TENDENCIAS

Las 'start up' que apuntalan la nueva era inmobiliaria

CLARISA SEKLUTS | MADRID 16 OCT. 2018 - 10:35

/ Augusto Costanzo

- En qué tipo de 'start up' invierte el capital riesgo
- Las claves del 'crowdfunding'

La recuperación del ladrillo ha supuesto la oportunidad perfecta para muchas pymes, como las inmobiliarias digitales, las tecnológicas online y las plataformas de crowdfunding que se valen de la innovación para hacerse un hueco en el sector.

Desde que tocara fondo en 2014, el mercado inmobiliario está viviendo una nueva era de esplendor en España. Y muchos emprendedores no han querido perdérselo. Es el caso de Albert Bosch, ex CEO de Groupalia. En 2016 quería poner un pie en este mercado y sabía que la innovación tenía que ser un ingrediente esencial en la empresa. Así que decidió lanzar Housfy, una inmobiliaria online que utiliza el big data para asegurar que el precio de venta es el máximo que puede pagar la demanda. Sin embargo, eso no es lo más llamativo de su negocio. En lugar de embolsarse la jugosa comisión que es habitual (del 3% al 5%), la start up catalana cobra una tarifa plana de 3.000 euros, independientemente del valor del piso.

Housfy no es la única con vocación de reinventar el sector. En los últimos años las proptech, compañías que se valen de las nuevas tecnologías para hacerse un hueco en el ámbito inmobiliario, han subido como la espuma. Tanto es así que actualmente existen 235 en nuestro país, el doble que un año antes. Y las estimaciones apuntan a que la tendencia seguirá al alza. Financiación no les va a faltar, ya que el sector continúa situándose entre los favoritos de los business angels y el capital riesgo. En 2017, la inversión del venture capital en este tipo de compañías ascendió a los 3.400 millones de dólares a nivel global, un 28% más que en 2016.

En este contexto, cabría preguntarse si no nos estaremos dejando llevar por el entusiasmo. ¿Y si se estanca la recuperación inmobiliaria? ¿Seguiría habiendo hueco para las proptech? Los expertos creen que siempre y cuando aporten valor añadido al mercado, su futuro está garantizado (o tan garantizado como pueda estar el futuro de una empresa de nueva creación). "No creemos que la creciente apuesta de las compañías del sector por las proptech esté gestando una burbuja", afirma Carlos Casado, director de Operaciones de la consultora CBRE. En su opinión, "es importante establecer una estrategia a largo plazo y ofrecer nuevos modelos de negocio que, gracias a la integración de servicios innovadores y nuevas tecnologías, agilicen y faciliten los procesos, ofrezcan servicios de calidad a los clientes y doten de mayor seguridad cualquier gestión y desarrollo. Esto discriminará los buenos proyectos de los que no lo son tanto".

Enrique Dans, experto de IE Business School, tampoco cree que haya riesgo de burbuja en el sector proptech. "Se ha aprendido mucho de la crisis anterior, que fue muy dura. Además, todavía hay mucho por hacer para profesionalizar este sector. Necesita una renovación fuerte y las start up están aportando formas nuevas de hacer las cosas, como ocurrió con las fintech", comenta.

Estas formas nuevas de actuar abarcan un amplio abanico de actividades y nichos de negocio. Así, mientras inmobiliarias digitales como Housfy, Housell, Civenta, Clicpiso y Propertista revolucionan el sector de la compraventa de inmuebles, Spotahome le da una vuelta de tuerca al mercado del alquiler y start up como Daysk, Nested y Worktel hacen lo propio con los espacios de oficina.

Otro sector en ebullición es el de la tasación de inmuebles, en el que figuran compañías como Iberotasa. Estas empresas se valen del big data y la inteligencia artificial para ofrecer valoraciones online, inmediatas y a costes mínimos. Más allá de calcular el precio del inmueble, las nuevas tasadoras generan información muy valiosa. Algo que no pasa desapercibido a otros actores del mercado, como los bancos. De hecho, en 2014 BBVA se hizo con Madiva Soluciones, una compañía especialista en big data y cloud computing que desarrolla herramientas de tasación inmobiliaria, entre otros servicios.

Una tendencia al alza es el crowdfunding (o financiación colectiva) aplicado al ladrillo. En este sentido, plataformas como Housers e Invesiar están permitiendo que la inversión inmobiliaria esté al alcance de todos los bolsillos.

Y en el nuevo ecosistema emprendedor también hay sitio para las start up que están innovando en el sector constructor, tanto en obra nueva como en la reforma y rehabilitación de edificios y viviendas.

