**B2B (Business to Business)**

1. **Plataforma de gestión de propiedades con inteligencia artificial (IA)**:
   * Un software para empresas inmobiliarias que use IA para predecir tendencias del mercado, optimizar precios de alquiler/venta y mejorar la eficiencia en la gestión de propiedades.
2. **Automatización de contratos inmobiliarios (Smart Contracts)**:
   * Uso de tecnología blockchain para crear contratos inteligentes que se ejecuten automáticamente al cumplirse condiciones específicas, agilizando ventas o alquileres sin intermediarios.
3. **Herramienta de análisis de inversiones inmobiliarias**:
   * Un servicio que permita a inversores analizar propiedades potenciales, usando datos de mercado en tiempo real y simulaciones de rendimiento a largo plazo.
4. **Plataforma de crowdfunding inmobiliario**:
   * Crear una plataforma que permita a múltiples inversores pequeños colaborar para adquirir propiedades comerciales o residenciales, facilitado a través de tecnología blockchain.
5. **Plataforma de análisis de Big Data inmobiliario**:
   * Un sistema que recopile y analice datos de mercado (ventas, precios, ocupación) para ayudar a promotores y agencias inmobiliarias a tomar decisiones informadas sobre inversión o expansión.

**B2C (Business to Consumer)**

1. **Plataforma de alquileres inteligentes a corto plazo**:
   * Un servicio que automatice completamente el proceso de alquiler temporal, con pagos digitales, llaves electrónicas, y mantenimiento automatizado de propiedades.
2. **App para gestión integral de propiedades para inquilinos**:
   * Una plataforma donde los inquilinos puedan gestionar todo desde su smartphone: pago de alquiler, comunicación con propietarios, reportes de mantenimiento y más.

**Tendencias tecnológicas aplicadas al sector inmobiliario:**

* **Big Data**: Recopilación y análisis de grandes volúmenes de datos para predecir tendencias del mercado, precios, y patrones de demanda.
* **Blockchain**: Garantizar la transparencia y seguridad en transacciones inmobiliarias, desde la compraventa hasta la gestión de contratos.
* **IA y Machine Learning**: Personalización de la experiencia de compra o alquiler, con recomendaciones inteligentes y automatización de procesos.
* **Realidad Virtual y Aumentada**: Para ofrecer recorridos inmersivos de propiedades desde cualquier parte del mundo.

**OTRAS OPCIONES**

Aquí tienes varios **modelos de negocio inmobiliario-tecnológico** que han surgido en mercados como **Estados Unidos** y otros países potenciales, pero que aún no están muy extendidos o establecidos en España. Algunos de estos modelos podrían tener mucho potencial si se adaptan e implementan correctamente.

**1. iBuyers (Instant Buyers)**

* **Descripción**: Plataformas que compran propiedades directamente a los propietarios a precios justos y con rapidez, basándose en algoritmos de valoración y big data. Luego revenden las propiedades con mejoras mínimas.
* **Ejemplos**: **Opendoor, Zillow Offers** (EE.UU.).
* **Potencial en España**: Actualmente, no existe una plataforma dominante de iBuyers en España, lo que podría ser una oportunidad para introducir este modelo que acelera la compraventa de inmuebles.

**3. Co-Living Inteligente (Tech-Enhanced Co-Living)**

* **Descripción**: Espacios de vivienda compartida con tecnología integrada, donde los residentes disfrutan de contratos flexibles, una comunidad activa, y servicios compartidos, todo gestionado a través de una app o plataforma digital. Ideal para jóvenes profesionales o nómadas digitales.
* **Ejemplos**: **Common, Quarters** (EE.UU.), **The Collective** (Reino Unido).
* **Potencial en España**: El concepto de co-living está en sus primeras etapas en España, pero con el aumento del trabajo remoto y la cultura de nómadas digitales, un enfoque con tecnología avanzada podría capturar esta tendencia emergente.

**7. PropTech orientado a sostenibilidad y eficiencia energética**

* **Descripción**: Startups que integran tecnología para mejorar la sostenibilidad en la gestión de propiedades. Esto incluye monitoreo de consumo energético, optimización de recursos y soluciones de domótica para edificios eco-friendly.
* **Ejemplos**: **Sense, BlocPower** (EE.UU.).
* **Potencial en España**: El interés por la sostenibilidad está creciendo rápidamente en España, pero no hay una gran oferta tecnológica aplicada al sector inmobiliario en esta área. Las soluciones que ayuden a propietarios y promotores a mejorar la eficiencia energética podrían captar una gran demanda.

**10. Plataformas de Renovación y Mejora de Propiedades para Reventa**

* **Descripción**: Empresas que compran propiedades en mal estado, las renuevan rápidamente usando equipos de construcción asociados, y las revenden a precios competitivos. Todo gestionado a través de una plataforma digital que agiliza el proceso.
* **Ejemplos**: **Curbio** (EE.UU.).
* **Potencial en España**: Con la gran cantidad de propiedades antiguas en ciudades españolas, una plataforma que gestione la renovación de inmuebles y prepare las propiedades para una reventa rápida podría ser muy exitosa.

**Conclusión**

El término proptech en este caso surge de la fusión de las palabras «**property**» (propiedad) y «**technology**» (tecnología). Si bien la idea de utilizar la tecnología en el sector inmobiliario no es nueva, el concepto de proptech va más allá: **busca que la integración entre negocio inmobiliario y tecnología sea total**, aumentando la eficiencia en el día a día y transformar de manera integral el ecosistema inmobiliario, tanto para empresas como para consumidores.

------------------------------------------------------------------------------------------

**Arbitraje Inmobiliario**: Un inversor identifica una casa que se vende por 180,000 € porque el propietario necesita vender rápidamente. Compra la casa, invierte 20,000 € en renovaciones y luego la vende por 240,000 €, obteniendo un beneficio total de 40,000 € (240,000 € - 180,000 € - 20,000 €).

IDEA AGENCIA QUE OFREZCA SERVICIOS DE AUTOMATIZACION DE MARKETING Y

Y BASADAS EN IA

Ideas de nombre: AutoSphere o Procure

AutoSphere o Procure procuraría el ayudar a negocios pequeños o medianos dirigidos por gente menos actualizada o mas anticuada a la manera de crear un negocio y digitalizarla en redes sociales y automatizando sus procesos con Inteligencia Artificial para ahorrar tiempo, dinero y personal. Según las necesidades del cliente.

La zona del mediterráneo es una zona donde se genera mucho turismo en primavera/verano donde se puede exprimir al máximo pero muchos negocios no son conocidos o están escondidos y su potencial no puede salir a luz. Ofrecemos la solución de que se hagan a conocer mas fácil y tengan una gran cantidad de trafico de posibles clientes usando métodos de marketing y obtención de leads.

Propósito: Buscar negocios pequeños o medianos principalmente en hosteleria o que ofrezcan servicios como clínicas, farmacias, tiendas de ropa, etc..