

The logo for API, consisting of the lowercase letters 'api' in a white, sans-serif font. The letter 'i' has a small yellow square above it.

api

mapaproptech

A large, thick yellow outline that forms the shape of a house, including the roof and the walls. It is centered on the page and frames the main title.

# Radiografía del proptech en España

# ÍNDICE

01

Situación de las empresas proptech  
en España

02

Uso del proptech en España

03

Análisis del proptech

04

Tendencias y futuro del proptech

05

Conclusiones

 01

# Situación de las empresas proptech en España



## El proptech en España

Desde que, hace 6 años, España empezara a dibujar su pequeño ecosistema proptech con apenas una cincuentena de startups, muchas cosas han sucedido. Tantas, que en estos momentos España es uno de los hub de innovación inmobiliaria más importante de Europa.

**Según los datos con los que cuenta mapaproptech.com, en España existen actualmente 514 empresas proptech (\*).**

Un número nada desdeñable si lo comparamos con los datos del informe Proptech in Europe, publicados en agosto de 2021 por Unissu. Teniendo en cuenta las cifras publicadas entonces, España es en estos momentos el tercer país en número de empresas proptech después de Reino Unido (825) y Francia (547)

## El crecimiento del ecosistema proptech español

Nuestro ecosistema proptech ha ganado en confianza sobre su propia tecnología y también en las rondas de inversión. Los inversores han visto el potencial del conjunto de empresas, pasando así de un pequeño ecosistema autosostenido a uno grande en el que una buena parte de las proptechs están en fase seed o A.

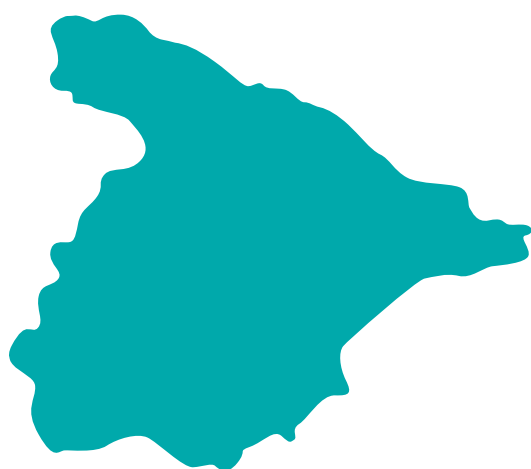
Así, desde 2016, el número de proptechs en España ha incrementado espectacularmente.

El mapa proptech de API ([www.mapaproptech.com](http://www.mapaproptech.com)) se actualiza periódicamente, y, desde su publicación, en abril de 2020, ha pasado de 151 a 298 empresas proptech que ofrecen servicios dirigidos a agentes inmobiliarios.

Estamos hablando de un ecosistema sano y preparado que continuará creciendo en el año 2022, aunque quizás más lentamente. ■

(\*) Este estudio no tiene en cuenta a las más de 100 empresas contech situadas en nuestro país.

