

PLATAFORMAS INMOBILIARIAS

LA TECNOLOGÍA COMO PUENTE PARA REINVENTAR EL NEGOCIO INMOBILIARIO



Nuevas herramientas están permitiendo optimizar procesos y reducir la fricción durante la compraventa. No obstante, actores del sector apuntan a brechas por superar para aprovechar los avances tecnológicos al máximo.

POR ANAÍS PERSSON

Durante años, la digitalización del negocio inmobiliario se limitó principalmente a la publicación de propiedades en portales especializados. Hoy, el impulso tecnológico de las empresas *proptech* ha transformado la cadena de valor, modificando la forma en que los distintos actores del ecosistema gestionan sus operaciones, comercializan proyectos y se relacionan con sus clientes.

Para el fundador del software inmobiliario BReal, Roberto Anrique, el negocio ha pasado de administrarse "a ojo" a administrarse con datos. "La transformación digital avanzó por etapas: primero se digitalizó la información; luego vino la automatización de procesos como la cobranza, la conciliación bancaria, el seguimiento comercial, la atención de clientes y la reportería; y después llegó la analítica, que transforma esos datos en decisiones", explica.

El ejecutivo destaca el papel central que cumplen las plataformas especializadas de CRM (gestión de relaciones con los clientes, por su sigla en inglés) al concentrar la información del negocio en un único espacio, sobre el cual la IA —que marca esta una nueva fase, a ojos del experto—, la automatización y el análisis de datos "permiten detectar riesgos,

identificar oportunidades y anticipar problemas".

Un proceso inmobiliario más eficiente

Anrique sostiene que uno de los principales avances fue romper la relación histórica entre crecimiento y dotación de personal. "La tecnología permite crecer mucho más rápido sin incrementar proporcionalmente los costos operacionales", señala.

Paula Sánchez, socia fundadora de Wow Staging Propiedades y fundadora de Unique International Properties, observa que "lo que antes tomaba días, hoy toma horas".

En el plano comercial, por ejemplo, Sánchez recuerda que antes, una propiedad "dependía exclusivamente del boca a boca o de un aviso en papel", y lo compara con el escenario actual: "Ahora tenemos mayor visibilidad, podemos llegar al

perfil exacto de comprador en el momento correcto. Eso acorta los ciclos de venta de forma significativa".

La transparencia también se fortalece cuando la información deja de estar dispersa entre planillas, correos o conversaciones informales y "pasa a ser centralizada, trazable y disponible para todos los actores autorizados", dice Anrique, mejorando, a su vez, la experiencia de propietarios y arrendatarios gracias a "menos documentos repetidos, respuestas más rápidas, mayor visibilidad sobre contratos, pagos, estados de cuenta y solicitudes".

"En una decisión tan relevante como la compra de una vivienda, la tecnología agrega valor cuando refuerza la confianza, mejora la asesoría y permite que los equipos comerciales dediquen más tiempo a acompañar a las personas", afirma el director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), Slaven Razmilic.

Desafíos pendientes

Anrique advierte que falta interoperabilidad en un ecosistema donde bancos, plataformas de pago, firmas electrónicas, software de ERP (planificación de recursos empresariales, por su sigla en inglés), CRM, sistemas contables, portales inmobiliarios y

organismos públicos "operan de forma aislada", y por ello apunta a una mayor integración entre los agentes.

En materia de ciberseguridad, donde las exigencias son cada vez mayores, el ejecutivo indica que la confianza digital pesará tanto como la funcionalidad de las soluciones: "En una sola plataforma conviven el RUT y los ingresos de un arrendatario, el número de cuenta de un propietario y el contrato completo de un arriendo. Eso no se administra con buenas intenciones, se administra con control de accesos, trazabilidad de cada operación, autenticación robusta y un gobierno de datos claro sobre quién puede ver y modificar qué información".

Desde su experiencia en el corretaje local, que contrasta con su experiencia en el mercado inmobiliario estadounidense, Sánchez explica que la adopción tecnológica sigue siendo una tarea pendiente, ya que "muchos corredores todavía operan de forma fragmentada". Dice que a pesar de la disponibilidad de nuevas herramientas, siguen usando WhatsApp para comunicarse, Excel para llevar sus contactos y publicación manual en portales. "Falta dar el salto. La tecnología no puede ser un complemento; tiene que ser la columna vertebral de cómo operamos", concluye.

"La tecnología agrega valor cuando refuerza la confianza, mejora la asesoría y permite que los equipos comerciales dediquen más tiempo a acompañar a las personas," dice el director ejecutivo de la ADI, Slaven Razmilic.

AJUSTES REGULATORIOS: LO QUE HACE FALTA PARA EMPUJAR EL CRECIMIENTO LOCAL DE LAS PROPTech

Mientras estas soluciones tecnológicas amplían su presencia en el mercado inmobiliario, hay consenso en la necesidad de actualizar el marco normativo para acelerar su integración. POR VALENTINA CÉSPEDES

El ecosistema *proptech* chileno ha evolucionado durante el último tiempo, pasando de soluciones enfocadas en corretaje y administración de propiedades a tecnologías aplicadas al financiamiento, gestión de activos, análisis de datos y automatización de procesos. Sin embargo, actores de la industria coinciden en que para consolidar ese crecimiento será necesario modernizar el marco regulatorio.

