

Informe *proptech* Análisis por procesos



www.mapaproptech.com



1 El *proptech* en España

El *proptech* en España en los últimos 7 años no ha parado de crecer en número de empresas y número de tecnologías y en posibles aplicaciones de estas tecnologías. Las empresas pertenecientes al ecosistema *proptech* han crecido en este tiempo de manera irregular dependiendo de la necesidad del mercado pero también de la facilidad del sector tradicional y de los consumidores finales para adoptar estas tecnologías o los cambios en los modelos de negocio tradicionales.

Por ello, desde API, dentro del objetivo de innovación, una de las tareas clave desde el 2017 ha sido la de interpretar el ecosistema *proptech* B2B para los profesionales y ordenarlo por necesidades para ayudar la integración de los dos sectores y hacer conocidos el uno al otro de las potenciales ventajas de dicha integración.

Hoy nuestros hogares son más inteligentes. Se compran, venden, alquilan y gestionan de manera más efectiva y digital. Y en general, el sector inmobiliario se ha diversificado para incluir toda una gama de servicios tecnológicos y digitales que cumplen con las necesidades de la demanda actual. Esto no para aquí. Si el *proptech* ha contribuido en gran parte a este cambio, las nuevas tecnologías e innovaciones como la realidad virtual y aumentada, el *blockchain*, el *big data*, la inteligencia artificial, el internet of things, la domótica, la imagen y todas aquellas tecnologías aplicables al sector inmobiliario continuarán contribuyendo a la mejora y evolución del mismo.



2 El presente informe

En el mes de Junio de 2021, la Asociación de agentes inmobiliarios de Cataluña presentó un estudio de los procesos de una agencia inmobiliaria. Este proceso se recoge en su plataforma de servicios para sus miembros, que está en constante evolución y desde la que los agentes inmobiliarios pueden realizar todas sus tareas diarias.

El estudio de procesos de los profesionales inmobiliarios representa todas las actividades realizadas en una agencia inmobiliaria. El presente informe pretende asociar y estudiar las soluciones *proptech* del mercado español al referido mapa de procesos inmobiliario con el objetivo de transparentar la situación del mercado *proptech* frente a la realidad diaria de los agentes inmobiliarios, identificar saturaciones del mercado así como huecos de oportunidad, y finalmente, mostrar el universo *proptech* a los profesionales, adaptado a su actividad real. De esta manera, el **mapaproptech.com** dará un salto en la forma de mostrar el sector *proptech*, ya no solo está presente el profesional en el centro, sino que además lo están sus procesos, para que pueda ver las soluciones en cada paso de su actividad diaria.



4 El mapa de procesos

El mapa de procesos es una forma innovadora y única de analizar toda la actividad de las agencias inmobiliarias, viendo paso por paso todos los procesos y uniendo la actividad real a la iniciativa *proptech*.

Mapa de procesos de una agencia inmobiliaria



Los procesos más lógicos y sencillos de entender serían, los **procesos CLAVE**, la **compraventa y el alquiler**. A su vez, estos procesos clave se subdividen en tres categorías lógicas, que son: **captación, gestiones de venta o alquiler y postventa de la venta o el alquiler**. Pero les añadiremos los procesos **ESTRATÉGICOS** y los de **SOPORTE**. Este estudio rompe con el modelo, y transforma el día a día de los agentes inmobiliarios mostrando las soluciones en cada proceso, fase y tarea que resulte más adecuada para ellos. Sabrán en cada momento que soluciones existen para resolver su tarea y podrán conocerlas.

Esta manera de entender y plantear el mundo a los agentes inmobiliarios, sus equipos y resto de profesionales es más cercana al desarrollo diario de sus tareas. Pero también ayuda a todas las *proptech* a entender en qué fase o proceso inmobiliario ayudan exactamente a los agentes inmobiliarios, y por tanto, también ayuda a desarrollar su *Roadmap*, hacia donde deben enfocarse y por tanto, a mejorar el servicio y la satisfacción de sus clientes. Incluso debería servir para saber quiénes son las *proptech* que dan servicio a una tarea concreta, de manera que favorezca que surjan alianzas que derivarán en algo mayor, consiguiendo que uno más uno, sean más de dos.

Sin duda es una revolución en la concepción del sector. Desde API, el objetivo es establecer un dibujo del sector, desde el que todos se sientan cómodos y sepan encontrar sin problema alguno su “lugar” en los procesos inmobiliarios, en el *Customer Journey* de los agentes inmobiliarios.



5 Resultado por tipo de procesos y por geografía

Veamos el resultado de la clasificación por procesos:

¿Cómo son las soluciones para los profesionales?



Vemos que la gran mayoría de las soluciones, el 95%, está dedicado y muy enfocado en hacer más efectivas las tareas relacionadas directamente con la compra o el alquiler de activos inmobiliarios, mientras que muy pocas de ellas, se centran en dar soporte a procesos estratégicos (como RSC, formación o posicionamiento de marca), sucede de la misma manera con aquellas empresas en los procesos de soporte, sin embargo, es cierto que en estos procesos existe mucha tecnología, muchas veces no relacionada directamente al mundo *proptech*.