## ■ Número de empresas proptech



514

Empresas proptech

\*Marzo 2022

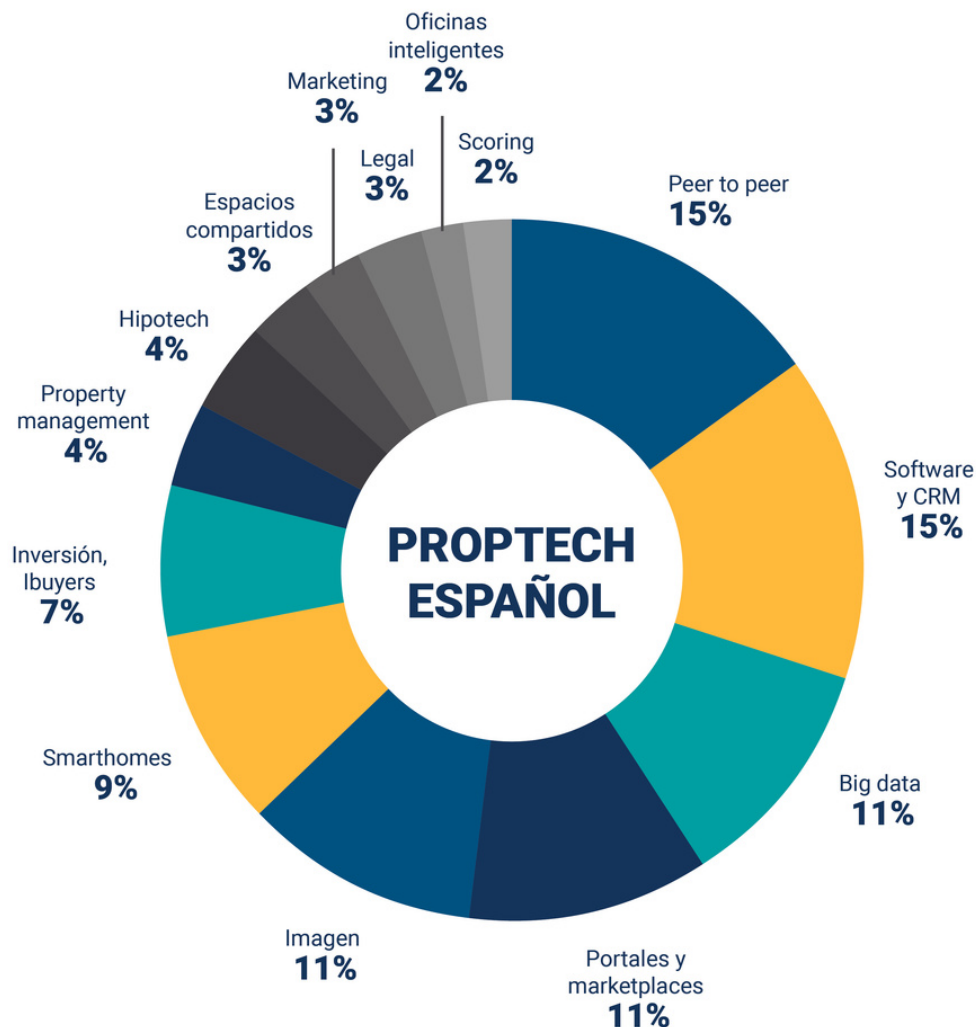


298

Empresas proptech  
BtoB y BtoBtoC

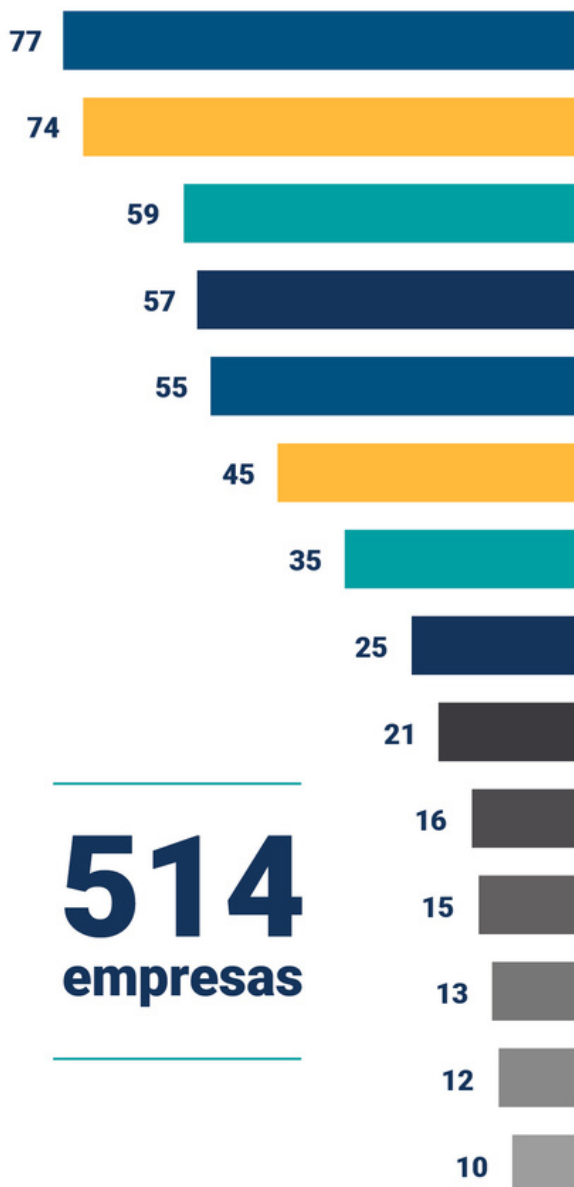
\*Marzo 2022

## División de las tecnologías en el proptech Español



Los principales subsectores que destacan en la clasificación del proptech español son, en primer lugar, el peer to peer, que principalmente se compone de agencias inmobiliarias digitales, un cambio de modelo de negocio como forma de innovación, seguido de softwares y CRMs donde se incluyen desde plataformas de servicios, hasta sistemas de gestión de inmuebles y administración de comunidades. En tercera posición, le sigue el big data muy cerca de la imagen y los portales y marketplaces de publicidad de inmuebles. ■

## División de las tecnologías en el proptech Español



### Algunas de las compañías destacadas por categoría

Peer to peer			
Software y CRM			
Big data			
Portales y marketplaces			
Imagen			
Smarthomes			
Inversión, Ibuyers			
Property management			
Hipotech			
Espacios compartidos			
Marketing			
Legal			
Oficinas inteligentes			
Scoring			

## La inversión en proptech en España

El crecimiento del sector proptech en España en los últimos años es imparable.

