
Empresa

Alberto Alcázar (IE): “Las inmobiliarias que no innoven morirán”

El director del Programa Avanzado de *Proptech* e Innovación en el sector inmobiliario de IE Business School considera que el sector “está a la cola de innovación”.

Marta Casado Pla
2 may 2019 - 04:55



Alberto Alcázar es director del Programa Avanzado de *Proptech* e Innovación en el sector inmobiliario de IE Business School, además de *key account manager* de Haya Real Estate. El ejecutivo considera que el inmobiliario está por detrás de otros de los sectores en cuanto a la innovación. En este sentido, Alcázar mantiene que las *proptech* tienen un papel fundamental que, aunque por ahora es residual, es imprescindible para pensar el sector inmobiliario en clave de futuro.

P.: ¿Qué papel tienen las *proptech*?

R.: Actualmente, las *proptech* tienen un papel minoritario. Son generalmente *start ups* de gente que venía generalmente de fuera del sector inmobiliario pero que han visto

un nicho importante dentro de este sector, porque va a la cola de innovación comparado con muchos otros sectores, como el de la movilidad urbana. En ese sector hay una revolución tremenda con los vehículos autónomos, los patinetes, las bicicletas, Uber, Cabify, etc. Nuestro sector es como si llevara un saco de ladrillos a la espalda y le cuesta reaccionar a los cambios. Las *proptech* no tienen ese pesado fardo y aprovechan lo que han visto en otros sectores para introducirlo al nuestro. Han empezado a cubrir algunos nichos de mercado muy particulares, todo lo que tiene que ver con análisis de datos, estudios de mercado, tecnología *blockchain* para vender activos, plataformas para la venta *online*, gestión de activos, etc. Están teniendo un impacto que no es masivo, pero que se está empezando a notar y se está contagiando a las grandes empresas y fondos internacionales. Estas compañías tienen los profesionales más preparados, el dinero para poder invertir y la estrategia de hacer las cosas de forma masiva con un apoyo tecnológico muy importante. Estas empresas empiezan a contagiar esa necesidad de que la tecnología sea una herramienta clave en el mundo inmobiliario.

P.: ¿Cuál será el papel de las *proptech* en los próximos años?

R.: Confío en que el contagio sea masivo. Va a haber un hibridaje y una colaboración necesaria entre el mundo real de los activos y la nube, el mundo tecnológico. En el futuro, va a haber dos tipos de empresas inmobiliarias, las que se dejen seducir y se metan en la ola de la innovación y las que mueran. La herramienta para la gestión, para la mejora y el desarrollo, va a ser tecnológica. Puede ocurrir que las grandes empresas inmobiliarias colaboren con las *proptech* o que se conviertan en mecenas para desarrollar *in house* una tecnología que les haga falta.

“Las empresas empiezan a percibir la necesidad de que la tecnología sea una herramienta clave en el mundo inmobiliario”

P.: ¿Y cuáles son los retos de las *proptech*?

R.: Las *proptech* tienen que aprovechar la grandísima oportunidad que presenta un sector que quiere y tiene que modernizarse para crecer. Al mismo tiempo, uno de los grandes retos de las *proptech* es hacer entender a las grandes corporaciones que la colaboración y la tecnología, además de modernizar e innovar, beneficiarán a su cuenta de resultados.

P.: ¿Cómo puede afectar el resultado electoral?

R.: La legislación debe permitir el desarrollo de empresas basadas en modelos de negocio que no son los tradicionales. Si no, esto va a impedir que la innovación llegue al sector. Ahora mismo, todo lo que se está intentando hacer con la tecnología *blockchain* en el mercado inmobiliario choca con la falta de legislación. Esta área alegal impide la apuesta de muchas empresas por algo que todos entendemos o intuimos que puede revolucionar la forma de vender y tasar los edificios. Es muy importante que desde las administraciones legislen para poder actuar.

P.: ¿Cuántos años quedan de ciclo?

R.: Es la pregunta del millón. La fase del ciclo depende mucho de la ciudad y del submercado de esta ciudad. Después de la crisis, el mercado se fragmentó mucho. Ciudades como Madrid y Barcelona o la Costa del Sol y las Islas Baleares y Canarias han avanzado más en el ciclo que una segunda ola de otras grandes ciudades como Valencia, Zaragoza o Sevilla. Hay también una tercera ola de ciudades, en zonas interiores de España como Extremadura o Castilla-La Mancha, que están en un proceso incipiente. Incluso en las grandes ciudades y metrópolis como Madrid, no es lo mismo el ciclo que se está viviendo en unas zonas que en otras. En unas porque hay más suelo disponible y en otras porque, como por ejemplo en el barrio de Salamanca, la influencia de inversores internacionales ha acelerado mucho las subidas de precios y el recorrido del ciclo.

“La tecnología, además de modernizar e innovar, beneficiará a la cuenta de resultados de las empresas”

P.: ¿Hay una tendencia general?

R.: Más allá de estas tres olas, el momento del ciclo se ve muy afectado por la evolución de la economía, que está ligada a lo que pasa en la política nacional e internacional. Hay elementos como el *Brexit*, la guerra comercial entre China y Estados Unidos o los resultados electorales en España que van a determinar mucho la extensión del ciclo. La economía se va a estabilizar en los próximos dos años en torno a un crecimiento del 2%, según BBVA Research. Este dato corrobora la expectativa de que al ciclo del *real estate* aún le queda recorrido de crecimiento, a un ritmo menor, hasta el año 2021.

P.: ¿Cuáles son los retos del sector?

R.: Uno de los grandes retos es como vamos a afrontar el próximo cambio de ciclo para que no sea tan drástico como el pasado. Miremos hacia donde miremos, el resto de los sectores ha tomado la bandera de la innovación. En todos los sectores hay empresas que están siendo muy disruptivas y cambiando el sector, desde las aerolíneas a la comunicación o la forma de vender. Uno de los grandes retos es ver como conseguimos aunar el mundo digital y el físico.

P.: ¿La rebaja de las previsiones de Neinor pueden influenciar al mercado?

R.: Cuando Neinor salió a bolsa trajo un golpe de aire fresco a nuestro mercado y fue pionero en la forma de hacer promoción inmobiliaria, con mucha innovación, con mucha modernidad y con una apuesta diferente. Esto fue muy positivo. Ahora, Neinor no ha sido capaz de entregar todas las viviendas que preveía y esto ha afectado a otras promotoras cotizadas. Los analistas todavía dan el beneficio de la duda a otras empresas similares como Metrovacesa o Aedas pensando que estas dos compañías tienen unos planes de negocio con pilares más robustos que los de Neinor. Los empresarios del sector no están preocupados porque el *efecto Neinor* les pueda arrastrar.