

Informe *proptech*

Encuesta
4 Trimestre 2021



www.mapapropTech.com



1 El *proptech* en España, Último trimestre de 2021

Ya estamos en las puertas del último trimestre del año 2021, la pandemia que nos ha azotado durante año y medio empieza a remitir, aunque todavía vemos múltiples señales de su existencia y de su incidencia en nuestras vidas, incluyendo la parte económica.

No obstante, desde API, hemos preguntado a los *founders*, CEOs y C-Levels de las *proptech* que dan servicio en España para que puedan valorar 5 puntos sobre cómo ven el desarrollo de sus empresas de aquí a final de año, cómo creen que va a ir el último trimestre del año, cuáles son sus perspectivas. Desde esos resultados, extraemos una serie de interesantes conclusiones.



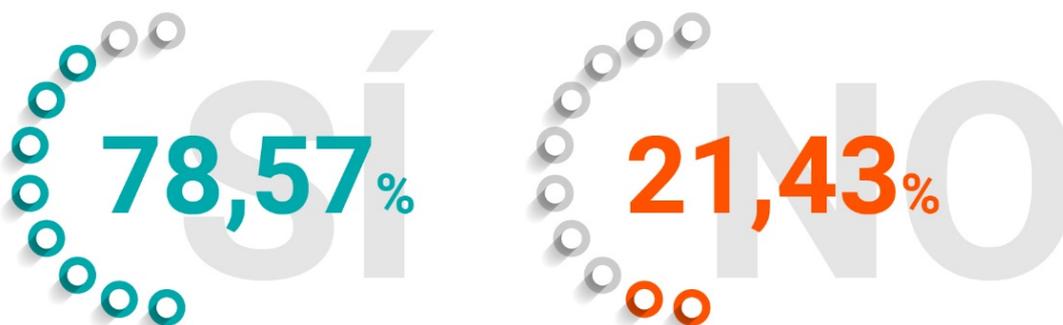
2 Preguntas, datos y conclusiones

Vayamos a las preguntas, teniendo en cuenta que hemos recibido la respuesta de casi la mitad de las *proptech* de España:

A Veamos el cuadro de la primera pregunta:

PREGUNTA 1

¿Pensáis contratar a más personal en vuestra *proptech* en el último trimestre del año?

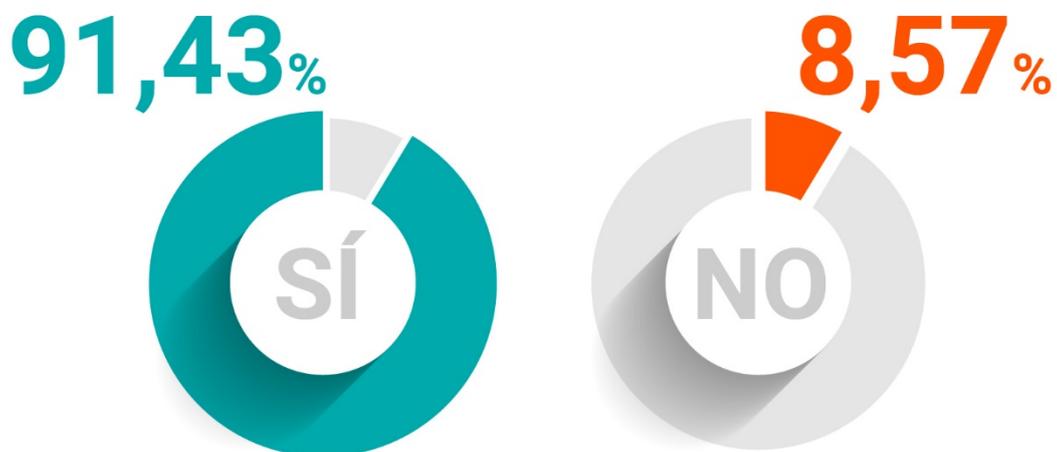


El resultado es abrumador, casi 8 de cada 10 *proptechs* en España van a contratar a más trabajadores, muestra ya no sólo del crecimiento de las empresas y del sector, sino de la apuesta clara por mejorar el servicio que se ofrece a los clientes.

