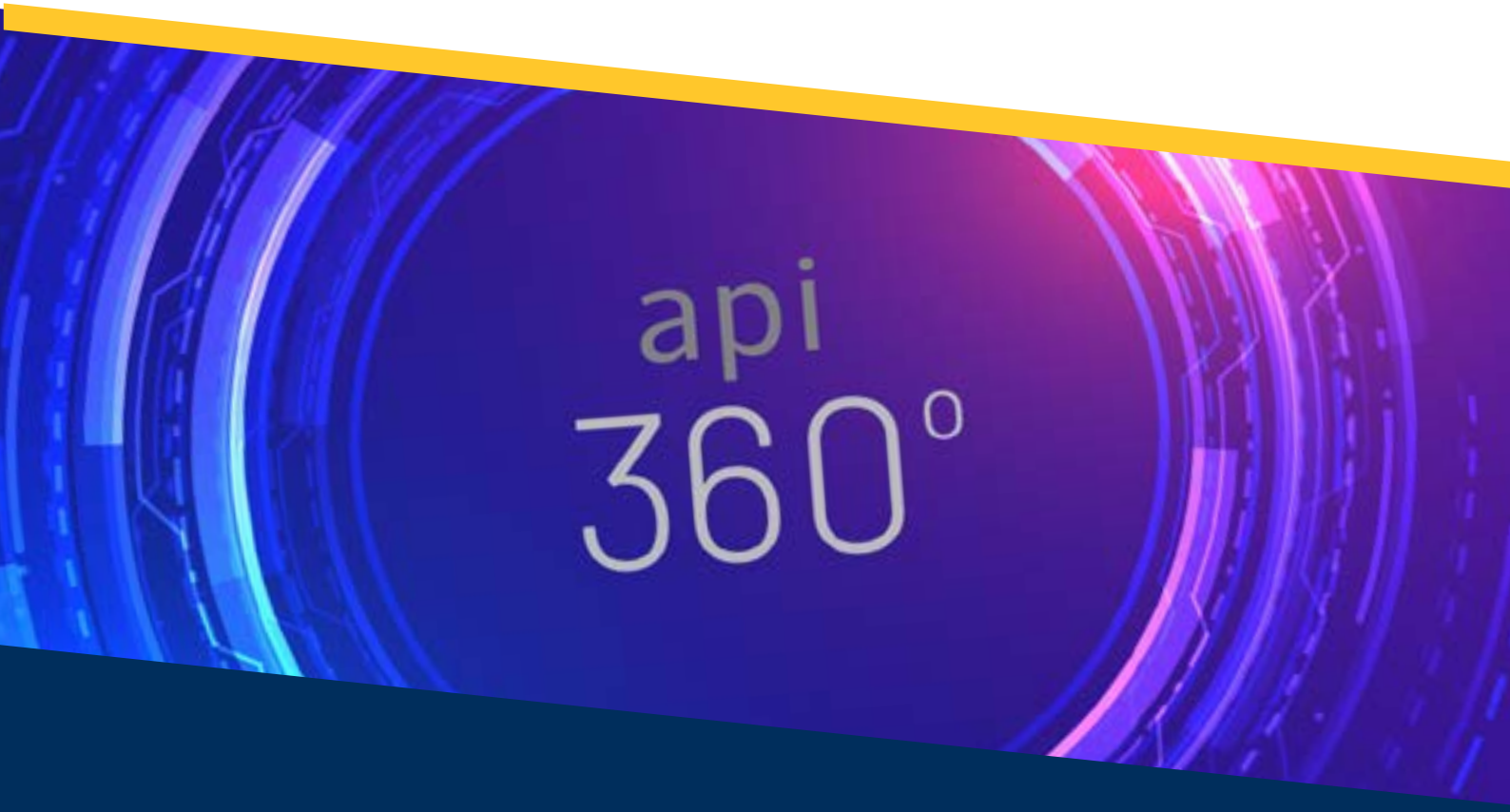
Col·legis
i associació
d'agents
immobiliaris