Por una parte, cada vez atrae a más inversores, que están inyectando grandes sumas de capital en este tipo de empresas, consiguiendo así acelerar la transformación digital del sector inmobiliario.

Por otra parte, los profesionales del sector han adquirido mayor confianza en la tecnología como forma de adaptarse a las nuevas necesidades de los consumidores y del mercado. Así, están incorporando soluciones tecnológicas del mundo proptech que les permiten optimizar sus procesos.

España es el segundo país con mayor inversión en proptech en el mundo, después de EE.UU. y las previsiones de crecimiento para 2022 son optimistas.

De hecho, en los últimos dos años las inversiones en proptech han sido más cuantiosas, incluso en un escenario tan excepcional como el de la pandemia.

A pesar de que no existe una base de datos que recoja la totalidad de inversiones en proptech en España desde 2016, son destacables algunas de las últimas rondas de financiación que se han dado en España en los dos últimos años.

Sin ir más lejos, en 2020 (en plena pandemia) Idealista recibió una ronda de 1,3 billones de dólares. El primer unicornio proptech español.

Por lo que respecta a las rondas del 2021, cabe destacar las siguientes, por su importancia: Casafari con 135 millones de dólares, Zazume con 2,5 millones de euros, Tiko con 65 millones de dólares, Clikalia con 460 millones de euros, Casavo con una nueva ronda de 40 millones de euros elevando a 450 millones de euros la financiación total conseguida y Housfy con 10 millones de euros. ■