B Veamos el cuadro de la segunda pregunta:

PREGUNTA 2

¿Crees que incrementaréis la facturación en el último trimestre del año?

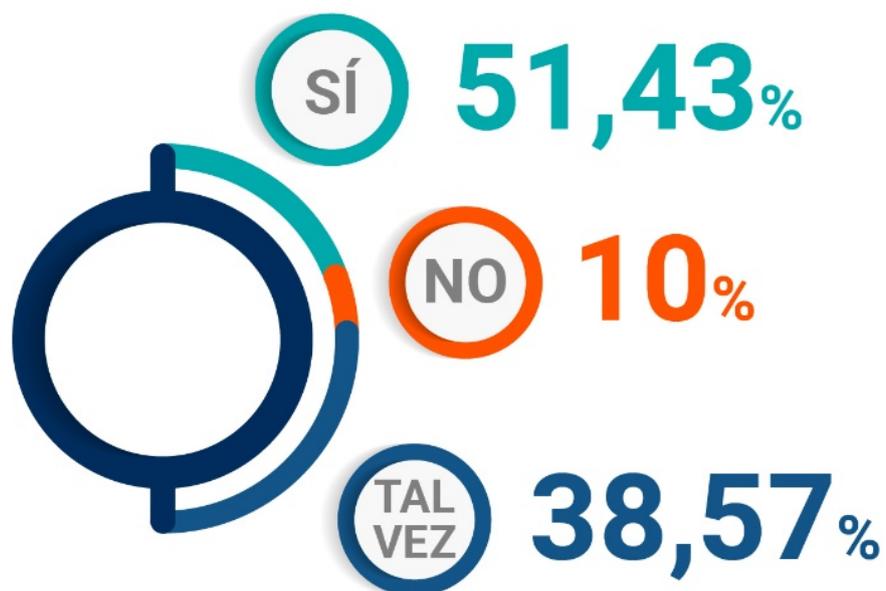


La confianza en mejorar la facturación es enorme por parte de las *proptech*, hecho que constata la continua mejora en la aplicación de tecnología en el sector inmobiliario.

C Veamos el cuadro de la tercera pregunta:

PREGUNTA 3

¿Llegarás a acuerdos con alguna otra *proptech*?