PropTech by

Col·legis
i associació
d'agents
immobiliaris



Contenidos

01 PROPTECH 3

02 PROPTECH Y LAS PROFESIONES INMOBILIARIAS 4

03 COVID-19. SITUACIÓN DEL ECOSISTEMA 9

04 COVID-19. INVERSIÓN EN PROPTECH 11

05 COVID-19. NUEVAS OPORTUNIDADES 13

06 LA DIGITALIZACIÓN INMOBILIARIA 15

01 PROPTECH

Seguramente, a estas alturas y dada su creciente popularidad, tengas ya una idea más o menos clara de qué hablamos cuando hablamos de **PropTech**.

Efectivamente, el **PropTech** no es más que el término con el que se denomina al conjunto de empresas que aportan soluciones tecnológicas al sector inmobiliario.

Las empresas que forman parte de este ecosistema, muchas veces en forma de *startups*, tratan de optimizar, a través de diferentes herramientas tecnológicas, todos los procesos del sector inmobiliario, desde la construcción y la promoción hasta la intermediación y la gestión de los alquileres y fincas.

Y precisamente por este motivo, el **PropTech** se ha convertido en un concepto muy amplio y disperso, y en muchas ocasiones es difícil identificar qué empresa sirve para qué proceso.

Nuestro objetivo es poner orden en este aparente caos, clasificando estas empresas por categorías, ordenándolas y determinando para qué tareas y procesos inmobiliarios sirven, o lo que es lo mismo, creando un **mapa de PropTech** que permita a los profesionales inmobiliarios saber qué necesidad resuelve cada empresa.

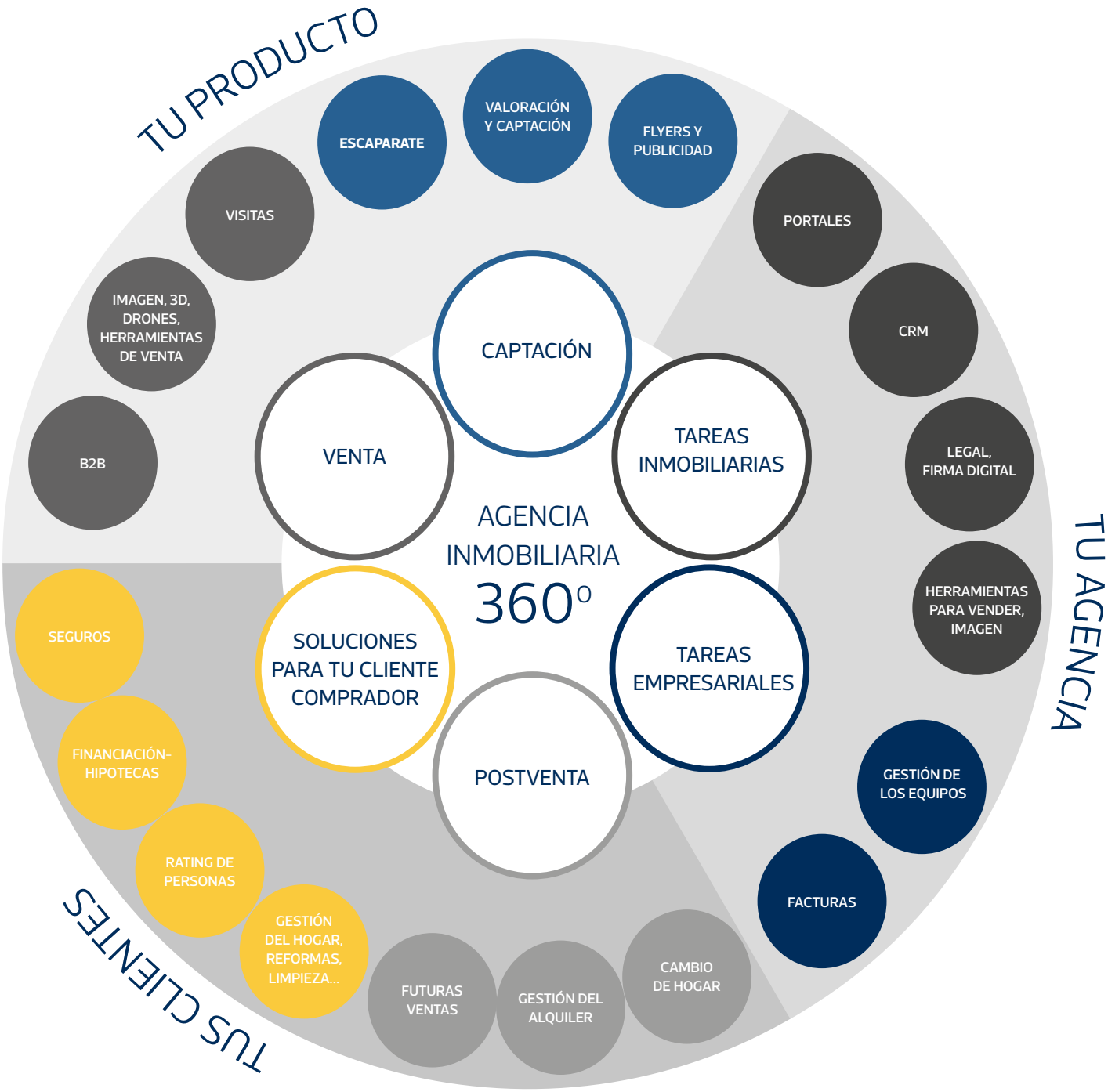
02 PROPTECH Y LAS PROFESIONES INMOBILIARIAS