“El gran cambio es que *proptech* dejó de ser una categoría de ‘herramientas digitales’ y empezó a transformarse en una agenda de productividad para una industria completa”, afirma el presidente de Proptech Chile, Carlo D’Agostino.

Ahora, afirma, el desafío pasa por reducir las fricciones del ecosistema mediante la digitalización de

permisos, registros y trámites, al tiempo que se fortalecen los instrumentos de financiamiento para startups y se moderniza la legislación societaria y contractual, de modo que responda a las nuevas formas de emprendimiento tecnológico. “La mejor política pública no es la que controla más, sino la que permite innovar con reglas claras”, añade.

Una visión similar plantea el CEO de House and Flats, Cristian Sener-

mann, quien afirma que el mercado inmobiliario sigue siendo fragmentado y con alta fricción operacional, lo que abre espacio para soluciones que hagan más eficientes las transacciones. “La tecnología ya está lista para escalar. Lo que falta es que la regulación deje de mirar el mundo

inmobiliario solo desde categorías tradicionales y empiece a reconocer que la vivienda también es una infraestructura de movilidad, inversión y productividad para las ciudades”, señala.

Entre las prioridades, identifica una mayor estandarización de contratos

digitales, firmas electrónicas, pagos y garantías en arriendos; facilitar el intercambio seguro de información entre plataformas públicas y privadas; y adecuar la normativa local a nuevas modalidades habitacionales, como los arriendos temporales y de mediana duración.

El fundador de BReal, Roberto Anrique, pone el foco en otro desafío: la disponibilidad y calidad de la información. Aunque destaca los avances en firma electrónica, considera que aún falta fortalecer la identidad digital, la interoperabilidad entre instituciones y la estandarización documental.

El ejecutivo asegura que una mayor transparencia permitiría evaluar mejor los riesgos antes de concretar una compra o un arriendo, ya que contar con historiales verificables sobre el cumplimiento de contratos y pagos reduciría la incertidumbre para propietarios, aseguradoras y entidades financieras, en un contexto donde administradores, bancos y compañías de seguros operan con plataformas que intercambian poca información entre sí.



PUBLIRREPORTAJE

TECNOLOGÍA PARA LA ADMINISTRACIÓN INMOBILIARIA

BREAL: el sistema inmobiliario más robusto de Chile, reconocido entre las mejores Proptech de Latinoamérica

Desarrollada sobre Salesforce y publicada en AppExchange con 4,95/5 estrellas, BREAL es la plataforma más robusta, configurable y escalable del mercado para empresas administradoras de propiedades. En 2025 fue distinguida en los GRI Awards como una de las Proptech más destacadas de la región.

Administrar una cartera de propiedades en crecimiento con sistemas dispersos, planillas y procesos manuales tiene un costo oculto enorme: errores en cobranza, pérdida de visibilidad sobre contratos vigentes y horas de trabajo que deberían destinarse a los clientes. Ese es el problema que BREAL resuelve.

BREAL es una plataforma tecnológica especializada en administración inmobiliaria, desarrollada en Chile sobre Salesforce —el CRM empresarial más utilizado del mundo— que centraliza contratos, cobranza, pagos, propietarios, arrendatarios y operaciones en un único sistema. Su

posición en Salesforce AppExchange, con una valoración de 4,95 sobre 5, refleja la experiencia real de sus usuarios.

Lo que distingue a BREAL en el mercado es su nivel de robustez, configurabilidad y adaptabilidad: puede ajustarse a los procesos de cada empresa sin perder estandarización. Es especialmente valorado por administradoras corporativas y carteras de gran escala que necesitan un sistema que crezca con ellas. A eso se suma una potente herramienta de reportería y visualización de datos que permite construir cualquier tipo de informe y gráfico, y un módulo de conciliación bancaria inteligente que auto-



“Un buen sistema no se nota cuando funciona. Se nota cuando la empresa crece y el sistema crece con ella. Eso es lo que construimos” — Roberto Anrique, Fundador de BREAL.

matiza uno de los procesos más críticos y propensos a errores de la operación.

La industria se dirige hacia un modelo de administración autónoma: agentes de inteligencia artificial que operan procesos completos sin intervención humana, desde la cobranza hasta la comunicación con arrendatarios. BREAL está construyendo esa capacidad sobre una base enterprise que la mayoría de los sistemas del mercado no tiene.

En 2025, BREAL obtuvo el segundo lugar en la categoría Proptech del Año en los GRI Awards, posicionándose entre las plataformas tecnológicas más relevantes de la industria inmobiliaria latinoamericana.

¿Quiere transformar la gestión de su cartera inmobiliaria?

Agende una demo de 30 minutos • www.breal.cl • ventas@breal.cl

BREAL.



Celebramos este **mes histórico** junto a los inversionistas que lo hicieron posible.

¡Récord nacional!
1.111.978
UFs vendidas*



Una cifra de venta inmobiliaria **sin precedentes** a nivel nacional, que impulsa a Capitalizarme, la industria y a quienes confiaron en nosotros **para invertir en propiedades.**

*Corresponde a las unidades vendidas con promesa firmada a nivel nacional entre el 01 y el 30 de junio de 2026.