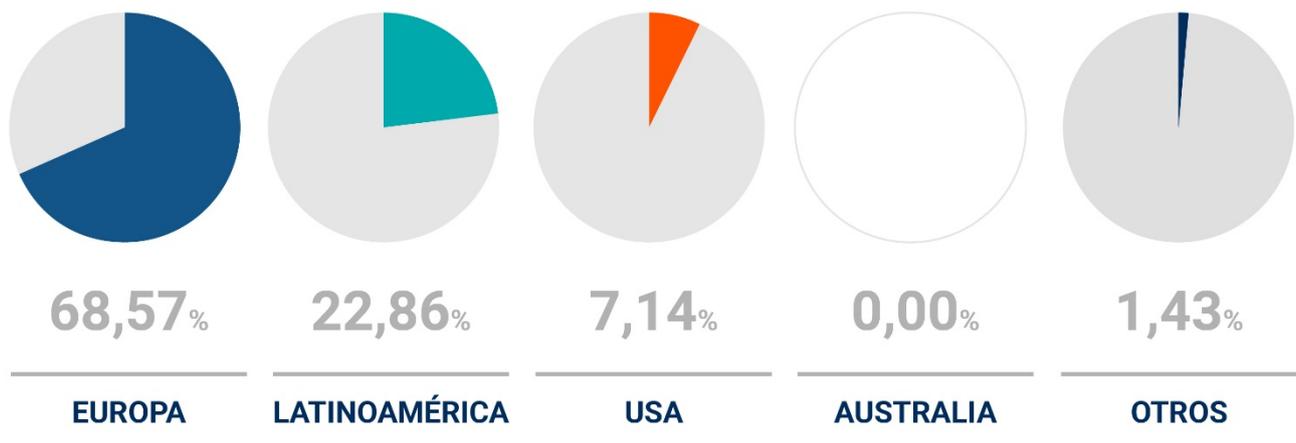


Más de 9 de cada 10 *proptech* llegará a acuerdos con otras *startups* del sector o se lo pensará. Resulta una clara muestra de la necesidad del sector de ir sumando fuerzas, de ofrecer a los clientes mejores servicios y de cubrir más partes del proceso inmobiliario en el que se ven inmersos. Seguro que estas uniones se harán más latentes cuando emerjan todas las plataformas con un solo *partner* por servicio.

D Veamos el cuadro de la cuarta pregunta:

PREGUNTA 4

**Si tuvieras que internacionalizarte,
¿por dónde empezarías?**

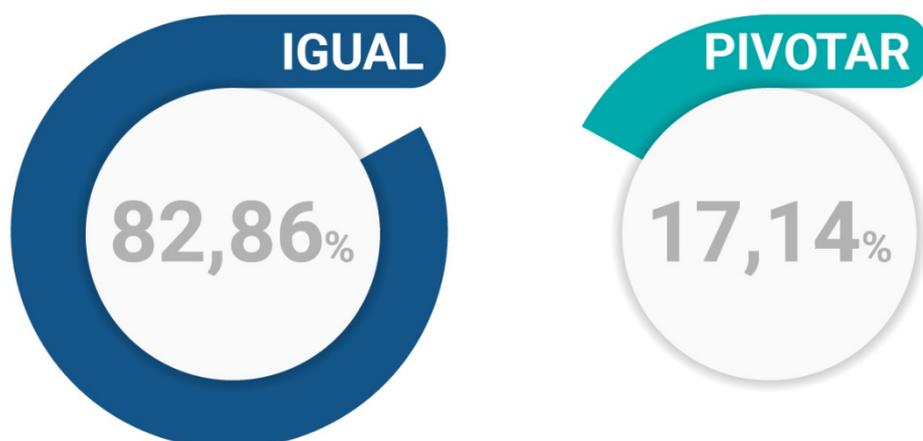


Parece evidente, según vemos en las respuestas, que las *proptechs* españolas prefieren mercados cercanos y enmarcados en la Unión Europea y fuertemente preparados tecnológicamente que mercados con la misma lengua y quizás más fáciles de penetrar. También destacamos que el 1,43% admite que ya está internacionalizado.

E Veamos el cuadro de la quinta pregunta:

PREGUNTA 5

¿Vais a pivotar vuestra idea o seguís con vuestro *roadmap*?



Del resultado extraemos que 8 de cada 10 *proptech* españolas no van a pivotar y eso debería ser el resultado de haber hecho previamente al lanzamiento de la *startup*, un gran esfuerzo de conocimiento del mercado para ver las carencias, crear el servicio adecuado y acertar con los clientes. Y por supuesto, seguir preguntando y seguir viendo que se está en la línea adecuada. ¿o quizás no disponemos de las herramientas para saber si podríamos mejorar en función de las necesidades de nuestros clientes?



3 Conclusiones

En este apartado queremos aportar diferentes pensamientos:

A

El sector *Proptech* en España tiene ya una gran fortaleza, unas enormes ganas de crecer y una gran pasión por parte de todos sus equipos.

B

El sector está preparado para crecer, ya no sólo a través de las rondas, que, por supuesto están llegando y llegarán con más energía que nunca, sino a través de fusiones que permitan ir dando saltos más grandes en la mejora de las necesidades de nuestros clientes. Tendremos que ver si queremos ser cabeza de ratón o cola de león.

C

Quizás falte la creación de un *startup* que dé servicios a todas las *proptech*, especializándose en obtener (y ofrecer) los mejores perfiles profesionales para el sector, en ayudar a encontrar a los mejores *partners* con los que asociarse para crecer, en ayudar a internacionalizar la empresa, en consultorías estratégicas, en realizar estudios de mercado para descubrir los puntos de mejora futuros,...