

## ENCUENTRO SECTORIAL

### REALSERMA Rural: Un negocio inmobiliario digital en el medio rural

#### INFORME TEMÁTICO

#### INTRODUCCIÓN

Como parte del programa Desafío Mujer Rural, del Instituto de las Mujeres y cofinanciado por el Fondo Social Europeo, se celebró el 7 de julio de 2023 el encuentro sectorial **REALSERMA Rural: Un negocio inmobiliario digital en el medio rural**. La actividad se llevó a cabo en modalidad online en la Plataforma de Formación Desafío Mujer Rural y contó con la participación de Débora Serrano Martínez, creadora de **Realserma Rural**, una plataforma que pone en contacto a personas y grupos de interés del sector inmobiliario en la Sierra de la Demanda (Burgos) para contribuir a afrontar el reto demográfico.

Tras su presentación, se dio paso a un coloquio con las emprendedoras y empresarias del medio rural asistentes, que compartieron dudas y experiencia con el grupo.

En este informe se presentan los temas abordados en la sesión, sus principales conclusiones y las recomendaciones aportadas por Débora.

#### DESARROLLO DEL ENCUENTRO

- **Una trayectoria consolidada en el sector inmobiliario**

Débora cuenta con más de 20 años de **experiencia** en el sector inmobiliario, trabajando en y/o para **empresas referentes a nivel nacional e internacional**, y también para **entidades de ámbito local rural**: empresas, fondos de inversión, patrimonialistas-SOCIMI, promotoras inmobiliarias, cajas de ahorros, entidades financieras, entidades reguladoras, grupos de acción/desarrollo local, etc.

El sector inmobiliario es un mundo que **le apasiona** y le ha permitido desarrollar una **visión de asesoramiento estratégico y de ejecución**. Le motiva usar sus fortalezas y experiencia profesional para resolver problemas inmobiliarios, generar impactos positivos y valor en el mundo rural.

La familia de Débora procede de Tolbaños de Arriba, un pueblo de la **“España vaciada”**, situado en la Sierra de la Demanda (Burgos), una zona a la que está muy arraigada y donde se instaló durante la pandemia por COVID-19. Gracias a la mejora en el **acceso a internet** pudo permanecer allí teletrabajando y, pasados

## INFORME TEMÁTICO

unos meses, decidió quedarse, dejar su trabajo en Madrid y apostar por el mundo rural.

Al principio se embarcó en un **proyecto de digitalización** que se daba en la zona, una iniciativa que fue clave porque generaba **conexiones y alianzas** entre profesionales y entidades de 114 pueblos. A partir de ahí, comenzó a entender que había **varios desafíos en materia de vivienda** en la zona, entre ellos: una limitada oferta en venta (aunque muchas de las viviendas están vacías gran parte del año), precios relativos altos, falta de oferta en alquiler, falta de soluciones de vivienda para aquellas personas jóvenes que no quieren irse del pueblo o les gustaría regresar a él, viviendas no siempre adaptadas a las necesidades de las personas mayores, viviendas energéticamente ineficientes por su antigüedad, necesidad de espacios flexibles de trabajo adaptados las nuevas necesidades del trabajo digital, el teletrabajo y el emprendimiento, muchos inmuebles públicos en estado ruinoso, sin uso o infrautilizados.

Débora describe este conjunto de circunstancias como **“unos mimbres con los que hay que hacer unos cestos a corto, medio y largo plazo”**, y llegó a la conclusión de que con su experiencia en el sector podía **ayudar** a mejorar la situación en su territorio.



- **Una solución inmobiliaria para el reto demográfico**

Con el propósito de poner su experiencia al servicio del reto demográfico, Débora se “lio la manta a la cabeza” para reordenar sus ideas y materializarlas en **Realserma Rural**, un **proyecto cuyo objetivo es que la vivienda no sea la causa para no quedarse a vivir o a pasar más tiempo en los pueblos** de la Sierra de la Demanda, sino parte de la solución al reto demográfico.

Realserma Rural se plantea como una **solución inmobiliaria** que engloba toda la **cadena de valor** al servicio de los territorios rurales y en colaboración con diversidad de profesionales y empresas del sector inmobiliario, tanto locales

## INFORME TEMÁTICO

como del ámbito nacional e internacional. Está dirigida a administraciones públicas, instituciones del mundo rural y empresas con necesidades inmobiliarias en los pueblos.

**Una de las líneas de actuación** del proyecto es la **plataforma digital Realserma Rural** ([rural.realserma.es](http://rural.realserma.es)), que impulsa soluciones que permitan cubrir digitalmente muchas de las necesidades inmobiliarias de las personas particulares (actuales y potenciales) en el corto, medio y largo plazo.

Comenzó **divulgando información** y haciendo **networking** con profesionales del sector.

