

COMITÉ DE INNOVACIÓN DE BMP

Formado por un grupo de expertos del sector inmobiliario



JORDI CORNET
Delegado Especial del Estado en el Consorci y presidente de BMP
"El PropTech aporta más transparencia al sector y da más información del cliente"



JOSEP M. PONS
Director General de BMP
"El inmobiliario debe apostar por la tecnología, pero sin olvidar el factor humano y potenciando el *networking*"



GONZALO BASSO
CEO Basso Group Capital Advisors
"Es importante que el sector tenga una visión global, y las nuevas tecnologías lo permiten"



ANNA GENER
Directora general en Barcelona de Aguirre Newman
"El sector debe empoderar al usuario y ofrecer una mayor transparencia"



FERNANDO CONDE
Presidente Newland
"Vivimos un cambio de paradigma que ha llegado a los CEO, lo que conlleva un cambio en la toma de decisiones"



J. CARLOS ÁLVAREZ
Director general de Negocio Inmobiliario Servihabitat
"El PropTech lleva a la profesionalización y a ofrecer servicios con valor añadido"



ANTONIO GÁMIZ
Merlin Properties Barcelona
"Hoy ya no se trata de vender una vivienda, una oficina, sino de aportar una experiencia"



CARLOS CASANOVAS
Director del Área de Negocio Inmobiliario de CaixaBank
"Trabajamos para lograr una mayor especialización en soluciones financieras"



JUAN CARLOS LED
Ceo ABC Realty Barcelona
"No debemos olvidar la última milla. Hoy nadie compra o alquila un piso sin pisarlo antes"



E. MARTÍNEZ-LAGUNA
Vicepresidente de CBRE Spain
"El sector debe enfocarse al consumidor y aprovechar las nuevas maneras de comunicarse con él"



CARMINA GANYET
Directora general Corporativa de Inmobiliaria Colonial
"Estamos ante un cambio de época, y el sector se recupera y profesionaliza"



CHRISTIAN CUCURULL
Responsable de Marketing y Calidad Building Center
"Con innovación y tecnología debemos cubrir las nuevas necesidades de los clientes"



ALEX VALLS
Senior Digital Advisor de Inmobiliaria Colonial
"El activo inmobiliario se vuelve más líquido, lo que permite procesos de transformación"

BMP presenta un sector inmobiliario renovado, innovador y tecnológico

El salón, que se celebra del 18 al 22 de octubre en Montjuïc, hará énfasis en el PropTech, y la vivienda social y de alquiler

REDACCIÓN

El inmobiliario fue el primer sector en entrar en crisis, y ahora es el primero en iniciar la recuperación. Las cifras así lo confirman: la compra de viviendas aumentó un 20,3% en agosto de 2016, según datos del INE, y en el primer trimestre del año pasado la inversión inmobiliaria en España creció un 20%. El último informe de CaixaBank también destaca esta recuperación, y subraya que la evolución favorable en un contexto de tipos de interés bajos está impulsando la compra de viviendas, que crece a ritmos de dos dígitos. Este nuevo ciclo alcista es, en buena

RETOS

El sector inmobiliario inicia la recuperación consciente de que debe evitar los errores del pasado

parte, el resultado de los cambios que está experimentando el sector. Unos cambios que podrán conocerse en el salón inmobiliario Barcelona Meeting Point (BMP) –que, organizado por el Consorci de la Zona Franca, se celebra en el recinto ferial de Montjuïc del 18 al 22 de octubre– y que tiene en la innovación, la tecnología, la sostenibilidad y una mayor preocupación social sus principales ejes. Como apuntó Jordi Cornet, delegado Especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona y presidente de BMP, durante la presentación del Comité de Innovación de BMP, "el sector, y en especial el salón, se ha centrado en tres líneas: el PropTech, donde el Consorci

quiere liderar la innovación en el inmobiliario; la vivienda social y de alquiler, y sacar a la luz el papel de la mujer en el sector, lo que nos permitirá incorporar una visión profesional más amplia".

CAMBIO DE PARADIGMA

El Comité de Innovación de BMP, formado por un grupo de expertos del sector inmobiliario y de la construcción, destaca la importante transformación que está experimentando el sector gracias a las nuevas tecnologías y cómo se está llevando a cabo la recuperación y profesionalización del inmobiliario.

"El sector y el salón han cambiado, y las empresas también están avanzando. Hoy es impensable no utilizar las nuevas tecnologías para buscar un piso, pero no

debemos olvidar la última milla. Nadie comprará o alquilará un piso sin haberlo pisado antes", apunta Juan Carlos Álvarez, director General de Negocio Inmobiliario de Servihabitat. Del mismo parecer es Juan Carlos Led, Ceo de ABC Realty Barcelona, quien subraya que "el sector está apostando por la digitalización y los servicios que aporten valor añadido al cliente final", a lo que Fernando Conde, presidente de Newland, añade: "Estamos ante un cambio de paradigma que ha llegado a los CEO, lo que conlleva un cambio en la forma de pensar y en la toma de decisiones dentro del sector inmobiliario".

