

► El salón Barcelona Meeting Point



MARTA JORDI

Encuentro de trabajo. Los miembros del Comité de Innovación BMP 2017 posan en las oficinas del Consorci de la Zona Franca de Barcelona.

REORIENTACIÓN DE LA CITA

El BMP impulsa la evolución del mercado inmobiliario

El salón, que se celebra del 18 al 22 de octubre en el recinto de Montjuïc, ha contado con la colaboración de un Comité de Innovación formado por representantes de grandes empresas, que ha asesorado sobre cómo adaptar el certamen a la realidad actual y trazar las líneas de futuro, especialmente en digitalización

Eduard Palomares | MONOGRÁFICOS

En apenas 10 años, el mercado inmobiliario ha cambiado por completo, y no solo en cuanto a ventas sino también en lo que hace referencia al contexto social. El sector ha pasado la dura penitencia de la crisis económica y ahora emprende una nueva fase con mayor optimismo y unas cifras de ventas cada vez más positivas. Sin embargo, ya no sirven las antiguas formas de funcionar. La sociedad misma ha evolucionado, y la tecnología ha tenido una gran responsabilidad en ello. Nuevos hábitos, nuevas necesidades y nuevas demandas. Por eso, el Barcelona Meeting Point (BMP), que se celebra del 18 al 22 de octubre en el recinto ferial de Montjuïc, busca liderar esta etapa de transformación.

El primer paso dado en esta dirección ha sido la creación del Comité de Innovación BMP 2017, una decena de expertos y representantes de grandes empresas que han asesorado durante los últimos cinco meses al Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), organizador del salón, sobre la dirección que debía tomar la cita para liderar el cambio de paradigma del sector inmobiliario. "Esta nueva edición del BMP será fruto de un trabajo colectivo de innovación, orientado tanto al uso de las nuevas tecnologías como a evitar los errores del pasado", asegura Jordi Cornet, presidente de un salón que en

sus 21 años de vida se ha convertido en el busque insignia del ámbito inmobiliario—tanto en épocas de bonanza como de crisis—y que ahora busca reorientarse para anticipar las nuevas tendencias. En este sentido, cobrarán protagonismo aspectos clave hoy en día como la digitalización del mundo inmobiliario (expresado bajo el concepto *proptech*), la accesibilidad de la vivienda—de alquiler o compra—las nuevas tendencias sociales y el *know-how* para los distintos tipos de inversiones y fondos. "La tecnología es clave, pero no nos olvidamos de la importancia del talento y del factor humano, porque en este negocio sigue siendo necesaria la proximidad y la posibilidad de darse la mano. Por eso, en esta edición potenciamos también el *networking*", añade Josep Maria Pons, director del BMP (www.bmps.com).

'PROPTech'. El análisis de este grupo de expertos ha servido para marcar las líneas maestras del Barcelona Meeting Point, que ahora se comienzan a vislumbrar pero que serán mucho más evidentes en las próximas ediciones. Especialmente en cuanto a la aplicación de las nuevas tecnologías en todas las áreas del sector inmobiliario, ya sea la inversión, la financiación, la construcción, el *big data* o el trato con el consumidor. "La innovación digital y tecnológica trae consigo una mayor transparencia para el consumidor,

La aplicación de la tecnología comportará una mayor orientación hacia el consumidor

que se verá beneficiado en aspectos como el precio, un mayor acceso a la oferta y la posibilidad de seleccionar la tipología de los pisos, con un proceso a la carta", detalla Cornet.

El Comité de Innovación del BMP ha señalado las distintas oportunidades que brinda el *proptech*, especialmente a la hora de romper las barreras físicas con el usuario, que podrá recibir mucha más información, un mejor servicio y, además, tendrá más capacidad para escoger. Pero, al mismo tiempo, gracias al análisis de datos que se genera en internet, las compañías inmobiliarias podrán conocer de forma más detallada las necesidades de los consumidores.

ANÁLISIS. Como es habitual, el salón BMP organiza un simposio para profundizar en los retos del sector, como es el caso de la revolución tecnológica. En distintas ponencias se analizará qué oportunidades brinda el *proptech*, cómo está afectando al sector y qué herramientas ofrece, desde el análisis de mercado hasta el nuevo proceso de construcción (industrialización), incluyendo nuevos materiales y tecnologías. Por otro lado, el Barcelona Meeting Point asume que en la nueva etapa del sector inmobiliario no se pueden cometer errores del pasado. Por eso, en esta edición se quiere poner el foco en la vivienda social y el alquiler. "Estamos especialmente sensibilizados con el tema de la vivienda social y en alquiler, tal y como se ha demostrado en el salón a lo largo de los últimos años", recalca Cornet.

► El 'proptech' marcará las líneas a seguir en los próximos años

Así, el simposio de BMP contará con un panel de expertos internacionales sobre vivienda social que expondrán sus casos de éxito en el extranjero como guía o ejemplo para su posible aplicación en España. Además, presentarán el último informe de la escuela de negocios de IESE sobre cómo canalizar la preocupación de la sociedad y de las autoridades para conseguir que la sociedad tenga las viviendas necesarias. En esta línea, el Comité de Innovación identifica la profesionalización del alquiler como una tendencia al alza, capaz de incrementar la oferta disponible y de suavizar la tensión actual en los precios.