El sector, en definitiva, se encuentra en plena transformación. Pero ¿qué ocurrirá entonces con las inmobiliarias tradicionales? Juan Carlos Amans, profesor de Esade y consultor de finanzas y real estate, cree que en el mercado hay hueco para todos. "La agencia tradicional ofrece unas prestaciones que también son importantes. El contacto con el vendededor es un factor de confianza", afirma. En cambio, Enrique Dans cree que están destinadas a desaparecer, a menos que estén dispuestas a modernizarse: "Es como las agencias de viajes. Algunas han desaparecido y otras se han renovado".

Por su parte, las grandes firmas del sector tienen claro que la innovación ha llegado para quedarse y han decidido subirse al carro de las nuevas tecnologías. Un ejemplo de ello es Colonial. La compañía acaba de llegar a un acuerdo con Metaprop que le permitirá tener acceso a todos sus programas de desarrollo de start up y colaborar con ellas.

La franquicia llega al sector de las reformas

La crisis inmobiliaria obligó a muchas empresas a reinventarse. Entre ellas, las de reformas, que veían cómo el estallido de la burbuja las dejaba sin trabajo. Para dar cobertura a estos profesionales nació Metem, el primer sistema de franquicias para el sector de las reformas y el mantenimiento de edificios. "Muchos profesionales tenían cierto capital, pero sabían que sin una marca comercial no sobrevivirían, así que se sumaron a Metem", dice José Luis Carrone, responsable de la firma en España. En su opinión, el sistema de franquicias aporta eficiencia y notoriedad comercial al franquiciado además de un seguimiento de la calidad del servicio. La compañía nació en Portugal en 2011 de la mano de un español, Manuel Álvarez (presidente de RE/MAX en Portugal) y un portugués, Joao Carvalho. El modelo había triunfado en EEUU, pero aún no existía en la península ibérica.

Ocho años más tarde, y tras su éxito en el país vecino (con más de 200 franquiciados) la empresa ha aterrizado en España. De momento opera sólo en la Comunidad de Madrid, pero prevé extenderse a todo el territorio nacional y alcanzar los 50 millones de facturación en cinco años.

La inmobiliaria con tarifa plana

Albert Bosch, cofundador de Housfy, no se muestra preocupado por la posibilidad de que el nuevo 'boom' inmobiliario toque a su fin. "Nuestra cuota de mercado aún es pequeña, el margen de crecimiento es alto. Y además aportamos valor añadido porque nos enfocamos en maximizar los ingresos del propietario", explica. En este sentido, Housfy busca darle una vuelta de tuerca a las inmobiliarias tradicionales. "Por un lado, aseguramos el máximo precio de venta en función de lo que la demanda pueda pagar. Y, por otro lado, cobramos una comisión fija de 3.000 euros en lugar de un porcentaje sobre el precio de venta", explica. Esta comisión, que habitualmente oscila entre el 3% y el 5%, puede alcanzar los 15.000 euros en un piso de 300.000. La empresa nació en 2016. Bosch detectó que este modelo de inmobiliaria digital estaba triunfando en EEUU y Reino Unido y unió fuerzas con grandes inversores como Miquel A. Mora y Carlos Blanco. Hoy intermedia más de 50 operaciones al mes y planea ampliar sus operaciones a 80 ciudades españolas.

El agua caliente de la casa del futuro

Una de las 'start up' que están transformando el sector constructor es la portuguesa Heaboo, creadora de un sistema que mejora la eficiencia energética de los edificios, facilitando el agua caliente en grifos y duchas.

El creador de esta tecnología es Rui Teixeira, un investigador de la Universidad de Aveiro que trabajaba con materiales que permitían almacenar la energía. "Entonces recordé cómo tenía que esperar a que se calentase el agua para ducharme en casa de mis padres, y me di cuenta de que este material se podía aplicar en la construcción de edificios", explica. El dispositivo almacena la energía utilizada tras una ducha, de modo que pueda calentar las siguientes duchas durante dos días. "Además, no requiere mantenimiento y tampoco se degrada. Funciona siempre como el primer día porque se basa en un principio termodinámico", comenta. Heaboo, que fue una de las tres 'start up' premiadas en la última edición de Construmat, prevé iniciar las ventas en el mercado europeo (incluyendo España) a partir de este otoño.

