

Portal inmobiliario en pleno crecimiento

RICARDO FRECHOU. El fundador de Infocasas habló sobre cómo es salir fuera de fronteras y las nuevas herramientas del portal

POR LETICIA MARTÍNEZ
Especial para El Observador

La inquietud de Ricardo Frechou (33) por emprender es parte de su genética. Su padre es dueño de una empresa de servicios de desarrollo inmobiliario en la que hizo sus primeras armas.

Frechou manifestó la necesidad de tener su propio negocio desde el comienzo de su carrera de licenciado en marketing.

Su primera idea no logró ver la luz pero aprendió de esa experiencia. Luego trabajó de manera dependiente en varios rubros y se fue a vivir a Barcelona, España, donde armó seis proyectos, de los cuales cuatro fueron concretados.

En 2010, ya en Uruguay, puso en marcha algunas de sus ideas. La primera fue Altilec, empresa de servicios de elevación de muebles para mudanzas. Después de un tiempo descubrió, junto a su socio, que les faltaba ofrecer el servicio de traslado de muebles, por lo que optaron por vender la empresa. Si bien financieramente fue un fracaso le permitió adquirir mucha experiencia, que volcó en otros emprendimientos como Impactus, una agencia de publicidad digital, el colectivo de bodas Si quiero, y el outlet de marcas on line Cluval.com.

En estas empresas actualmente no participa porque sería muy difícil llevarlas adelante al mismo tiempo. Tomó la decisión para poder dedicarse solo al portal de venta y alquileres Infocasas, que fundó junto a su amigo Alejandro López (39) en 2011.

Expansión regional

Con Infocasas primero lanzaron una publicación impresa mensual dedicada exclusivamente al sector inmobiliario y luego el sitio web, ya que en ese momento crear una plataforma on line era costoso.

Los emprendedores identificaron que hacía falta una herramienta tecnológica en la que la gente pudiera buscar un producto inmobiliario sin que uno se destacara sobre otro por pagar más. Así es que crearon un portal para

EN RESUMEN

LO QUE SE VIENE

Infocasas trabaja para desarrollar un módulo de big data. El objetivo de los emprendedores es mostrar aquella información que resulta de los indicadores presentes en el mercado. Si bien los clientes a los que se les ofrecerá esta información serán inmobiliarias y constructoras, parte se hará pública con el fin de dar transparencia al mercado.

Parte del desarrollo se logró gracias al apoyo de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII), con quien trabajan desde hace menos de un año. El lanzamiento de esta nueva línea de trabajo se hará en noviembre o diciembre. Al mismo tiempo el equipo de Infocasas trabaja para lanzar la aplicación de la plataforma. Actualmente cuentan con la versión móvil.

darle al usuario una experiencia amigable y funcional.

En el primer año trabajaron con más de 100 inmobiliarias. Hoy cuentan con más de 25 mil propiedades activas.

En agosto del año pasado incorporaron a Tokai Ventures como socios. Tanto los fundadores como los nuevos accionistas pretendían hacer crecer la empresa no solo con el aporte del capital sino también de experiencia y red de contactos. La unión permitió que Infocasas saliera a conquistar nuevos mercados. A poco más de un año de trabajo conjunto, la empresa está presente en Paraguay, donde ingresó con una revista mensual en diciembre pasado. La oficina allí la lleva adelante López, mientras que Frechou dirige la de Montevideo.

En Perú y Colombia también están presentes pero solo con el portal porque, según explicó el emprendedor, en esos mercados el uso de internet está bastante avanzado y no es redituable ingresar con material gráfico. Solo

cuentan con vendedores ya que el núcleo fundamental está en Uruguay.

Aquí cuentan con más de 20 colaboradores que trabajan en los departamentos de ventas, administración, programación, agencia digital (especializada en servicios para inmobiliarias y constructoras) y recursos humanos. El emprendedor comentó que no se puede replicar la plataforma si no hay una adaptación al lenguaje, cultura y costumbres del nuevo mercado.

Frechou no descarta que en el corto plazo desembarquen en Bolivia. En este caso estudian para ingresar con la edición impresa.

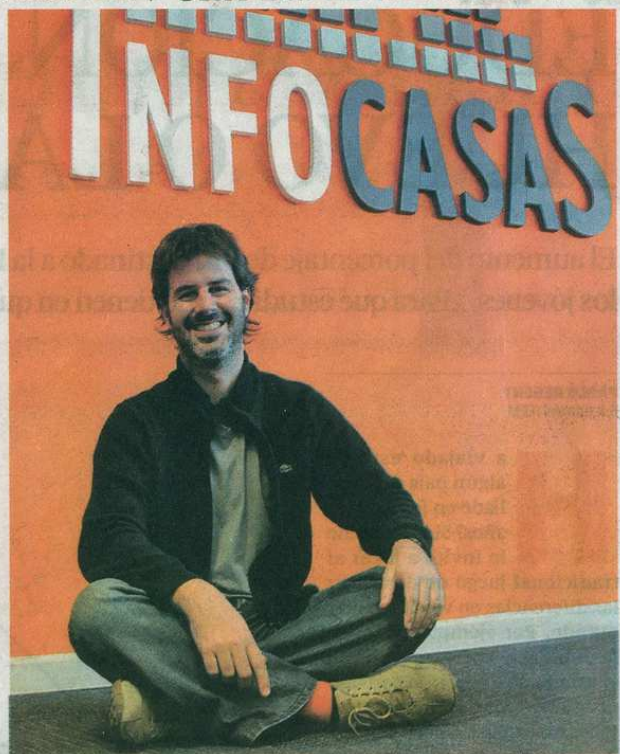
Alquileres temporales

A tres semanas de haber lanzado una herramienta que ofrece alquileres temporales, Infocasas ya cuenta con más de 5 mil propiedades bajo esta modalidad y 20 pre reservas concretadas. Esto les demuestra que van por el camino correcto y que tienen un amplio mercado para desarrollar.

Frechou recordó que se brinda la tranquilidad de que las propiedades son reales y se evita el fraude; las inmobiliarias son certificadas y los pagos se liberan una vez que el cliente llega y concreta el alquiler.

El emprendedor señaló como una ventaja la posibilidad de reservar mediante el pago de una señal del 20% del valor del alquiler on line por lo que no se carga en la tarjeta de crédito el total del precio del alquiler. El saldo se puede pagar a través de medios de pago off line como las diferentes redes de cobranza o contado directamente en la inmobiliaria. También existe la posibilidad de pagar mediante la plataforma de Infocasas.

Si bien los emprendedores van a aprovechar la temporada estival para promover su producto, esta herramienta está pensada para que sea utilizada durante todo el año. Harán publicidad en unas 300 salas de cine en Argentina, y aunque no es un mercado que por el momento esté en el horizonte, será de utilidad para testear ese público.



Ricardo Frechou. L. CARREÑO