Estamos acostumbrados a ver el **PropTech** desde el punto de vista de los tecnológos, pero ¿cómo lo ve el profesional inmobiliario?

Para una parte del sector, más reticente a los cambios, el **PropTech** ha sido percibido como un riesgo, pero, sin duda alguna, el riesgo es no saber qué es, lo que abarca y cómo puede mejorar los procesos inmobiliarios.

Desde API se han identificado todas las tareas de una agencia inmobiliaria (diagrama de abajo) y agrupado en tres grandes categorías de procesos, para los cuales existen (o no) una serie de soluciones tecnológicas que se desarrollan en el mapa **PropTech**.

www.mapaproptech.com


TU PRODUCTO
ESCAPARATE
VALORACIÓN Y CAPTACIÓN
FLYERS Y PUBLICIDAD
VISITAS
IMAGEN, 3D, DRONES, HERRAMIENTAS DE VENTA
B2B
PORTALES
CRM
LEGAL, FIRMA DIGITAL
HERRAMIENTAS PARA VENDER, IMAGEN
GESTIÓN DE LOS EQUIPOS
FACTURAS
CAMBIO DE HOGAR
GESTIÓN DEL ALQUILER
FUTURAS VENTAS
GESTIÓN DEL HOGAR, REFORMAS, LIMPIEZA...
RATING DE PERSONAS
FINANCIACIÓN-HIPOTECAS
SEGUROS
TUS CLIENTES
TU AGENCIA
CAPTACIÓN
VENTA
TAREAS INMOBILIARIAS
AGENCIA INMOBILIARIA 360º
SOLUCIONES PARA TU CLIENTE COMPRADOR
TAREAS EMPRESARIALES
POSTVENTA

