

---

Mercado

# Revolución ‘proptech’: las ‘start ups’ se preparan para una nueva oleada de operaciones corporativas

Las *start ups* que dan servicio al sector inmobiliario se preparan para un año de consolidación y crecimiento, en algunos casos con su internacionalización, en un mercado que no tiene sitio para todas.

Jabier Izquierdo  
14 mar 2018 - 04:57



Están todas las que son, pero no todas las que están serán el año que viene *proptech*. Este 2018 puede marcar más nítidamente el camino de la transformación digital del sector inmobiliario en España. Al *real estate* nacional le falta aún mucho por aprender, por probar, y también por invertir en el mundo de la tecnología aplicada a esta industria tan tradicional y poco dada a los cambios.

**“Lo que está ocurriendo ahora es que, aunque no quiera, el sector se ha de transformar, porque el cliente se lo exige”**

---

. Esta afirmación de Alfredo Díaz-Araque, experto en *proptech* y director de esta área en Real Estate en Citibox, habla claro sobre la revolución que, a su parecer, supondrá el *proptech* en el *real estate*. El cliente, epicentro de la mayoría de titulares y declaraciones que realizan actualmente los grandes actores de la industria en España, “has de entenderlo, saber qué es lo que quiere o si no acabarás mal”, advierte el ejecutivo.

Por ello, **muchas empresas inmobiliarias ya han comenzado su proceso de digitalización**. Un camino en el que se unen sus objetivos, y en el que “muchas *proptech* fracasan porque no están posicionadas adecuadamente ante su cliente”, recuerda Josep Jorge, socio director de AW/Fomenti y director del Proptech corner La Salle Technova en Inmotecnia Rent, la primera feria inmobiliaria que se centró en este mercado, cuya primera edición tuvo lugar el año pasado en Barcelona.

## Josep Jorge: "Muchas *proptech* fracasan porque no están posicionadas adecuadamente ante su cliente"

**Ambos ejecutivos creen que 2018 será el año de la consolidación del *proptech*, mientras que 2019 será el de los movimientos en operaciones corporativas de mayor escala en el sector.** “Hay unos cuantos líderes que están integrando nuevos servicios o lanzando servicios complementarios a su idea o función original”, explica Jorge, quien cree que algunas de las *start ups* que no logren crecer serán absorbidas por empresas foráneas “interesadas en expandirse a España”. **“Cuando llegan a series de internacionalización, compran al *proptech* local porque ya conoce el mercado”,** apunta el directivo.

Las pequeñas empresas que conforman el mapa *proptech* en España ya son más de 180. Según Díaz-Araque, las *start ups* nacionales están “en el punto de mira de determinada gente”. “Profesionales de Reino Unido o Lituania con la que contacto me pregunta mucho sobre cómo está el *proptech* en España”, explica el experto, que destaca que “ellos están muy evolucionados”, aunque cree que las empresas españolas aún podrán no sentirse intimidadas por los gigantes extranjeros. “Quizá el año que viene pueden empezar a moverse con operaciones corporativas en el país y puedan comprar una *start up* local”.

“Lo que veo es un 2018 en el que, además de nuevas empresas, vamos a ver la consolidación de algunas que llevan ya tres años trabajando”, asegura Díaz-Araque.

---

Pero todo no es positivo en esta industria. Tanto Díaz-Araque como Jorge coinciden en que “habrá algunas *proptech* que no continuarán con su actividad porque no hay sitio para todas”.

Por sectores, ambos ejecutivos opinan que todos los mercados van a tener que crear perfiles digitales, cada uno en su grado. Aunque, si se ha de destacar a algún segmento, **residencial y oficinas son los que más implementarán el *proptech* en sus industrias, “por el B2C”**, apostilla Díaz-Araque.

#### **Absorciones, sinergias o aceleradoras**

Tras despertar del letargo en materia digital en 2017, el *real estate* español enfila este año con la capacidad de invertir en *proptech*. Pero tiene un problema importante, según Díaz-Araque: “**hay poca gente con sensibilidad digital en los equipos de los grandes *players* del sector**”.

El ejecutivo se encuentra en sus conversaciones con responsables de empresas inmobiliarias tradicionales con “profesionales totalmente ajenos al mundo digital, sin capacidad aún para el cambio”. “**Al sector le falta todavía tiempo para entender la necesidad de incorporar al *proptech***” en su día a día, agrega.

Este aspecto ha ralentizado la apuesta por este mercado por parte de grandes empresas, si bien ya hay varias que buscan desarrollar la tecnología y que planean posibles operaciones corporativas con *proptech* nacionales. Ese es el caso de Neinor Homes, que creó hace unos meses NeinorNext junto a la compañía digital Barrabes.Biz. O Neinver, que sacó el pasado abril su propio *venture builder proptech*.

## **Neinor Homes, Neinver, Savills Aguirre Newman o JLL ya han realizado acciones para la transformación digital**

Además, grandes socimis como Colonial han fichado talento del mercado digital para sus equipos, como es el caso de Aleix Valls, ex consejero delegado del Mobile World Congress. Asimismo, la consultora Aguirre Newman lanzó la plataforma Proptech.es junto a Finnovating, mientras que JLL creó Spark en Estados Unidos, “un laboratorio liderado por dos cerebros de Silicon Valley como Mihir Shah y Yishai Lerner”, según cuenta Díaz-Araque en su blog *Spanish Proptech*.

---

El responsable de liderar el lanzamiento de Aguirre Newman Digital es Ignacio Martínez-Avial, que comparte esta labor con la de director general de desarrollo de negocio corporativo de la consultora. El ejecutivo explica que “en 2018 habrá consolidación”, pero añade que **“está habiendo muchísimo interés por parte de empresas inmobiliarias por entrar como inversores en rondas de financiación en las start ups”**. Los grandes *players* del sector quieren “meter pie en el mundo digital, ver desde dentro lo que ocurre en una tendencia al alza en el *real estate*”.

Las sinergias que se realicen no dejarán sin libertad a las *proptech*, apuntan los expertos. Al fin y al cabo, **“las start ups tampoco se pueden ver condicionadas del todo por la participación de grandes inmobiliarias en su accionariado”**, apunta Díaz-Araque, quien cree que, de momento, “se verán más asociaciones que absorciones”.