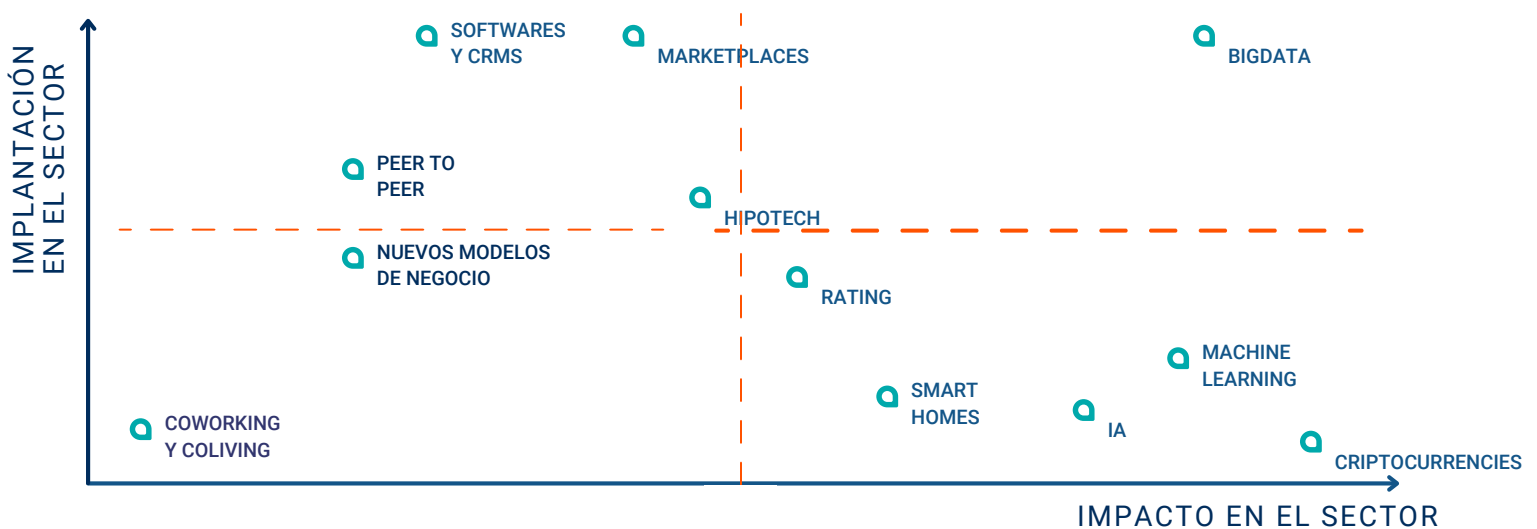


## La implantación de las tecnologías en el sector inmobiliario

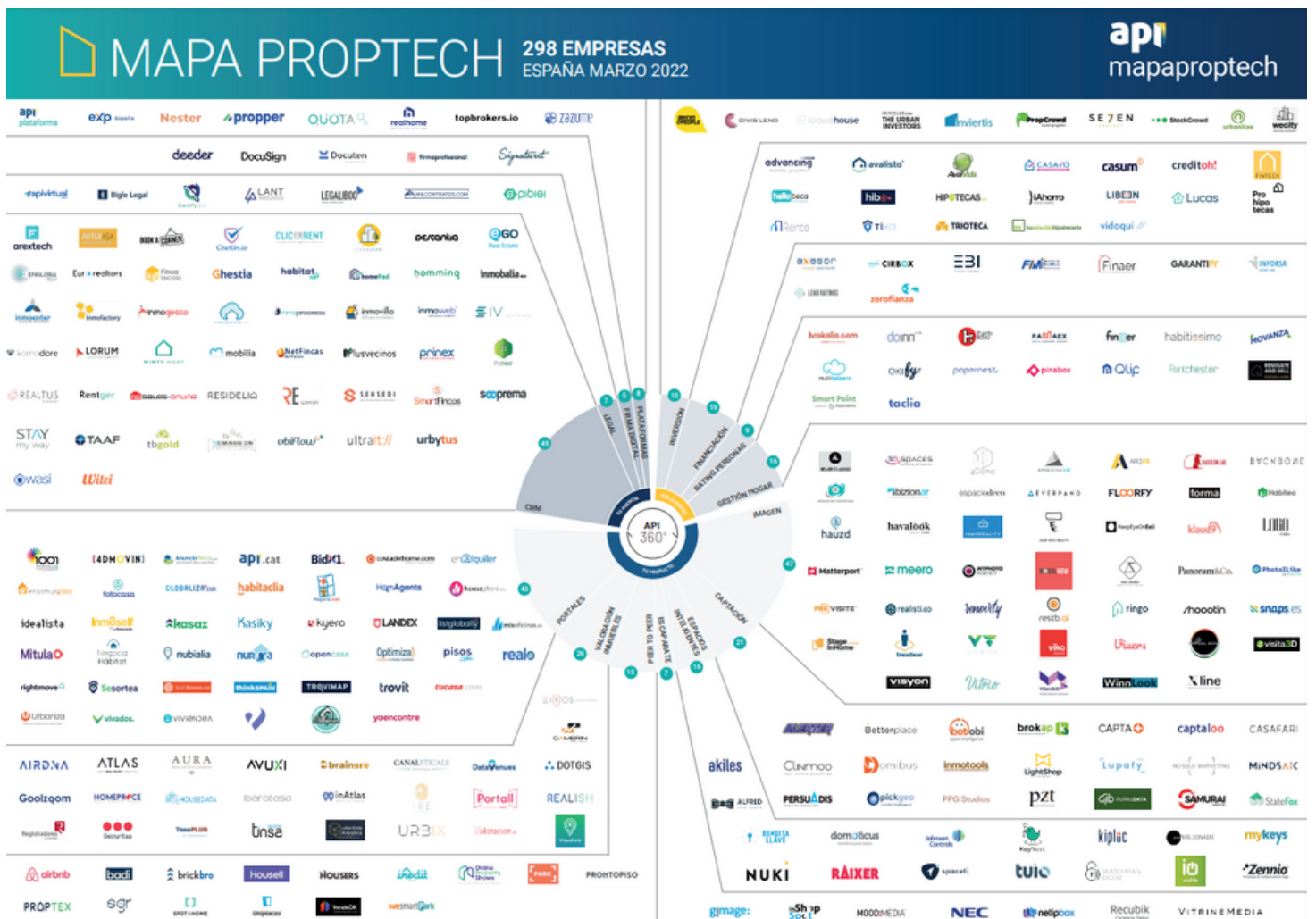
Tal y como ha ocurrido en tantos otros sectores, la irrupción de la tecnología ha permitido automatizar y optimizar procesos.

Sin embargo, no todas las tecnologías han tenido igual acogida. El sector ha adoptado, de forma mayoritaria, algunas de ellas a causa de su facilidad de uso o de que solventan necesidades básicas para los profesionales.

