[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)Publicado en Málaga el 21/07/2020

# [Datacasas Proptech reinventa la compra online de pisos con el móvil, y es finalista del Santander Challenge](http://www.notasdeprensa.es)

## En una muy reñida competición del Banco Santander, con más de 2.200 empresas de todo el mundo, la startup malagueña logró demostrar que los datos y las emociones son la mejor solución en la venta de propiedades a través del teléfono móvil

Elegida entre las 40 startups más innovadoras entre 2.251 propuestas, Datacasas Proptech ha sido finalista del Santander X Tomorrow Challenge del Banco Santander en la categoría re-invent el pasado 17 de Julio. Apuestan por los datos y las emociones a través del teléfono móvil para transformar el sector inmobiliario. Sus métricas dicen que el 87% de los clientes que buscan una vivienda lo hacen a través del móvil. Además han testado que cada cliente necesita de media 1 minuto 40 segundos para entender el proyecto. Si el cliente no lo ha logrado entender en ese tiempo, se va, y no compra. Añaden que cualquier tecnología que se incorpore que no cumpla con los parámetros de sencillez y usabilidad está destinada al fracaso. "Hacerlo simple, es lo más difícil que hay, requiere de mucha prueba error", afirma Luz Mery Martínez, cofundadora y COO de la startup. "El sector inmobiliario se ha centrado mucho en el producto y poco en el cliente. No se puede ofrecer algo a un cliente si antes no conocemos qué es lo que le motiva, y cuál es su canal de comunicación predominante: visual, auditivo o kinestésico. Ahora la tecnología y la programación neurolingüística nos permiten segmentar con sutileza y más acierto". Datacasas Proptech se enmarca en una corriente totalmente disruptiva de inmobiliarias tecnológicas que están cambiando el ecosistema inmobiliario. Tienen vocación internacional, y se estima que en 2022 las ventas online ya superen a las ventas de forma presencial. Sin embargo la venta online necesita de una cualificación del cliente más precisa, ya que son muchos más datos los que se obtienen. Aquí el BigData, el SmartData, la inteligencia artificial juegan un papel importante. "Toda acción está precedida por una emoción, y la venta de propiedades no es una excepción", afirma Santiago Cabezas-Castellanos, CEO de Datacasas Proptech, "En Datacasas logramos una comunicación sencilla y ágil entre cliente, promotor, abogado, banco. En menos de 15 segundos, mediante un solo click". Y añade: "La economía española necesita reactivar la venta de propiedades de obra nueva por tres razones. La primera, es una fuente de divisas importante, ya que muchas compras son realizadas por extranjeros. La segunda, como generador de empleo, en promotoras, constructoras, subcontratas, inmobiliarias. La tercera, por la alta contribución en impuestos que ofrece cada venta, ayudando al reparto equitativo de la riqueza". El Banco Santander ha buscado soluciones a los grandes retos post COVID-19 y se enmarca en el plan de respuesta global, dotado de 30 millones de euros. Emprendedores de 14 países han aportando soluciones a través de startups innovadoras, mitigando las consecuencias socioeconómicas derivadas de la pandemia. Datacasas Proptech prepara su primera ronda de inversión para Octubre de la mano de Conector Startup Accelerator, y quiere convertirse en un referente de la venta online de propiedades no solo en España, también en Europa. Más información en: https://www.datacasas.com

**Datos de contacto:**

Stella Galeano

650524703

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/datacasas-proptech-reinventa-la-compra-online](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Internacional Inmobiliaria Emprendedores E-Commerce

[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)

[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)