Dentro de unos años, nadie recibirá las actas de las juntas por correo ordinario, sino que las tendrá accesible desde su *app* o preguntándole a Siri o Google. Además, ya se puede decir

---

adiós al burofax y tramitar reclamaciones con soporte legal por tres euros. Estas son dos de las muchas novedades que se avecinan en el sector de la gestión de viviendas y comunidades vecinales.

“Más que hablar de cómo el *proptech* ha revolucionado el negocio, se debería hablar de **cómo el *proptech* está reajustando el negocio a las exigencias del mercado**”, apunta José María Berlanga, consejero delegado de Colindar. Esta *start up* española permite administrar una comunidad de vecinos a través de su plataforma *online*. “Los clientes cada vez son más exigentes: el valor añadido que se dé a cualquier servicio vale tanto o más que el servicio base”, asegura Berlanga.

Como Colindar existen ya muchas *proptech* especializadas en este segmento tecnológico del *real estate*. Okidoc, Citygrum y Plusvecinos.com son otras de las empresas españolas que han nacido en esta década con el objetivo de reconfigurar la forma en la que los propietarios y los inquilinos confían la gestión de las viviendas. Todos ellos consideran que **la mayor ventaja que se le ofrece al cliente es la agilidad de los pasos y el abaratamiento de los costes**.

## **Las administraciones de fincas online aseguran que su servicio agiliza la gestión de las incidencias y abarata los costes**

“La administración de las fincas responde a un modelo mixto en el que las tareas cotidianas que solían robar tiempo y recursos al administrador, sin aportar valor al vecino, ahora se pueden hacer digitalmente”, destaca Eladio Sineiro, consejero delegado de Plusvecinos.com. De todos modos, “el trato personal y la preocupación con las visitas a la finca aportan valor al trabajo del administrador y son importantes para que el negocio ofrezca un servicio impecable”, afirma Sineiro.

Hoy por hoy, **algunas *proptech* permiten que se comuniquen incidencias al administrador a cualquier hora y cualquier día de la semana**, con el único requisito de contar con conexión a internet. Lo mismo ocurre con el alquiler de las pistas deportivas comunitarias, que actualmente casi todas las nuevas promociones ofrecen en sus proyectos residenciales. Todo está diseñado para el propietario del futuro, según apuntan los expertos en la materia.

---

Las novedades que ofrecen estas empresas, que tendrán su continuación en los próximos años, están poniendo en riesgo a **las administraciones de fincas tradicionales que “pagan con un coste elevadísimo por no tener su despacho digitalizado y sus procesos optimizados”**, según Berlanga. “Los administradores que no se adapten al mercado, que no den el servicio que realmente pueden dar, terminarán muriendo”, apostilla el directivo de Colindar.

## **Las empresas que mantienen el modelo tradicional corren el riesgo de que, “si no se adaptan al mercado digital, acaben muriendo”, según Berlanga (Colindar)**

“Aunque hay mucho parque de fincas con una edad de propietarios que no manejan las tecnologías, esa rotura tecnológica se mitigará en menos de diez años –destaca Sineiro- y, por tanto, una administradora que no ofrezca servicios básicos de forma digital perderá competitividad”.

A este último punto, Jordi Soriano, fundador de Citygrum, añade que **“los consumidores exigen cada vez más obtener respuestas y el producto al momento; gracias al *proptech*, se le aporta inmediatez y transparencia al cliente”**.

### **Un boom en el que el *blockchain* tomará la palabra**

Actualmente, la administración de fincas online está a las puertas de un *boom*. “En cuanto se eliminen las pocas barreras que quedan veremos dos escenarios posibles: un sector renacido, fortalecido y en línea con la demanda o la llegada de algún proyecto que haga temblar al sector actual tal como hizo Uber o Cabify con el sector del taxi o las *fintech* con los bancos”, apuntan desde Colindar.

Plusvecinos lleva siete años en el mercado y su consejero delegado cree que **“la maduración del sector se antoja lenta, sobre todo por una falta de implicación en la manera de ofrecer estos servicios por parte de los administradores a las fincas, ya que por el momento no suelen ser productivos en esta tarea, algo que seguro cambiará paulatinamente”**.

Comparte esta idea Soriano, que asegura que “la curva de adaptación por parte del cliente es progresiva, así que los servicios y el nivel de disrupción de los procesos

---

gestionados irá en aumento”. Según el fundador de Citygrum, *proptech* especializada en la administración de propiedades para el alquiler turístico, el negocio “evolucionará hasta un nuevo tipo de administración completamente distinta a la actual”.

Con esa idea de una próxima disrupción trabaja Okidoc. Esta *start up* alicantina nació a finales de 2016 con la idea de ahorrar tiempo y coste al cliente en la formulación de contratos de alquiler y la notificación de incidencias entre arrendadores y arrendatarios. La empresa, dirigida por Óscar Campos, ofrece la posibilidad de generar un correo electrónico certificado, tan legal el tradicional burofax, “pero a un precio mucho más barato”, apunta el consejero delegado. Sus *okidoc* cuestan entre tres y cuatro euros, mientras que el envío de una página de burofax ronda los 25 euros. “Al inquilino le cuesta gastar 25 euros para reclamar al propietario 300 euros, pero tres euros ya es otra cosa”, afirma.

## Okidoc ofrece el envío de un documento legal semejante al burofax por tan sólo tres euros

Próximamente, la compañía sacará al mercado el contrato de alquiler vacacional y el de habitación para trabajadores y estudiantes, un tipo de contrato que habitualmente ha sido muy opaco.

Campos, además, habla del *blockchain*, una tecnología que “cuando se desarrolle de verdad, y la sociedad coja confianza en su uso para contratos de viviendas, el mercado evolucionará mucho”. “En Reino Unido y Estados Unidos ya hay algunas empresas que lo están utilizando, igual que la inteligencia artificial para la predicción de sentencias, que te dirá si te conviene ir a juicio o no con tu inquilino o propietario”, apunta. Además, este especialista en *legaltech*, la rama jurídica-tecnológica del inmobiliario, vaticina que “para 2020 veremos mucha integración en este tipo de empresas: ahora está todo muy atomizado, con muchas empresas, sí, pero pequeñas”.