El siguiente gráfico muestra la implantación y el impacto de las tecnologías entre los profesionales inmobiliarios. ▀



# El mapa proptech BtoB y BtoBtoC 298 empresas

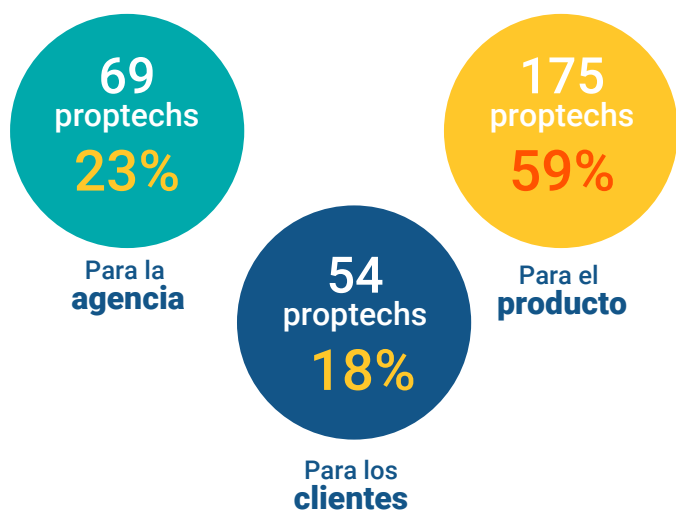


El mapa proptech de API, publicado por primera vez en abril de 2020 con 151 empresas proptech identificadas, clasifica las empresas proptech por categorías, ordenándolas y determinando para qué tareas y procesos inmobiliarios sirven.

La mayoría de las proptech incluidas en el mapa de API (actualmente, 298) son empresas jóvenes, con menos de 5 años de existencia, con equipos pequeños, con acceso solo a rondas pequeñas (de pre-seed a ronda A), con gran espíritu de colaboración y con expectativas de seguir creciendo a buen ritmo en el corto - medio plazo.

## ■ Análisis mapa proptech BtoB y BtoBtoC 298 empresas

### ¿Cómo son las soluciones para los profesionales?



Si analizamos el tipo de soluciones tecnológicas que ofrecen las empresas incluidas en el mapa de proptech de API, podemos concluir que casi un 60% de estas están orientadas al producto.

Esto nos da pistas sobre la necesidad actual de los profesionales de hacer llegar al potencial cliente comprador la información sobre los inmuebles.

Dato contrastable con el hecho de que solo el 18% de las empresas proptech ofrecen soluciones dirigidas al cliente y un 23% a la gestión de la agencia.

La gran mayoría de proptech que forman parte del mapa de API son B2B y B2B2C, y están ubicadas en Barcelona (40%), seguido de Madrid (36%).

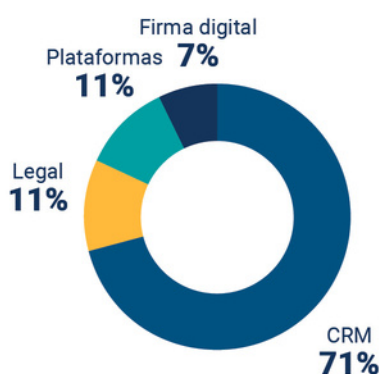
En el resto de ciudades españolas, la presencia de empresas proptech es minoritaria.

Hay 3 empresas B2B y B2B2C no ubicadas en el mapa ya que aunque operan en España tienen su sede en otros países.



## ■ Análisis mapa proptech BtoB y BtoBtoC 298 empresas

### Proptechs dedicadas a los servicios para las agencias



De las 69 proptech que conforman la categoría de servicios para las agencias inmobiliarias, más del 70% de ellas (49) son sistemas de gestión para comercializar o administrar inmuebles.

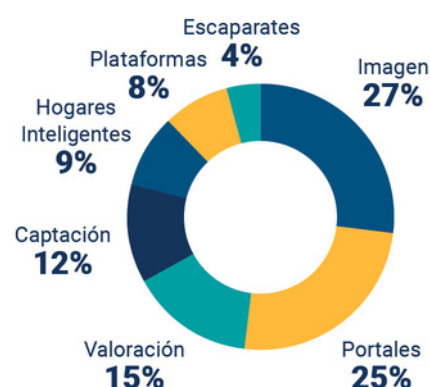
Tan solo el 30% de estas empresas ofrecen soluciones para facilitar las gestiones habituales de la empresa.

En esta categoría se incluyen las plataformas de servicios (8), que en 2021 irrumpieron con fuerza y ofrecen todo tipo de soluciones a las agencias.

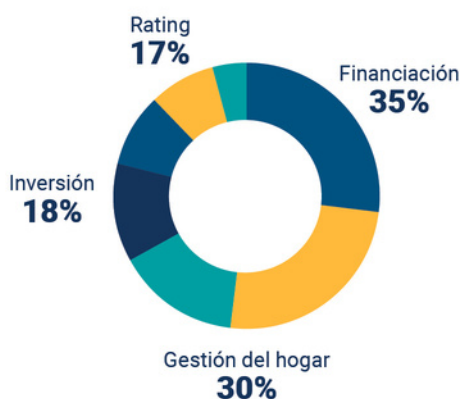
Las proptech dedicadas al producto inmobiliario representan más de la mitad en el mapa proptech de API.