6 Resultado por análisis de procesos clave y geografía

Veamos cuantas *proptech* hay por cada tipo de subproceso cuando analizamos los procesos centrales, dedicados a los clientes de las agencias inmobiliarias. Recordemos que estos procesos de Alquiler y Venta, están divididos en tres categorías lógicas: **Captación, gestiones de compraventa o alquiler y postventa de compraventa o alquiler**. ¿Cuántas *proptech* se dedican a cada una de las fases y dónde están ubicadas todas ellas?

Procesos Clave: Subproceso

PROVINCIA	GESTIÓN ALQUILER	GESTIÓN COMPRAVENTA	CAPTACIÓN COMPRA	POSTVENTA ALQUILER	POSTVENTA COMPRAVENTA	CAPTACIÓN ALQUILER
A Coruña	1	1				
Álava	1	1				
Alicante	5	5	1			
Badajoz	1	1	1			
Baleares	1	1		1	1	
Barcelona	60	56	16	13	12	8
Cáceres			1			1
Cádiz			1			1
Cantabria	2	2				
Girona	1	1	1	1	1	
Guipúzcoa		1		1	1	
Las Palmas	1	1				
Madrid	44	56	18	11	11	6
Málaga	9	11				
Murcia	4	4				
Navarra			1	1	1	
Pontevedra	1	2		1	1	
Sevilla	4	4				
Toledo				1	1	
Valencia	4	4		2	3	
Vizcaya	1	1				
Zaragoza	3	3	1			



7 Conclusiones

Partiendo del estudio de mercado del **mapaproptech.com** que ya tiene más de un año de vida y del reciente estudio por procesos, se ha realizado un análisis del mercado *proptech* en conjunto con el sector inmobiliario y de este estudio se extraen las siguientes conclusiones:

a. General:

El mercado empieza a ofrecer síntomas de sobre saturación de oferta de servicios en algunos subprocesos concretos, como pueden ser la publicación en portales o la valoración de inmuebles como puede apreciarse en el mapa *proptech*. Cuanto más maduro está el subproceso, mayor número de empresas existen, mayor nivel de servicio ofrecen a sus clientes, pero menos posibilidad de ofrecer algo diferente si no se produce una disrupción real del subproceso. Es decir, haría falta un pensamiento lateral para romper por completo la forma de cubrir la necesidad que tienen los profesionales en ese subproceso concreto. De lo contrario, pocas sorpresas aparecerán en el corto plazo. Podrían aparecer nuevos *players*, pero carecerán de éxito si no tienen una aportación enorme de recursos en darse a conocer y conseguir tráfico y conversiones. Haría falta aumentar el número de clientes y de servicios adicionales para que en un futuro no haya una concentración y/o desaparición en estos subprocesos inmobiliarios. Es momento de pensar en nuevas aportaciones por parte de las *proptech* en subprocesos saturados, en ser creativos y aportar un valor diferencial al cliente.

b. Procesos Estratégicos y de Soporte:

Existe un gran potencial de crecimiento en una primera fase de los servicios que se ofrecen en los soportes Estratégicos y de Soporte, especialmente en los procesos Estratégicos, por lo que, en el corto y medio plazo, aparecerán *proptech* o empresas que adapten sus servicios al sector inmobiliario para cubrir ese hueco existente actualmente. Es sin duda uno de los nichos de crecimiento plano actuales, sin necesidad de producir disrupciones en el mercado actual, aunque serían bienvenidas, por supuesto.

c. Nuevos modelos:

Es absolutamente necesario para el sector que se produzcan nuevos modelos de servicios que disrumpan en el mercado actual, llevando a una evolución del mercado *proptech* que conocemos actualmente:

- Por la unión/fusión de varias *proptech* que completan o unen subprocesos.
- Por la disrupción del modelo de negocio, de servicio o de intenciones, creando una nueva manera de entender el subproceso.
- Por la internacionalización en busca de clientes, efecto que no podrá verse en todos las *proptech*, por los diferentes modelos de mercado inmobiliario en cada país.
- Por la creación de nuevas fases o subprocesos.

d. Oportunidades Actuales en Procesos Clave:

En los subprocesos de postventa, tanto de alquiler como de venta, y en el de captación de alquiler, todavía hay hueco para el crecimiento orgánico de *proptech*, comenzando por algo tan simple como digitalizar los procesos actuales, sin necesidad de crear nuevas maneras de hacer las cosas, aunque por supuesto, serán bienvenidas si así se consigue mejorar el servicio, ser más ágil y transparente y toda la cadena sale beneficiada, tanto agentes inmobiliarios como los particulares.



9 Futuro

A corto plazo es de esperar un aumento en las inversiones que muchas de las *startups* del ecosistema del **mapaproptech.com** ya están experimentando, fusiones entre empresas, desarrollo e innovación en la tecnología aplicada al sector inmobiliario, nuevas iniciativas para reducir el impacto ambiental, internacionalización, nuevas plataformas integradoras de servicios para profesionales, nueva regulación en algunas áreas tecnológicas, y todo esto, dará lugar a un tablero de juego nuevo en el mercado inmobiliario que iremos analizando desde **mapaproptech.com**.