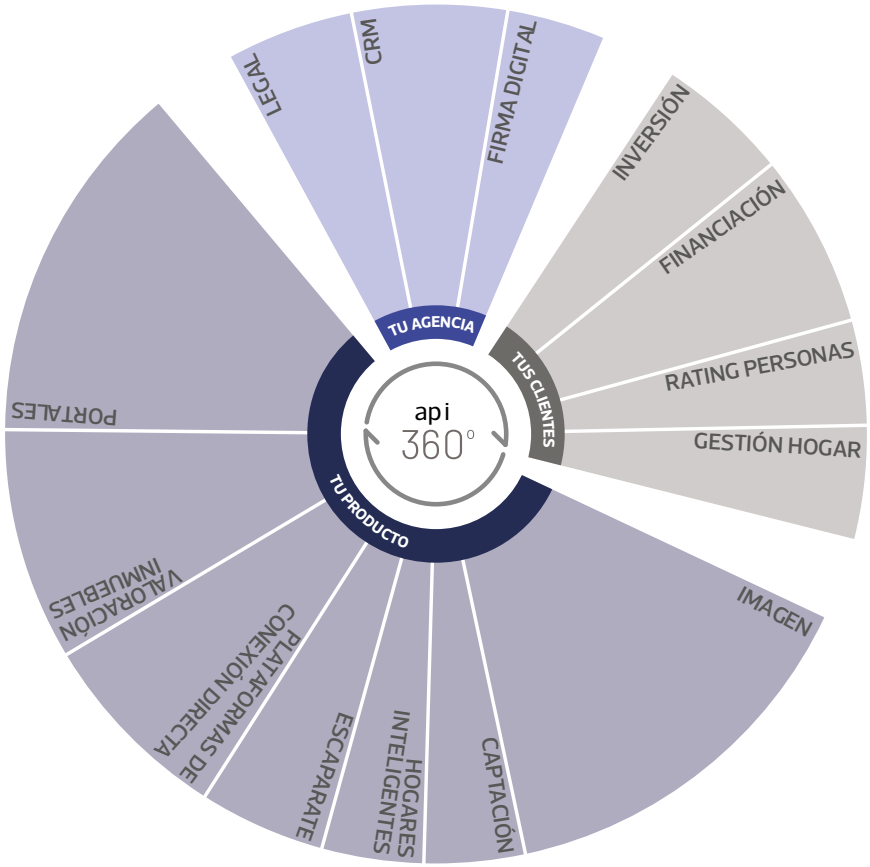
El proyecto **MapaPropTech.com** crea puentes entre las necesidades de los profesionales inmobiliarios y las soluciones tecnológicas que existen en el mercado para darles respuesta.

El mapa muestra, de forma ordenada, las soluciones tecnológicas disponibles en el mercado para una necesidad en concreto, siempre desde el punto de vista del agente inmobiliario.

Encontrarás tres grandes categorías en este mapa: **TU AGENCIA, TU PRODUCTO Y TUS CLIENTES**. Cada una de estas categorías engloba las soluciones **PropTech** que existen hoy en día para cada una de estas áreas intrínsecas al proceso del agente inmobiliario.

Las herramientas tecnológicas a disposición de los agentes inmobiliarios, que verás ubicadas en este mapa, aportan soluciones para:

- Aumentar la credibilidad de tu empresa
- Concentrar los esfuerzos en el cliente
- Ayudarte en los procesos de internacionalización de tu negocio