Entre ellas, destacan la categoría de portales (43) y de imagen (47), donde existe mucha competencia. Junto con los sistemas de gestión son, de hecho, las categorías más atomizadas del mapa.

### Proptechs dedicadas al producto inmobiliario



### Proptechs dedicadas a los servicios para los clientes de las agencias



La categoría más pequeña, con 54 empresas, es la de las soluciones B2B2C, es decir, aquellas empresas que ofrecen soluciones a los profesionales pensadas para el cliente final. Entre las más utilizadas, sobresalen las de cambio de suministros y las soluciones de búsqueda de hipoteca digital.



## 02

# El uso de las soluciones del mapa proptech



## La inversión en proptech en España

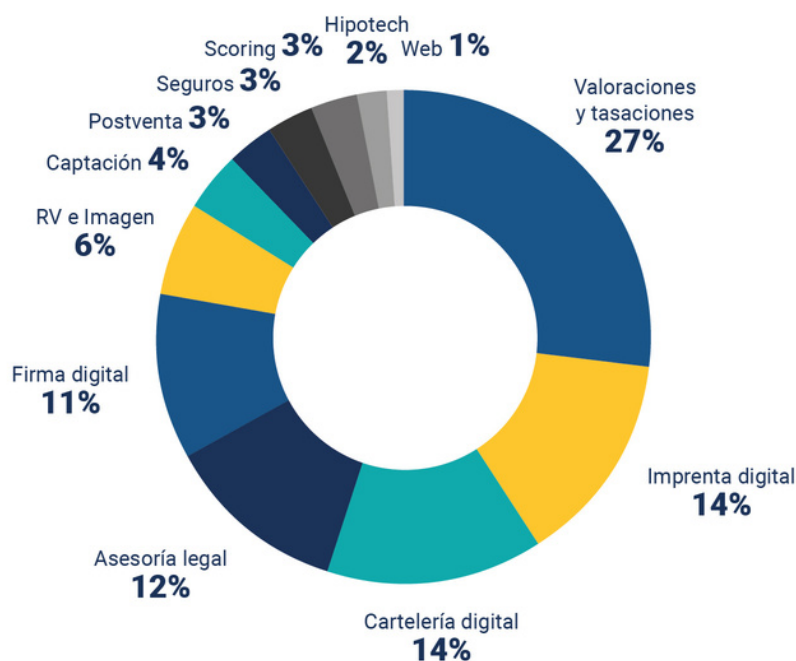
API dispone de una plataforma de gestión inmobiliaria para sus asociados, siendo ésta la primera plataforma inmobiliaria 360° de España, que contempla soluciones para todos los procesos de las agencias inmobiliarias.

Desde hace 3 años, esta plataforma ha podido observar el progreso de los profesionales inmobiliarios en la adaptación de las tecnologías y la absorción de las mismas por parte de las agencias asociadas.

De esta forma, API PLATAFORMA ofrece soluciones para la captación de clientes, la gestión de propiedades, la promoción inmobiliaria, la intermediación, el seguimiento de las operaciones y la postventa. En definitiva, todos los procesos inmobiliarios.

Más del 50% de las acciones que se realizan en la plataforma por parte de las agencias son dedicadas a la gestión de los activos y la gestión de la agencia inmobiliaria en sí, como es la gestión de facturas, la solicitud de cédulas y certificados, ITE, así como trámites habituales.

Exceptuando toda la actividad relacionada con la gestión diaria de la agencia, los intereses de los agentes inmobiliarios relacionados con el proptech se centran en los siguientes grandes bloques de soluciones:



 **03**

# Análisis de los segmentos más relevantes del mapa







# Análisis mapa proptech BtoB y BtoBtoC 298 empresas

## CRMs INMOBILIARIOS: DEL PODER DEL DATO AL NEGOCIO COMPARTIDO

Los CRMs viven un momento de plena transformación, algo que resulta totalmente necesario para su modelo de negocio. Se enfrentan a un cambio en la forma de consumir de sus clientes, las agencias inmobiliarias, quienes necesitan más herramientas para que los profesionales y los particulares interactúen y se relacionen.

Puede ser, de manera lógica, el primer paso que podría ir dando lugar a plataformas que serán conglomerados de empresas proptech, en las que siempre se incluirá un CRM.