Carmina Ganyet, directora general Corporativa de Inmobiliaria Colonial y vicepresidenta del Club Inmobiliario Esade Alumni, también es de la opinión que el sector no puede estar ajeno a la innovación tecnológica ni a los cambios que vive la sociedad. "Este ha sido un sector muy tradicional, poco tecnológico, y ahora está realizando un cambio que fomentará el uso de determinados materiales, el acortar el periodo de construcción, y gracias a la captación de datos podremos prever la demanda futura", remarca Ganyet, quien también es miembro del Urban Land Institut.

Por su parte, Christian Cucurull, responsable de Marketing y Calidad de Building Center, que acudió al acto de constitución del Comité de Innovación de BMP en representación de Jordi Soldevila, CEO de la compañía, comparte el punto de vista de Ganyet y subraya: "El sector debe trabajar en cubrir las nuevas necesidades de los consumidores a través de la innovación y la tecnología".

Y es que el PropTech –que abarca desde la realidad virtual al Internet de las cosas o el *big data*, entre otros aspectos– supone un cambio que afecta a toda la cadena de valor del sector inmobiliario y de la cons-



AMPLIA REPRESENTACIÓN DE LOS INTEGRANTES DEL RECÉN CONSTITUIDO COMITÉ DE INNOVACIÓN DE BMP ANA JIMÉNEZ

PROPTECH, CUANDO LA TECNOLOGÍA LLEGA AL INMOBILIARIO

El sector inmobiliario no quiere perder el tren de la digitalización. Buena muestra de ello es el nacimiento del término *PropTech*, que los expertos definen como "el conjunto de empresas que utilizan la tecnología para refinar, mejorar o reinventar los servicios de los que depende el sector inmobiliario para comprar, vender, construir, calentar o gestionar propiedades". El PropTech se aplica en todas las fases del ciclo de vida inmobiliario, incluyendo la compra, el desarrollo y la gestión. Muchos de los avances que implicará vendrán de tecnologías sobre el Internet de las cosas, que permitirá aumentar la experiencia del usuario e impulsar una mayor eficiencia. Algunos ejemplos incluyen: realidad virtual y realidad aumentada, que permite tener visiones virtuales; inteligencia artificial para mejorar la vida de los



activos; *Blockchain* para mejorar los servicios de registro, y drones para controlar la seguridad. Dos grandes firmas mundiales, CBRE y JLL, han sido particularmente activas desarrollando soluciones *PropTech in-house*, invirtiendo o comprando empresas PropTech, y creando nuevos negocios para apoyar su transformación digital.

BIG DATA

Comprador y vendedor tienen más información, lo que permite adaptar mejor oferta y demanda

El PropTech facilita que el consumidor final visite menos pisos y el proceso de compra es más efectivo. "Tenemos más información del mercado, la experiencia está más ajustada a lo que busca el comprador, y podemos adaptar mejor oferta y demanda, lo que aumenta el ratio de éxito. El comprador debe visitar el piso, pero visita muchos menos porque sabemos qué busca", remarca Valls.

Este cambio en la forma de pensar y de actuar pasa, según Gonzalo Basso, CEO de Basso Group Capital Advisors, por tener muy presente la globalización. "Es importante que el sector tenga una visión glo-

bal, y las nuevas tecnologías lo permiten en todos los ámbitos", subraya el experto. Por su parte, Anna Gener, directora general en Barcelona de Aguirre Newman, apunta la necesidad de que tanto la revolución tecnológica como la disrupción "estén muy enfocadas al usuario. Debemos trabajar para empoderar al ciudadano, saber qué es lo que realmente necesita, cómo quiere que sea su vivienda, y lograr una mayor transparencia dentro del sector, en todos los ámbitos. Todo ello redundará en un mejor servicio y en una mayor competitividad, que nos beneficia a todos".

VIVIENDA SOCIAL Y DE ALQUILER

Como apuntan los expertos del Comité de Innovación de BMP, el sector no puede dar la espalda a la realidad y a las necesidades sociales. "El inmobiliario es consciente de que debe evitar los errores del pasado y es necesario incrementar la oferta de vivienda social y de alquiler –remarca Jordi Cornet–,

LAS PERSONAS

BMP apuesta por la tecnología, pero sin olvidar el factor humano, el *networking*

y el Consorci está especialmente sensibilizado ante estas problemáticas". Por ello, el simposio de BMP contará con un panel de expertos internacionales sobre vivienda social que expondrán casos de éxito en el extranjero como guía o ejemplo para su posible aplicación en España.

El director del Área de Negocio Inmobiliario de CaixaBank, Carlos Casanovas, también expresa esta preocupación por tener en cuenta las necesidades de la sociedad y manifiesta: "Nuestro esfuerzo se centra en conocer las voluntades de la industria y de los clientes, para anticiparnos y tratar de estar en la vida de los clientes, de formar parte de ella".

Ante la necesidad de incrementar el número de vivienda social y de alquiler, Gener explica la necesidad de, en el residencial, "ampliar el concepto 'Barcelona' y hacerlo extensible a toda el área metropolitana, y contar con la complicidad de la Administración para garantizar que el transporte público funcione y para facilitar suelo residencial edificable, lo que permitirá construir más vivienda asequible, social y de alquiler".

A modo de conclusión, Josep M. Pons, director general de BMP, destaca el trabajo que está realizando el Comité de Innovación para lograr que el PropTech esté presente de forma destacada en esta edición del certamen y remarca la necesidad de "apostar por la tecnología, que está en todo y el inmobiliario no podía quedar al margen, pero también es importante potenciar el factor humano, el *networking*".