En el camino ha encontrado algunas dificultades, pero Débora sabe **ver las oportunidades en cada obstáculo**, “cuando se cierra una puerta, se abre una ventana”, asegura. Está convencida de que **no existen las ideas “brillantes”** o que, al menos, las buenas ideas no garantizan el éxito de un proyecto, sino que lo importante en cualquier negocio es la **motivación** y el **empuje** para llevar las ideas a cabo con esfuerzo, sin perder el foco y rodeándose y dando valor a diferentes **stakeholders** (grupos de interés).

- **Misión, visión y valores**

Una de los elementos que Débora considera imprescindibles en un proyecto de negocio es tener claro cuál es su **misión, visión y valores**.

La **misión** de Realserma Rural es que la vivienda no sea la causa de no ir a vivir o pasar más tiempo en medio rural. Su **visión** es generar proyectos ambiciosos, de gran escala, generar **alianzas** con grupos de interés para **detectar necesidades** y aportar **soluciones integradoras**. Sus **valores** son cómo lleva a cabo las diferentes actuaciones. Para Débora es esencial compartir la visión y los valores a la hora de establecer alianzas, de hecho, en alguna ocasión alguna colaboración no ha sido posible porque, a pesar de compartir la misión, no confluían los valores.

- **Clientela y personas usuarias**

Si bien la plataforma Realserma Rural tiene como **usuarias** a personas particulares, profesionales/empresas del sector, ayuntamientos y grupos de interés para ayudarlas en sus diferentes retos inmobiliarios y a conectarse entre ellas. Por ejemplo, para quien quiera repoblar, para quien necesite accesibilidad en su vivienda, para quien necesite rehabilitación energética, para profesionales del sector que quieran crecer, etc.

Por su parte, la **clientela** del negocio la conforman las administraciones públicas provinciales, autonómicas y nacionales y grupos de acción o desarrollo rural, a

## INFORME TEMÁTICO

los que ofrece, a través de **alianzas público-privadas**, el servicio de unificar el sector y dar una respuesta conjunta a diferentes retos.

- **Un proyecto posible gracias a la digitalización**

Si bien la **presencia física y la relación personal** es fundamental en la parte de desarrollo de un negocio, no se puede dar servicio o desarrollar una misión de este tipo sin Internet, asegura Débora. Internet permite generar el potencial de los diferentes *stakeholders*, ya sea a través de una plataforma, de una web, de las redes sociales, etc. **La digitalización** del mundo rural es clave para divulgar un proyecto, para comercializar productos en cualquier parte del mundo, **“es un regalo que tiene el medio rural si se sabe aprovechar”**.

El punto de partida de Débora era el de abordar cuestiones del sector abarcando a todos los actores implicados. Una de las formas de lograrlo ha sido a través de la plataforma. En ella ofrece un blog para difundir información de interés, un repositorio que permite visibilizar a diferentes agentes implicados, un medio para dar publicidad y un espacio de encuentro. La plataforma también le facilita a Débora la **obtención de información útil para su estrategia comercial**.

Pero Realserma Rural ofrece, además, la experiencia de Débora al servicio de los territorios y, para ello, la digitalización le permite generar mayor **confianza** y aspirar a más volumen de negocio ofreciendo consultoría estratégica en temas como: creación de inventarios/catálogos inmobiliarios, análisis de mercado, inversión, representación y *networking*, puesta en valor de carteras inmobiliarias y desarrollo inmobiliario (conectando urbanismo, promoción y rehabilitación energética).



Una de las propuestas de Realserma Rural es la **Red 360**, que aglutina contactos del sector en áreas específicas del sector inmobiliario como urbanismo,

## INFORME TEMÁTICO

promoción, legal o interiorismo, entre otras. Las personas interesadas completan un formulario para formar parte de este repositorio y desde Realserma Rural se ordena y organiza.

Realserma Rural Hazle amigo de Realserma

Red 360 Blog Confort energético Mercado de vivienda Dinamización AAPP Contacto

Sierra de la Demanda

# Red 360

Resuelve todos tus retos inmobiliarios con la red más completa de profesionales y empresas de la Sierra de la Demanda.

Contacta con nosotros si no encuentras lo que buscas.

Interlocución única Legal Técnicos Interiorismo Oficios Constructores Rehabilitación energética

Agencias inmobiliarias Orden en casa Marketing y Publicidad Consultoría Hogar Soluciones digitales

¿Quieres formar parte de Red 360 Sierra de la Demanda?

**Regístrate en la plataforma como colaborador**

Tras el registro, recibirás un formulario para que nos cuentes quién eres y cuál es tu función dentro del sector inmobiliario.

Una vez aprobada tu solicitud, formarás parte de Red 360. Tú decides si quieres aparecer en el directorio o no.

En cualquier caso, tendremos en cuenta tus servicios.