## EL CAMBIO EN LA FORMA DE MOSTRAR LOS INMUEBLES

Una de las áreas que más ha crecido en el mapa proptech son las herramientas de imagen, sobre todo, durante el primer confinamiento, cuando se hicieron muy necesarias. Ahora mismo, el mercado está muy saturado. Pero queda mucho por llegar con los adelantos de la inteligencia artificial, como el reconocimiento de imágenes, escenas e incluso rostros.

Dentro de un tiempo veremos que la IA y la realidad aumentada dotarán de nuevas oportunidades a la gestión de activos digitales.





# ■ Análisis mapa proptech BtoB y BtoBtoC 298 empresas

## ESPACIOS INTELIGENTES, UN MUST EN LA VIDA DE TODOS

Los hogares van adoptando cada vez más herramientas de domótica. A día de hoy ya es una realidad el control de temperatura, iluminación o los contenidos que el usuario quiere ver o escuchar.

La siguiente generación de digitalización del hogar gestionará todas nuestras necesidades por control de voz y a través de patrones repetitivos.

El paso más futurista para esta parte del proptech es la predicción. Los hogares podrán predecir las necesidades de los inquilinos para que su vida sea todavía más cómoda.



## EL MOMENTO DE LA DIGITALIZACIÓN HIPOTECARIA

Hablamos de la parte más fintech del proptech. Los comparadores hipotecarios del mercado español están viviendo un momento de crecimiento y de inversiones. Han puesto la tecnología en el proceso hipotecario haciéndolo más transparente y fácil para el consumidor final.

En los próximos años deberán hacer el producto todavía más flexible junto con los bancos, empoderando a los usuarios y amoldando los productos a la propiedad flexible. Porque cada vez más los usuarios tienen maneras diferentes de interactuar con la propiedad.





04

# Tendencias y futuro del proptech en España



## Proyección de las empresas proptech

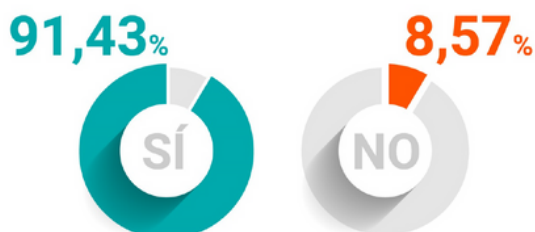
### LA OPINIÓN DE LAS EMPRESAS DEL MAPAPROPTECH. COM

Tras casi dos años de pandemia, llegamos a un 2022 que parece esperanzador para el ecosistema proptech.

Desde [www.mapaproptech.com](http://www.mapaproptech.com) se ha lanzado una encuesta a los fundadores, CEO y C-level del ecosistema sobre sus expectativas acerca del desarrollo de las empresas en los próximos meses.

Estas son las respuestas a las preguntas sobre su previsión de crecimiento.

¿Aumentará la facturación de la proptech ?



¿Contrarás a más personal?



La confianza en mejorar la facturación es enorme por parte de las proptech, hecho que se constata en la continúa incorporación de tecnologías por parte del sector inmobiliario.

El resultado en cuanto a incorporaciones en las proptech es abrumador: casi 8 de cada 10 proptech en España prevee contratar a más trabajadores en los próximos meses, muestra ya no solo del crecimiento de las empresas y del sector, sino de la apuesta clara por mejorar el servicio que se ofrece a los clientes.

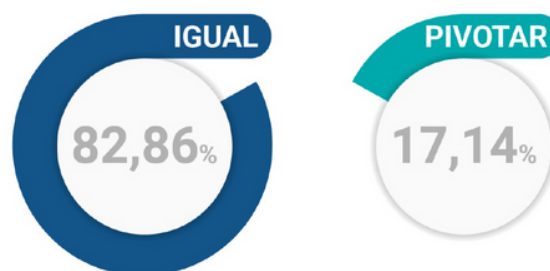
## Proyección de las empresas propotech

Estas son las respuestas a las preguntas sobre estrategia de las empresas:

¿Llegarás a acuerdos con alguna otra propotech?



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



9 de cada 10 propotechs podrían llegar a acuerdos con otras startups del sector, o al menos piensan en ello. Esto es, sin duda, 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.

