

# El real estate ya es digital

**emprendedores PROPERATI.COM** Un portal de propiedades tiene valor agregado útil para las dos partes. Le cobra una suma al ofertante por cada interesado. Está en Buenos Aires, San Pablo, México, Colombia y Chile.



Búsqueda. El sitio de Gabriel Gruber y Martín Sarsale permite ver opciones a 1 km a la redonda de la dirección ingresada.

TAGS **emprendedores**

5 opiná

46 shares



Un departamento usado en el barrio porteño de Palermo cuesta actualmente, según la oferta que hay, unos 194 mil dólares. Si la venta se hiciera a través de una inmobiliaria, ésta percibiría una comisión de 4% de ese valor: algo más de 7 mil dólares. Pero si el comprador y el vendedor se encontraran a través de Properati.com, el dueño del lugar sólo habría tenido que pagar por el costo de cada contacto que se haya interesado, lo que hoy significa alrededor de 10 dólares por cada persona que la haya visto en el portal, le haya interesado y haya suministrado su nombre, teléfono y mail para ser contactada.

“Si sos un desarrollador, un dueño que quiere vender o una inmobiliaria, y tenés calculado que por cada operación que cerrás necesitaste 100 contactos,

La firma que creó junto con su socio Martín Sarsale (CTO) genera estos reportes estadísticos prácticamente minuto a minuto. Properati es un portal de búsqueda de inmuebles con versiones mobile y desktop, pero que sólo les cobra a los vendedores por los contactos que reciben, lo que, de movida, libera al sitio de pop-ups.

El barrio también existe Pero no sólo eso. Además, quien esté buscando una propiedad puede utilizar filtros para ver las que están cercanas a su ubicación actual (si están paseando por el barrio de sus sueños, sólo tienen que usar la app en el celular para ver qué oportunidades inmobiliarias hay en la zona. En este caso, se le muestra no sólo el valor de alguna en particular, sino también una serie de datos estadísticos en relación con el barrio en cuestión, como el precio del metro cuadrado y su comparación con el mismo indicador en otras zonas, cercanía de medios de transporte, de espacios verdes y de escuelas, indicadores demográficos y de usos de suelos (cuán comercial o residencial es el barrio, por ejemplo).

La información que, por su parte, recibe el vendedor no sólo se limita a la que haya suministrado en Properati el cliente potencial para ser contactado –por ejemplo, si busca para invertir o para vivienda, o a qué hora desea ser llamado–, sino que se le arma una ficha agregándole otra que es pública como, por ejemplo, la que sea de interés en sus redes sociales (en caso de que su perfil sea abierto), como su lugar actual de residencia.

El valuador Properati también ayuda al vendedor a estimar, por caso, a cuánto podría alquilar un departamento que planea comprar; y al buscador, saber si una cotización que vio está en consonancia con los valores del mercado.

Para todo esto, Properati cuenta con un equipo de alrededor de 30 profesionales, entre los que hay programadores, economistas, geógrafos, matemáticos y especialistas en marketing, por ejemplo. Y con todo este know how genera reportes mensuales que publica en su blog.

Desarrollo regional Los cofundadores, Gruber y Sarsale, comenzaron hace cuatro años con US\$200.000 que habían obtenido de un emprendimiento anterior; y luego realizaron sendas rondas de inversión, en cada una de las cuales obtuvieron 2 millones de dólares de parte de “angel investors”.

Además de la base en Buenos Aires, la primera filial que abrieron, hace dos años y medio, fue la de San Pablo, Brasil, que hoy representa 70% de sus ingresos. También tienen oficinas en Chile y México; asimismo operan en Colombia pero, de momento, sólo con la plataforma.

“Veníamos muy bien en Brasil el año pasado; luego se aquietó y entonces abrimos México. Esperamos que a fin de año México nos compense la parte que retrocedió en Brasil, quedando casi 50%-50%”, indica Gruber, que es economista por la UBA. La Argentina, hoy, representa sólo 10% de sus ventas.