Empezar

### • Escalado y financiación

El proyecto ha generado interés, por lo que Débora está trabajando en la **estrategia para reproducirlo** a otros territorios, ya que está pensado para dar soluciones integradoras de gran volumen que puedan desarrollarse en cualquier lugar de España. La **escalabilidad del negocio** requiere mayor capacidad de tiempo y financiera por parte de Débora. Actualmente está en una fase de recuperación económica para poder seguir invirtiendo en el proyecto, una fase de encontrar posibles alianzas que tengan interés en su misión, visión y valores para que se sumen al proyecto.

Realserma Rural, a través de la plataforma, incluye también la posibilidad de que otras personas se sumen financieramente al proyecto como mecenas. Esto se presenta en el apartado "Impulso económico", donde se dirige a un formulario con información sobre las vías de colaboración, financiera o "en especie".

## INFORME TEMÁTICO



### Impulsar el proyecto económicamente en la Sierra de la Demanda

Desde [Realserma Rural](#) en la Sierra de la Demanda, decirte que **los servicios de este proyecto son gratuitos para los usuarios pero**, el desarrollo, atención, dinamización y mejora continua del mismo, **sí comporta un coste para su fundadora** (tanto económico como de dedicación de tiempo).

**Y porque Junt@s Sumamos más y avanzamos más rápido: ahora tú también puedes impulsar el proyecto** con aportaciones económicas (para el desarrollo general o para acciones específicas que te interesen especialmente).

Las dos partidas de mayor impacto son:

**Económicas**  
A la fecha esta partida ha sido **financiada con fondos propios de la fundadora y descuentos en precios de proveedores**.  
Relacionados con servicios tecnológicos, de posicionamiento y publicidad, así como comunicaciones y desplazamientos.

**Tiempo**  
La dedicación media al proyecto han sido unas **120 horas/mes durante +1,5 año (+ 2.160 horas aprox)**.  
Relacionado con:  
1) "know-how" aportado a la plataforma (desarrollo de la estructura y contenido, mantenimiento, actualización, adaptación y mejora continua)  
2) acciones para la visibilización de la plataforma  
3) generación de sinergias y alianzas  
4) el tiempo aportado para atender las necesidades de los usuarios.

**Recuerda que todas las aportaciones son bienvenidas. Desde 1 € hasta .... ¡lo que puedas!**

¡Déjanos tus datos de contacto y hablamos para organizarnos!

**¡Y QUE LA VIVIENDA NO SEA LA CAUSA PARA NO QUEDARSE, O NO VENIRSE A VIVIR O A PASAR MÁS TIEMPO A ALGUNO DE LOS PUEBLOS DE LA SIERRA DE LA DEMANDA!**

### • Obstáculos en el medio rural

Durante el coloquio, salieron a la luz algunas particularidades que pueden darse en algunos territorios del medio rural que dificultan el emprendimiento, como pueden ser la falta de infraestructura, de servicios básicos o de conectividad a internet.

Para Débora, la clave para demandar estos servicios es la creación de alianzas estratégicas con personas o grupos que compartan la misma misión y visión y, para ello, saber identificar y transmitir cuál es el **valor añadido** de un determinado proyecto, tanto para las posibles personas colaboradoras, como para el territorio. Y mientras se trabajan esas alianzas y demandas, se deben aprovechar las ventajas del territorio y **convertir las debilidades en oportunidades**.

### • Formación y autoaprendizaje

Los años de experiencia de Débora en el sector inmobiliario son un punto fuerte del proyecto, aun así, ella era consciente de que tenía otras cuestiones que aprender para impulsar su idea de proyecto. Por ello, realizó el curso

## INFORME TEMÁTICO

“Emprendimiento – Desafío Mujer Rural”, que le aportó las claves para desarrollar su plan de negocio, y está con los ojos abiertos para seguir adquiriendo otros conocimientos relevantes como la gestión de la plataforma digital, el posicionamiento SEO, etc.

### CIERRE DE LA SESIÓN Y CONCLUSIONES

---

De la intervención de Débora y los comentarios realizados por las participantes durante la sesión se pueden extraer las siguientes **conclusiones**:

1. Es necesario definir la misión, visión y valores del proyecto.
2. La formación en emprendimiento es fundamental para desarrollar el plan de negocio, así como el aprendizaje de aspectos específicos de cada proyecto para impulsar su visibilidad.
3. La identificación de posibles colaboradores será estratégica para generar sinergias y alianzas.
4. Analizar el mercado y reflexionar sobre qué puede aportar un proyecto al territorio donde se sitúa, ayudará a la generación de alianzas.
5. Analizar el mercado, y qué puede aportar mi proyecto al territorio.
6. Las debilidades pueden convertirse en oportunidades, para ello, la colaboración con otros actores puede ser útil.
7. La digitalización abre un mundo de posibilidades en el entorno rural.