Un mercado de oficinas más flexible

Por motivos de trabajo, Julien Palier tenía que desplazarse continuamente para asistir a reuniones. "Esto me pagaba muchos tiempo muertos que no sabía cómo emplear", comenta este ejecutivo francés afincado en España. Paralelamente, su amigo Benoît Gilloz trabajaba en remoto desde su casa, pero echaba de menos el contacto social. "Sólo tenía a su gato y la conversación era muy limitada", bromea Palier.

Así que ambos decidieron crear una empresa que diera solución a sus dos realidades: Daysk. La 'start up', fundada en 2016, facilita el alquiler de todo tipo de espacios de trabajo (desde centros de 'coworking' hasta salas de hotel) por el periodo de tiempo que necesite el trabajador, a partir de una hora. "También podemos asesorar a empresas que quieran desarrollar un plan más completo de movilidad laboral", comenta Palier. La empresa barcelonesa, que se alzó con el premio 'Start up de Impacto' en el CBRE Proptech Challenge 2017, cuenta con 250 espacios disponibles y ha levantado 200.000 euros en su primera ronda de financiación.

El 'big data' revoluciona la tasación

En 2016 Arturo Martín de las Mulas, un arquitecto experto en tasación, decidió montar su propio negocio. Para ello aplicó los conocimientos adquiridos en la Universidad Politécnica de Valencia en materia de 'big data', inteligencia artificial y redes neuronales. El resultado es Iberotasa, una 'start up' que ofrece tasaciones online por precios que suelen oscilar entre los 5 y los 10 euros. "Gracias al 'big data' ya no tenemos que visitar la casa, pero si el cliente quiere que añadamos una valoración 'in situ' del inmueble, también se puede hacer. En ese caso le saldría por unos 70 euros, cuando en una tasadora tradicional pagaría cerca de 180", explica.

Por otro lado, el 'big data' le permite reunir mucha información (por ejemplo, de qué depende el valor de un inmueble) que podría tener diferentes usos. "Tenemos la idea de juntar personas con su vivienda ideal, según su perfil de comprador. Algo así como un 'Meetic inmobiliario'", comenta.

Actualmente, Iberotasa realiza entre 30 y 40 tasaciones diarias, cuenta con 7 empleados y factura 350.000 euros.

BONANZA

- **Estimaciones.** La agencia S&P prevé el precio de la vivienda crezca un 5,6% en 2018. La subida se irá moderando de forma progresiva hasta 2021.
- **Recorrido.** El precio de la vivienda usada acumula un repunte interanual del 12,5%, con datos de Tecnocasa a cierre de junio. Los expertos creen que aún queda margen de recuperación, ya que se sitúa en niveles de 2011 y a un 37% de los máximos alcanzados en 2007.
- **Empresas.** Construcción y actividades inmobiliarias es el sector donde se constituyen más 'start up' en España, según Informa D&B: 15.326 en el acumulado del año.

0 Comentar

ÚLTIMA HORA CaixaBank
07:56 El Ibex despeja el camino para ampliar su remontada
01:09 El presidente de Iberia destaca la espabilidad de IAG y confía en un...

LO MÁS LEÍDO INFONIS
1. Las 'start up' que apuntalan la nueva era inmobiliaria
2. Cuál es el mejor nombre para su tienda online
3. Trucos de márketing para vender más en su tienda
4. Cómo ahorrar en costes gracias a las energías verdes
5. Formas de pago en el comercio internacional

NEWSLETTERS
Personaliza la información económica que quieres recibir por secciones. (Suscríbete)

RELACIONADOS
Pymes
- Islandia, destino por explorar para las empresas turísticas
- Sábanas y toallas inteligentes
- Aprenda a sacar partido de su proyecto científico

COMENTARIOS
Ver 0 Comentarios
Comenta

TE PUEDE INTERESAR

EDICIONES
Cataluña | C. Valenciana | Andalucía | País Vasco | Extremadura | Aragón

OTRAS WEBS DE UNIDAD EDITORIAL
Masters - Escuela UE | Trabajo - Expansión y Empleo | Madrid Fashion Week | Fuera de Serie
Coches - Marcamotor.com | Hemeroteca | Noticias de Agencias | Suscripciones Expansión
Unidad Editorial | Expansión en Orbyt | Directorio Empresas | Guía TV
Farmacia - Correo Farmacéutico | El Mundo | Directorio Autónomos | Eventos y Conferencias
Cuidate Plus | Tienda MARCA | Directorio Ejecutivos | Marca
Medicina - Diario Médico | Nauta360 | Diccionario Económico | Marca Apuestas

Expansión
© 2018 Unidad Editorial Información Económica S.L.