

PLATAFORMAS PARA COMPRA, ADMINISTRACIÓN O FINANCIAMIENTO DE UN BIEN RAÍZ:

El ecosistema proptech avanza hacia una etapa de mayor especialización

Para los actores de este sector, el crecimiento dependerá de la capacidad que tengan las *startups* de integrarse con la industria tradicional y demostrar valor económico concreto, señala Carlo D'Agostino, presidente de Proptech Chile.

PAULA MONTEBRUNO R.

El mercado inmobiliario en Chile muestra señales de mayor dinamismo. Según el Estudio de expectativas y educación financiera del mercado inmobiliario, el 68,1% de los chilenos considera que es un buen momento para comprar una vivienda y el 69,2% estima probable solicitar un crédito hipotecario en los próximos 12 meses. Este escenario se explica, entre otros factores, por la baja en las tasas hipotecarias y por instrumentos como el subsidio al dividendo.

En paralelo, el ecosistema *proptech* —empresas que utilizan tecnología para mejorar la forma en que se compra, vende, arrienda, administra o financia un bien raíz— ha comenzado a transformar el funcionamiento de esta industria.

En el país, este grupo de empresas han evolucionado desde una etapa exploratoria hacia una fase de mayor especialización. “Hoy existe un ecosistema bastante diverso de *startups* y plataformas tecnológicas que buscan resolver fricciones históricas del sector inmobiliario, que sigue siendo una industria muy relevante para la economía, pero también tradicional y conservadora en su forma de operar”, señala Carlo D'Agostino, presidente de Proptech Chile.

Dentro del ecosistema se identifican cinco grandes áreas de desarrollo: comercialización y transacciones inmobiliarias; gestión y operación de activos; analítica de datos; tecnología aplicada a la construcción, y plataformas de financiamiento e inversión. “En términos de crecimiento, en los últimos años han destacado especialmente las soluciones vinculadas a analítica de datos inmobiliarios, eficiencia en la gestión de activos y automatización de procesos comerciales, porque atacan directamente problemas de productividad del sector”, agrega D'Agostino.

Creditú: Financiamiento inmobiliario

Una de las barreras más relevantes para acceder a una vivienda es el financiamiento. Muchas familias pueden pagar un dividendo, pero no cumplen con los requisitos de la banca tradicional.

“En Creditú buscamos cerrar esa brecha facilitando el acceso a créditos hipotecarios para personas que hoy quedan fuera del sistema tradicional. Lo hacemos a través de políticas de evaluación más flexibles y soluciones complementarias como el financiamiento del pie”, explica Tomás Monge, *chief of Strategy*, Brand & People.

La *startup* puede evaluar solicitudes en menos de 48 horas mediante el análisis de más de 15 fuentes de informa-

ción financiera, lo que permite decisiones más rápidas y completas.

Hogarízate: Acceso a la vivienda sin pie inicial y arriendo

Otra iniciativa enfocada en ampliar el acceso a la vivienda es Hogarízate, que propone un modelo de arriendo con promesa de compra.

“Vemos muchas familias que tienen buen *score* de crédito, pueden pagar el dividendo de una casa, pero no logran juntar el pie. Hogarízate existe justamente para resolver esa brecha”, explica su fundador y CEO, Francisco Recabarren.

El sistema permite que las familias vivan desde el primer día en la vivienda que desean adquirir, mientras parte de sus pagos mensuales de arriendo se acumulan como ahorro para el pie.

“Al día de hoy, son más de 100 las familias que están viviendo en la que será su futura casa gracias a este modelo. La tecnología ha sido clave para hacerlo posible y para poder progresar”, añade.

Comunidad Feliz: Digitalización de la administración de edificios

Otra área donde la tecnología está generando cambios es la administración de copropiedad. Comunidad Feliz ofrece una plataforma digital que permite transparentar la gestión financiera de edificios y condominios. Por ejemplo, se puede revisar en línea gastos comunes, pagos y remuneraciones. “Te conectas al banco de la comunidad y ya no se puede inventar nada porque vas a poder ver en tiempo real los movimientos bancarios que están pasando en tu comunidad”, agrega Peña.

Huella Estructural: Monitoreo de edificios con sensores

En el ámbito de la operación y mantenimiento de activos, Huella Estructural utiliza sensores e Internet de las Cosas para monitorear la salud estructural de edificios e infraestructura crítica.

“En Chile, la gestión de mantenimiento de edificios e infra-

estructura crítica suele basarse en inspecciones puntuales y decisiones reactivas. No hay visibilidad continua de cómo se comporta realmente la estructura”, explica Felipe Martínez, CEO de la *proptech*.

“Los administradores y operadores están empujando una gestión cada vez más basada en datos; buscan visibilidad continua del activo para priorizar inspecciones, planificar mantenimientos con evidencia y reaccionar rápido ante eventos”, comenta.

Inciti: Inteligencia inmobiliaria basada en datos

El análisis de datos también se ha convertido en un componente clave para la toma de decisiones inmobiliarias. Inciti desarrolló una plataforma de geointeligencia que integra información territorial y de mercado, explica Enrique Costabal, CTO & director de la empresa.

La herramienta analiza datos de propiedades, transacciones, proyectos, variables demográficas e infraestructura urbana.

“Muchas veces decimos que Inciti funciona como una especie de ‘Wikipedia’ de las propiedades en Chile, ya que contamos con información estructurada para prácticamente cada propiedad del país”, asegura.

HOM: Gestión profesional de arriendos de corta estadía

El mercado de arriendos también ha incorporado innovación tecnológica. HOM —que administra cerca de 600 propiedades en Chile— está enfocada en servicios de gestión para arriendos de corta duración con estándares de hospitalidad similares a los de un hotel.

“El modelo está diseñado para que propietarios e inversionistas puedan rentabilizar sus activos inmobiliarios a través de una gestión profesional, delegando toda la operación”, explica Cristián Waidele, CEO de la compañía.

Actualmente, la empresa utiliza herramientas de inteligencia artificial para optimizar precios y ocupación mediante sistemas de *revenue management*.