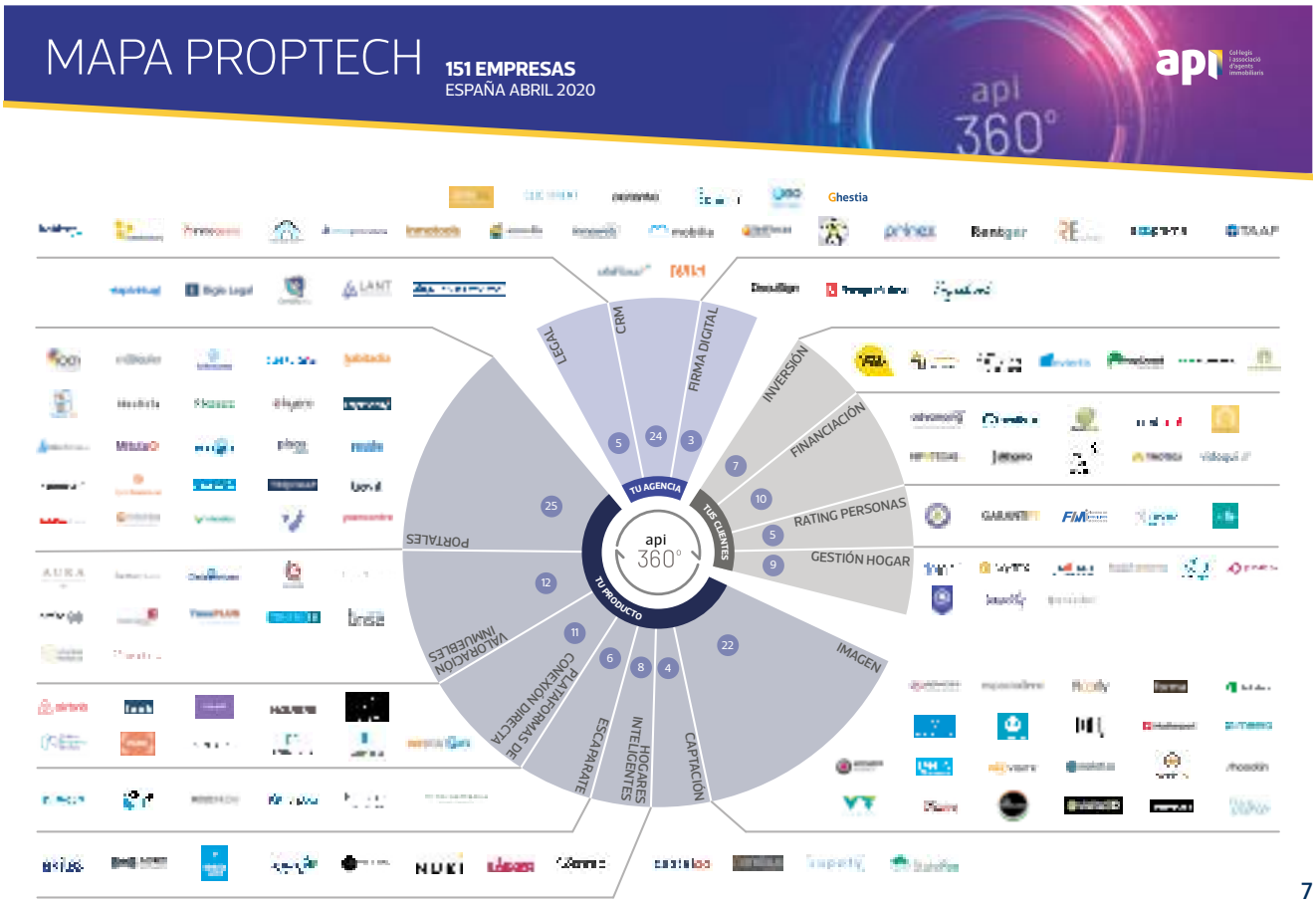


El mapa **PropTech** se publica el día 29 de abril de 2020 con 151 empresas **PropTech** del ecosistema español. Tras el lanzamiento, la comunicación con dichas empresas será constante con el objetivo de que la web siempre esté actualizada. Este mapa está pensado como solución hacia los profesionales, no como muestra exhaustiva de la totalidad del ecosistema **PropTech** español.

La filosofía es que te ayude a optimizar los procesos de tu negocio inmobiliario. Y aunque no existen soluciones tecnológicas para todos ellos, sí para la gran mayoría.

Por poner un ejemplo, si nos centramos en el proceso de compraventa de un inmueble, en **mapaproptech.com** podrás encontrar soluciones tecnológicas para las distintas fases:

- **Captación del inmueble**: soluciones tecnológicas en captación, escaparates y valoraciones.
- **Preparación del inmueble**: soluciones tecnológicas en CRM, portales, gestión del hogar e imagen.
- **Venta del inmueble**: soluciones tecnológicas en firma digital, legal, CRM, financiación de clientes y rating de clientes.
- **Postventa**: soluciones en gestión del hogar y hogares inteligentes.



