apto

Reporte estratégico

La evolución de la industria inmobiliaria

El sector inmobiliario está viviendo un proceso acelerado de transición hacia un segmento PropTech



Proptech y digitalización

Proptech: la evolución de la industria inmobiliaria hacia una era digital

Noviembre 2021

La era digital de la Industria Inmobiliaria

El sector inmobiliario está viviendo un proceso acelerado de transición hacia un segmento Prop-Tech, adaptándose así a necesidades de consumo que la pandemia ha disparado, además de romper, al mismo tiempo, con las prácticas tradicionales.

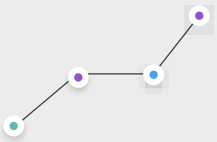
El mundo ha ido avanzando hacia una era donde la adopción de nuevas tecnologías y plataformas es necesaria para la supervivencia de las industrias. En lo que respecta al sector inmobiliario, el nacimiento de las PropTech (Property Technology o Real Estate Technology), ha sido ese paso necesario para la transformación digital.

Proptech 1.0

El internet marcó el inicio de lo que se conoce como PropTech 1.0, a principios del siglo, cuando el mundo online era utilizado simplemente como una herramienta de búsqueda. Por esta razón, la primera etapa de las PropTech se enfocó en generar visibilidad digital para el agente o propietario.

Proptech 2.0

A mediados de 2008, llegaron las PropTech 2.0 conectando usuarios con proveedores y facilitando el intercambio de bienes y/o servicios, gracias a las tecnologías existentes, junto con las facilidades de procesamiento y almacenamiento de datos.



+63%

Según Deloitte, en 2018, este sector ya alcanzaba un valor acumulado de 18 mil millones de dólares internacionalmente. Las PropTech, por su parte, crecieron un 63% de 2018 a 2020 a pesar de la crisis sanitaria.



En sólo cinco años la parte digital de los bienes raíces se consolidará por completo, cuando estaba previsto que lo hiciera hasta dentro de 15.

Según un análisis de 2020 de la empresa digital de marketing de inmuebles Perfilan, los mexicanos pasaron 25% más tiempo navegando en las páginas de internet de venta de vivienda y la intención de compra pasó de 11% a 30%.

El impacto del Covid-19

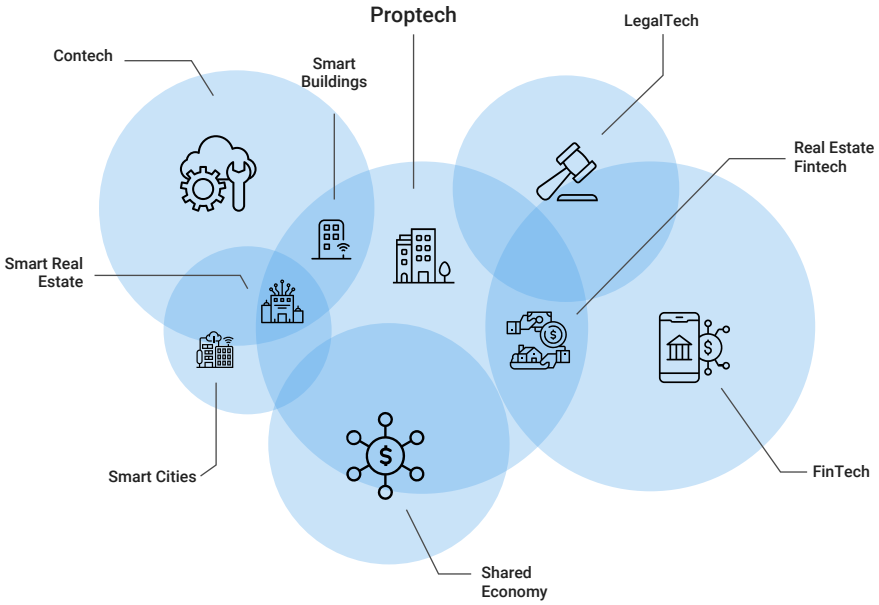
¿Cómo afectó el Covid-19 la digitalización inmobiliaria?

