

Entrevista **RUBÉN BLANCO** SOCIO FUNDADOR DE ARTEK SOLUCIONES INFORMÁTICAS

“Las aplicaciones deben ser amigables y sencillas a la vez que potentes”

La empresa canaria Artek ha sido la responsable de llevar a cabo el desarrollo del innovador software de gestión inmobiliaria ‘Artekasa’. Un desarrollo informático que nace para hacer más sencillo el día a día de la gestión del negocio inmobiliario. Basado en tecnología de nube, destaca por su flexibilidad y su adaptación a dispositivos móviles, sin olvidarnos de que no requiere instalación.

¿Qué le motivó a crear Artek? ¿Qué necesidades detectó en el mercado?

A finales de la década de los noventa vi en Internet la posibilidad de conectar empresas y clientes en tiempo real a un coste muy bajo. Las necesidades del mercado son siempre las mismas, competitividad y eficiencia, y la tecnología bien aplicada las mejora.



“‘Artekasa’ es un software basado en tecnología de nube, no requiere instalación y se puede acceder a él desde cualquier dispositivo”

Háblenos del software ‘Artekasa’. ¿Qué ventajas ofrece a sus clientes?

‘Artekasa’ hace más fácil la gestión del negocio inmobiliario, automatizando tareas en un entorno integrado y altamente personalizable. Incorporamos funciones que nuestros clientes nos solicitan. Sin ser un software dedicado (que resultaría muy costoso) cubrimos necesidades específicas de cada cliente.

¿En qué se diferencia ‘Artekasa’ de otros desarrollos?

‘Artekasa’ está basado en tecnología de nube, no requiere instalación y se puede acceder a él desde cualquier dispositivo. Es un sistema flexible, con decenas de parámetros de configuración. Todos los planes de precios incluyen páginas web personalizables y optimizadas para SEO con buscador de propiedades, blogs y contenidos, además de un apartado para la

gestión de clientes, propiedades, agenda, avisos, cruces de órdenes de clientes y propiedades, documentos, agendas, proveedores, MLS, fotografías de 360°, videos, publicación automática en portales inmobiliarios y redes sociales, cartelería, presentaciones para escaparates, informes, etc.

Además, he de decir que tratamos a nuestros clientes como personas. Somos conscientes de la dependencia que implica un sistema informático y de la frustración que supone no reci-

bir respuesta adecuada a un problema o necesidad. Nos esforzamos por ofrecer un servicio de atención al cliente centrado en atenderle y en dar respuesta a sus necesidades, y no en marearle y desesperarle.

Como especialistas en el desarrollo de aplicaciones web, ¿en qué otras novedades están trabajando?

Estamos sometidos a un proceso de evolución constante. Uno de los mayores retos a los que se enfrenta la

industria del software es conseguir que las aplicaciones sean amigables y sencillas a la vez que potentes, lo cual, a veces, no es fácil. Actualmente estamos trabajando en un sistema de ayuda que permitirá a los usuarios conocer el funcionamiento y aprovechar la potencia de ‘Artekasa’ con muy poco esfuerzo.

Mirando hacia el futuro, ¿qué es lo próximo que viene en este ámbito?

El entorno de los móviles irá ganando cada vez más terreno y las aplicaciones deberán adaptarse a esta evolución: nuevos dispositivos, cada vez más potentes y capaces; nuevas formas de comunicarse con las aplicaciones; comunicaciones más directas con los clientes, eficientes y precisas, que se enriquecerán con formatos de presentación como realidad virtual, aumentada y 3D, transformando el concepto de visita a una propiedad. El futuro está cargado de promesas.

El mercado inmobiliario puede

OpenMLS

evolucionar hacia un modelo de colaboración más eficiente. En este sentido, estamos trabajando en el germen de una base de datos distribuida, OpenMLS. El mayor activo de una inmobiliaria es la información de su cartera de inmuebles y, hoy en día, se da la paradoja de que las inmobiliarias pagan a terceros por facilitarles esa información...

www.artekasa.es