El **Proptech** nos ayuda a sacar partido a muchos de los procesos tradicionales inmobiliarios.

Pero, para ello, es imprescindible que realicemos un correcto análisis del recorrido del cliente inmobiliario (*client journey*), tanto comprador como vendedor, e identifiquemos los procesos naturales de una agencia inmobiliaria.

Una vez identificados, la tecnología nos ayudará a hacerlos más accesibles, efectivos y, finalmente, más fáciles y útiles para los clientes compradores y vendedores, poniéndolos en el centro de toda la actividad inmobiliaria.

Obviamente, este trabajo no resta importancia al trato personal, la captación, la buena base de clientes, la labor personal bien hecha, porque es sobre esta experiencia sobre la que el profesional debe basar su identidad online.

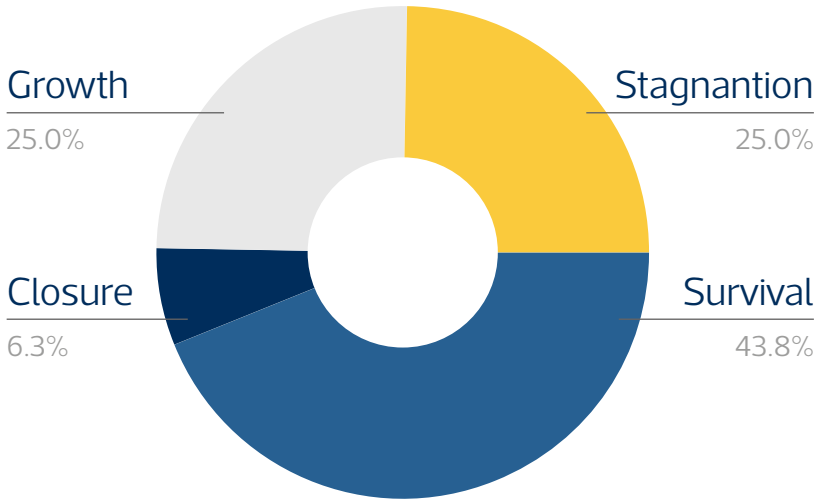
03 COVID-19. SITUACIÓN DEL ECOSISTEMA

La emergencia sanitaria por la propagación de la pandemia **COVID-19** provoca que las empresas paralicen su actividad, que los consumidores cambien sus hábitos y que adaptemos temporalmente nuestra forma de vivir.

Esta situación, dentro del **PropTech**, genera huecos para aportar valor y resta importancia a otros negocios que hace un mes eran centrales.

Las principales asociaciones europeas de **PropTech** en estos momentos están realizando estudios de impacto y están comenzando a aparecer tímidamente los primeros resultados, como es el caso de los publicados por la UKPA (United Kingdom PropTech Association) y los de la asociación búlgara, ambos publicados en la plataforma proptech UNISSU.

Which of these do you think best describes our business over the next three months?