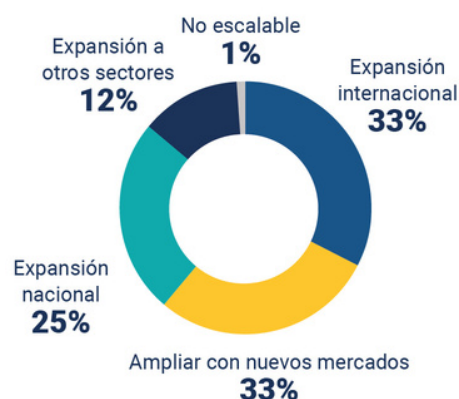
Seguro que estas uniones se harán más patentes cuando emerjan todas las plataformas aglutinadoras con un solo partner por servicio.

8 de cada 10 propotech españolas no van a pivotar su idea de negocio 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, acertando así con las necesidades de los clientes.

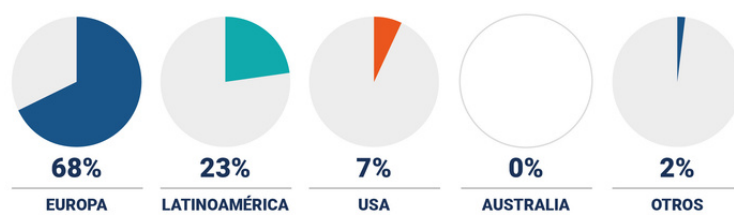
## Proyección de las empresas proptech

Estas son las respuestas a las preguntas sobre la previsión de expansión:

¿Qué es más probable a corto plazo?



Si tuvieras que internacionalizarte, ¿por dónde empezarías?



Sin duda, la expansión internacional es la que más atrae a las empresas proptech, que en un 99% ven su empresa escalable.

En cambio, la expansión a otros sectores es la opción menos elegida, seguramente porque muchas de estas soluciones están muy enfocadas en el sector y resulta más fácil buscar clientes en otros países que transformar la herramienta para adaptarla a otros sectores.

Parece evidente, según vemos en las respuestas del segundo gráfico, que las proptech españolas prefieren mercados cercanos y enmarcados en la Unión Europea y fuertemente preparados tecnológicamente, antes que mercados con la misma lengua y quizás más fáciles de penetrar.



05

# Conclusiones





## ■ El futuro del ecosistema

### UN FUTURO ESPERANZADOR

El crecimiento tan explosivo del número de empresas proptech que España experimentó del 2018 al 2020 se está ralentizando.

Y, aunque el mapa sin duda seguirá creciendo en este 2022, podemos decir que ha alcanzado cierta estabilidad.

El protagonismo pasará al crecimiento del tamaño de las empresas que configuran el ecosistema del mapa.

Cada vez es más habitual ver la financiación de las empresas del ecosistema y, progresivamente, podremos ver rondas más cuantiosas.

Además, las empresas se transforman o colaboran entre ellas para fortalecerse, y pasan así a situar el ecosistema español en una nueva y esperanzadora posición: la del crecimiento y consolidación de las propias empresas.

Seguramente, esta realidad es posible gracias a la acogida del propio sector inmobiliario y a un cambio de mentalidad hacia una mejor concepción y apreciación de las proptech, en las que los agentes inmobiliarios ya no solo consumen los productos de estas empresas, sino que también invierten en el ecosistema.

Esto nos hace pensar que la integración y el entendimiento entre el sector inmobiliario y tecnológico está en un momento óptimo.

Será muy interesante continuar observando el mercado inmobiliario y las proptech en el año 2022, ver las nuevas rondas, el crecimiento, la integración, la fusión y la transformación permanente en la que estamos inmersos.

## ■ Quiénes somos

API es el mayor colectivo de agentes inmobiliarios en España, con más de 3.500 agentes suscritos a un código ético a los que acompañamos, asesoramos jurídicamente, formamos y mantenemos actualizados de forma diaria y permanente.

- API como creador del [www.mapapropotech.com](http://www.mapapropotech.com). Una herramienta que sirve para hacer accesible y comprensible toda la tecnología disponible en el mercado proptech a los agentes. El mapa proptech nació en abril de 2020 con 151 empresas con el objetivo de clasificar las tecnologías emergentes para los profesionales del sector e identificando las necesidades que resolvía cada empresa. El mapa es, por tanto, una herramienta de conocimiento para los profesionales y no una muestra exhaustiva de de la totalidad del ecosistema proptech español. En su poco más de año y medio de historia, ha experimentado un crecimiento exponencial pasando de 151 a 298 empresas.
- API como proveedor de tecnología. En el año 2021 API presenta API Plataforma, donde se cubre en 360° la gestión de la agencia inmobiliaria conectándose con más de 70 proptech del ecosistema.
- API como experto proptech y como voz internacional. API colabora con otras entidades a nivel nacional e internacional para facilitar el movimiento y crecimiento de las empresas del ecosistema.



**api**  
mapaproptech