La pandemia fue un golpe inesperado para todas las industrias. A pesar de que pudo representar un riesgo para las bienes raíces, según especialistas, el mercado sigue presente, aunque cauteloso.

Las prioridades de los clientes han cambiado, junto con su manera de consumir. La pandemia impulsó la popularidad de las plataformas especializadas en bienes raíces que (aunque ya estaban en auge), por las circunstancias, se convirtieron en la opción óptima para completar transacciones inmobiliarias a distancia.

Esta evolución hacia lo digital y el uso de nuevas tecnologías, facilitará procesos y flujos de operaciones. De esta forma, se resolverán problemas recurrentes en torno a trámites y solicitudes, a través de una experiencia online para concretar ventas y servicios sin necesidad de contacto alguno. Tendencias como la Inteligencia Artificial, la Realidad Aumentada, la ciencia de datos y el crowdfunding inmobiliario se volverán herramientas indispensables en esta nueva etapa.

El futuro de la experiencia de usuario



Blockchain

» Permite transacciones digitales seguras, facilitando métodos de pago.
» No es necesario que haya intermediarios ni contacto físico.
» Reduce costos y tiempos.
» Resuelve procesos administrativos de forma digital.

Asistencia virtual

» A través de chatbots.
» Respuesta a clientes potenciales de manera inmediata.
» Captación de clientes sin restricciones de tiempo.

Recorridos virtuales

» Herramientas con experiencias en formatos 3D, 360°, videos profesionales o de Realidad Aumentada para “visitar” propiedades de forma remota.

Firmas digitales

» Simplificación del proceso de compra.
» Eficiencia de procesos administrativos.
» Ahorro de tiempo.

Edificios inteligentes

» Sistemas automatizados de iluminación, seguridad, calefacción, ventilación.
» Minimizan el costo de energía y el impacto ambiental.



Negocios que viven en el mañana

Zumper y Zillow son algunas de las PropTech más populares del mundo. Actualmente, han recaudado alrededor de $150.2 y $96.6 millones de dólares respectivamente, ayudando a más de 75 millones de personas a encontrar su hogar cada año.

Existen empresas que vivieron una pandemia diferente y salieron triunfantes del 2020.

Una de ellas es La Haus, de origen colombiano-mexicano, la cual experimentó un crecimiento de 258% de 2019 a 2020; un desarrollo que se esperaba hasta dentro de una década.

Su propuesta se basa en la venta de inmuebles verificados, donde ellos se encargan del proceso de comercialización de la mano del desarrollador o propietario. A través de su sistema, reducen el proceso de compra a tan sólo seis días por medio del uso de herramientas digitales.

Sus clientes se dieron cuenta de la necesidad de la digitalización y la implementación de la tecnología hasta la pandemia, cuando se vieron forzados a adaptarse. Con su nuevo enfoque y de la mano de La Haus, lograron vender en una semana lo que tenían pronosticado para cuatro meses.

Puntos Clave

La industria inmobiliaria está dando un brinco donde el uso de la tecnología llevará a soluciones más eficientes y sustentables en los próximos años, siempre con la experiencia del cliente al centro de todo. Para sobrevivir y mantenerse vigentes, las empresas involucradas en este rubro deberán adaptarse a los nuevos cambios en el mercado, entendiendo las nuevas tendencias y el entorno digital.

Si tú eres de esas empresas que están en el proceso de dar ese salto hacia la transformación digital, debes de tomar en cuenta cinco puntos importantes:

- El análisis de la experiencia de tu cliente
- Identificar el tipo de tecnologías que generan valor en el sector del que eres parte.
- Promover un ambiente de cambio en tu organización.
- Poner la digitalización por delante.
- Capitalizar y fomentar el uso de datos.