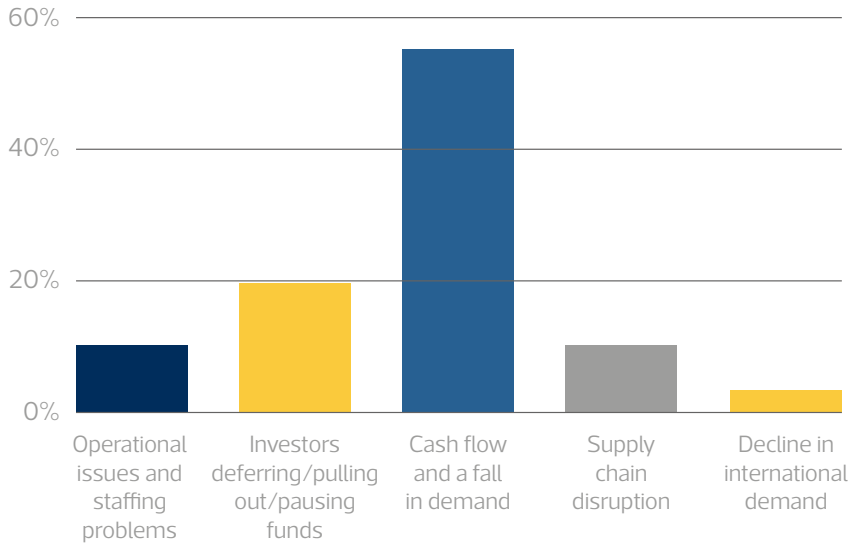


Según la UKPA, el impacto inmediato de la **COVID-19** en el ecosistema de empresas **PropTech** es:

- Bajada en la demanda.
- Problemas de *cashflow*.
- Los inversores pausan sus inversiones.
- Problemas operacionales.

Sin embargo, a pesar de que la mayoría de las empresas se encuentran en una situación de supervivencia y otras pocas se verán obligadas a cerrar, la UKPA pronostica que el 25% de las proptech crecerán en los próximos meses.

What is the greatest challenge your business or the organisation you represent is currently facing?



La asociación búlgara expresa que el 38,5% de su ecosistema dice que la crisis del coronavirus no ha afectado a su demanda y que, para algunas de estas empresas incluso, la demanda ha crecido. No obstante, para el 62,5% la demanda ha disminuido.

04 COVID-19. INVERSIÓN EN PROPTECH

La inversión para las empresas **PropTech** actúa como la levadura en el pan. Nunca había sido tan fácil crear soluciones **PropTech** como en 2019, cuando se invirtieron 14B$ solo en las **PropTech** representadas en UNISSU; otras fuentes afirman que las inversiones llegaron a 35B$.

Ahora bien, en la situación actual se ha paralizado la inversión y se prevee que los inversores ajustarán el riesgo.

Se diferencian tres tipos de **PropTech** en la situación actual:

NEUTRAL
Aquellas *startups* que aceleran procesos, eliminan papel y acercan a las personas virtualmente...

MALA
Aquellas *startups* que tengan desarrollos pendientes, también aquellas consideradas "*nice to have*", pero no "*need to have*", y aquellas que vivían de la inversión pero no habían llegado a la monetización total.

BUENA
Aquellas cuyas soluciones arreglen las situaciones actuales. Para ello, si el producto no está desarrollado, deben hacer ofertas y acelerar sus propios procesos.

El sector **PropTech** es uno de los que más dinero recibe en fases *seed* y *grow*, lo que no ocurre en otros sectores. La situación actual nos lleva a pensar que en el momento en el que se reactiven las inversiones, podría cambiar el juego de capital.

Las *startups* que necesiten mucho dinero para crecer y que no sean puramente tecnológicas lo tendrán más complicado para conseguir inversión. A partir de ahora, no se valorará tanto que tenga un modelo *venture* en *real estate* con una guinda de tecnología, si este modelo es de crecimiento artificial. En cambio, será muy importante la liquidez, la tecnología pura aplicable a otros sectores, la posibilidad de ventas y la monetización real.

Podría ser el momento de que naturalmente se hiciese una limpieza de los ecosistemas **PropTech**, ya que aquellas empresas que sobrevivían artificialmente lo tendrán muy difícil. Del mismo modo también lo tendrán complicado aquellas *startups* que no tengan un acumulado de tesorería suficiente para aguantar de 3 a 6 meses.

Adicionalmente, puede ser el momento para que algunas *startups* basadas en soluciones puramente tecnológicas pivoten de sector, es decir, quienes solo se dedicaban al real estate, ahora mismo podrían estar planteándose pivotar al sector salud o seguridad, lugar donde sí que tendrán financiación y clientes.

Datos analizados por API de los CRE Tech talks in a time of Uncertainty - VCs insights.

05 COVID-19. NUEVAS OPORTUNIDADES

Charles Darwin dijo que no son las especies más fuertes las que sobreviven, ni siquiera las más inteligentes, sino las que son capaces de adaptarse mejor al cambio.