VISIBILIZACIÓN. Otra apuesta relevante de la presente edición del BMP es su voluntad de visibilizar el papel de la mujer en un sector tradicionalmente tan masculino como es el inmobiliario. En este sentido, el simposio acogerá el primer encuentro de WIREs (Mujeres del Sector Inmobiliario, en sus siglas en inglés) en Barcelona. De esta manera fomentará el papel de las mujeres en las empresas inmobiliarias, creando un escaparate para que se pueda dar a conocer la actividad de esta asociación y expandir su actividad. *

Los miembros del comité

GRUPO DE EXPERTOS

En los últimos cinco meses, personas relevantes del negocio inmobiliario han trabajado junto a la organización del BMP para sentar las bases de la nueva etapa del evento

JORDI CORNET

PRESIDENTE DEL BARCELONA MEETING POINT



"La presente edición del Barcelona Meeting Point va a ser fruto de un trabajo de innovación llevado a cabo de la mano de los principales representantes del sector. Queremos estar a la vanguardia y liderar la economía 4.0 aplicada a un sector inmobiliario que está evolucionando".

JOSEP MARIA PONS

DIRECTOR DEL BARCELONA MEETING POINT



"Además de la aplicación de la tecnología en el sector inmobiliario hay que reivindicar el talento, porque si no resulta imposible hacer nada. Y en este comité hay mucho. Por eso queremos agradecerles el trabajo realizado y resaltar la importancia del factor humano".

JUAN CARLOS LED

CEO DE ABC REALTY BARCELONA



"Para nosotros, contribuir en el BMP es una satisfacción: algo se está moviendo y el mercado inmobiliario, sin duda, ha cambiado. Por eso es muy importante que se refleje esta realidad en el salón. Valoramos mucho participar en la introducción del tema de la vivienda social".

FERNANDO CONDE

PRESIDENTE DE NEWLAND



"Le debo mucho a esta ciudad y a este sector, así que es un orgullo colaborar con el BMP. Estamos viviendo un cambio de cultura, por lo que debemos analizar bien todas las cuestiones de actualidad, tanto a nivel de consumidor como de buenas prácticas en la inversión".

ANTONIO GÁMIZ

REPRESENTANTE DE MERLIN PROPERTIES BARCELONA



"No debemos tener miedo a innovar, esta es nuestra máxima. Por eso, aplaudimos la labor del BMP y de este equipo multidisciplinar. La disrupción tecnológica es clave, porque nos permitirá saber quién está al otro lado y conocer sus necesidades y expectativas".

GONZALO BASSO

CEO DE BASSO GROUP CAPITAL ADVISORS



"He disfrutado mucho intercambiando opiniones para enriquecer esta nueva etapa del Barcelona Meeting Point. En mi caso, es un orgullo poder trabajar en la aportación de fondos de inversión con una visión más global y actualizada del mercado".

ENRIQUE MARTÍNEZ LAGUNA

PRESIDENTE CLUB INMO. ESADE ALUMNI Y VICE. DE CBRE SPAIN



"He visto casi nacer el BMP, así que me siento parte del proyecto. Se abre ahora una gran oportunidad gracias a la innovación y con ella podemos pasar de ser el certamen inmobiliario más importante de España a convertirnos en una de las principales citas de Europa".

ANNA GENER

SOCIA Y DIRECTORA GENERAL EN BCN DE AGUIRRE NEWMAN



"Valoro de forma muy positiva que el BMP se haya propuesto poner de manifiesto el valor de la presencia femenina en el sector, a través de la asociación WIREs. Participarán perfiles muy diversos y con gran talento, que aportarán una visión clave sobre la disrupción tecnológica".

CARLOS CASANOVAS

DIRECTOR DEL ÁREA DE NEGOCIO INMOBILIARIO DE CAIXABANK



"Hemos estado siempre con el salón, tanto en los años fáciles como los complicados. Ahora encaramos una nueva etapa, en la que hemos dejado la crisis atrás. Queremos aportar soluciones financieras especializadas tanto para las familias como para los mayoristas".

JUAN CARLOS ÁLVAREZ

DIRECTOR GENERAL DE NEGOCIO INMOBILIARIO SERVIHABITAT



"El sector ha cambiado y el salón evoluciona con él, igual que las empresas. Estamos en una fase de recuperación y todos tenemos que empujar para que evolucione el sector. Sin olvidar que no solo se trata de tecnología, sino también de conocer la esencia del negocio".

CARMINA GARNYET

DIR. GRAL. CORPO. DE COLONIAL Y VICE. DEL CLUB INMO. ESADE



"El sector inmobiliario suele ser un indicador fiable de lo que sucede en un país. Ahora estamos ante un cambio de época, por lo que el sector debe transformarse. Por eso, valoro mucho que el BMP lidere el debate sobre esta evolución y se pregunte cómo nos adaptamos a este nuevo modelo".

CHRISTIAN CUCURULL

RESPONSABLE DE MÀRQUETING Y CALIDAD DE BUILDING CENTER



"El consumidor tiene actualmente unas necesidades que solamente podremos cubrir a través de la innovación y del dominio de las nuevas tecnologías. Por eso, debemos ir todos más allá para dar una respuesta precisa al nuevo contexto social".

ALEIX VALLS

CONSEJERO DIGITAL DE INMOBILIARIA COLONIAL



"El sector está aumentando su densidad digital, y esto se ve sobre todo en el ámbito residencial, con catálogos digitalizados y *market places* que reducen la intermediación. Se gana en transparencia y agilidad, y esto también se verá en el terreno comercial y de oficinas".