En la crisis actual del coronavirus se han abierto una serie de oportunidades a negocios que previamente habrían tenido otro orden de prioridad.

Todos ellos cumplen con una o varias de las siguientes premisas:

- Generan ingresos.
- Reducen costes.
- Aumentan la seguridad y la salud.

1. **Digitalización de procesos**, evitando interacciones manuales: compras online, firmas online, pago con móvil, criptomonedas, domotica de accesos, eficiencia energética...
2. **Realidad virtual y aumentada**.
3. Tecnologías de **construcción** que ahorren costes, que aumenten la eficiencia y la rapidez o que aumenten el control y la seguridad.
4. **Robótica y 3D Printing**: Evitar producciones manuales. Recogida y tratamiento de residuos en las ciudades.

5 **IoT**: Sensores de control de personas, espacios y ocupación, así como del uso de las instalaciones.

6 **Smart connected cities**: aplicaciones que mejoren la comunicación, el transporte o la gesitón de emergencias.

7 **Plataformas de comunicación**.

8 **Plataformas de trabajo desde casa**.

9 Edificios o sistemas pensados para la seguridad y aumentar la calidad de vida en **residencias**.

10 Soluciones para **repensar las viviendas**, sostenibilidad, ahorro de costes, mejora de los edificios.

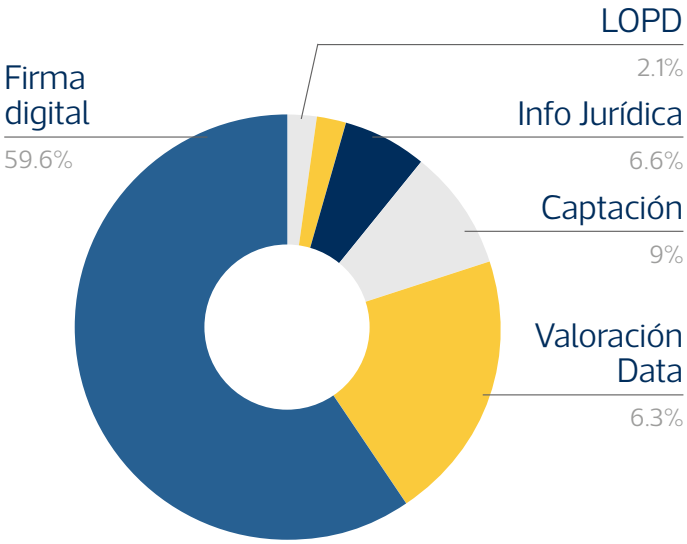
11 **Mantenimiento predictivo**.

06 COVID-19. LA DIGITALIZACIÓN INMOBILIARIA

Desde que comenzó la actual crisis del coronavirus, desde API hemos teletrabajado, revolucionado YouTube, implementado servicios de digitalización de procesos, de mejora de imagen, de inteligencia artificial, 3D y firma digital.

Si bien es cierto que mucha parte de este trabajo estaba realizado con anterioridad y el interés hacia el proptech era creciente, se han acelerado los proyectos para estar más conectados entre nosotros y, lo más importante, para que los agentes estén conectados con sus clientes.

Desde el 13 de marzo hemos visto crecer sin parar el interés de los agentes en la digitalización de sus procesos y, muy especialmente, en la captación, la firma digital y la valoración de inmuebles.

Antes de la crisis, las herramientas **PropTech** que más interés generaban en el colectivo inmobiliario eran aquellas de data, destinadas a la valoración de inmuebles.

Ahora, el interés de nuestros agentes dentro del catálogo de servicios disponibles en la plataforma **Inmorealservices**, se ha redirigido a las herramientas **PropTech** de firma digital y contratos realizados a través de la inteligencia artificial, la digitalización de procesos y realidad virtual, como se expresa en el siguiente gráfico realizado a partir del número de clics en los servicios con más uso en la plataforma desde el inicio de la crisis: