Empresa

Josep Jorge (Inmoscopia): “El ‘proptech’ para muchas empresas no es una opción, sino una alternativa a su posible desaparición”

El directivo se ha propuesto formar a las empresas más tradicionales del negocio del real estate en España con el primer curso especializado en el negocio digital inmobiliario, Immoscòpia-Proptech.

C. Pareja/ A. Pijuán
25 ene 2018 - 04:55

Josep Jorge es socio director de la empresa de servicios corporativos financieros e inmobiliarios AW/Fomenti, pero su gusto por las empresas tecnológicas en real estate le viene de su posición de director del Proptech corner La Salle Technova en Inmotecnia Rent, una feria del negocio inmobiliario donde exponen anualmente las principales empresas e iniciativas de negocio tecnológico inmobiliario vinculadas a la

https://www.ejeprime.com/empresa/josep-jorge-inmoscopia-el-proptech-para-muchas-empresas-no-es-una-opcion-sino-una-alternativa-a-su-posible-desap

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

transformación y evolución del sector en España. Ahora, el directivo se ha propuesto formar a las empresas más tradicionales del negocio del real estate en España con el primer curso especializado en el negocio digital inmobiliario, Immoscòpia-Proptech.

Pregunta: Empieza un nuevo año para las *proptech*. ¿Cuál es el punto de madurez de esta nueva industria en España?

Respuesta: Realmente estamos empezando a ver como se está extendiendo en todos los campos. Las distintas ramas del sector están comenzando a interesarse por ellas e introducir herramientas con una base tecnológica. Es cierto que aunque le falta recorrido, cada vez más está más consolidado e impacta de una manera más fuerte en el real estate.

P.: Inmoscopia acaba de lanzar los primeros cursos para formar a las empresas inmobiliarias en *proptech*. ¿Por qué ahora?

R.: Precisamente como continuación de la evolución del sector. Los principales usuarios y beneficiados del desarrollo de la tecnología de este tipo son los profesionales inmobiliarios, pero no tienen un conocimiento suficiente para poder aplicarlos en el desarrollo de sus actividades. Lo que pretendemos es capacitarlos y mejorar su interpretación y aplicación a las actividades más tradicionales.

P.: ¿Qué podrán aprender los asistentes a este curso?

R.: El programa se desarrolla en cinco cursos y toca distintas áreas de actividad, que son transversales al sector. El primero es la gamificación y tecnologías inmersivas; el segundo gira en torno al *cloud computing* e internet móvil; el tercero se centra en el *crowdfunding* y todas las derivadas; la cuarta aborda los cambios que están por venir y que, de momento, no tienen una aplicación transversal, como la inteligencia artificial y el *blockchain*, y el quinto, la sensorización del sector inmobiliario y el *IoT* (*Internet of things*)

P.: ¿Cuál es el recorrido del *proptech* en España en 2018?

R.: En España hay más de 200 compañías de *proptech*. Lo que está ocurriendo este año es que empiezan a aparecer iniciativas serias en el campo de la financiación y la inversión en campo inmobiliario, que empiezan a liderarse a través de plataformas tecnológicas. Esto obliga a al mercado inmobiliario a dirigirse a pequeños inversores

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

e ir más allá de las vías tradicionales. Esto será lo que mayor impacto tendrá.

P.: En este último año se han visto iniciativas como el CBRE Proptech Challenge o el lanzamiento de Aguirre Newman Digital. ¿Es posible el desarrollo de las *proptech* sin la ayuda de gigantes del sector?

R.: Sí. De hecho, la mayor parte del sector inmobiliario siempre ha estado focalizado en el producto, y las nuevas propuestas se basan especialmente en el cliente y la demanda. Muchas de estas propuestas quieren eliminar a una parte de los actores del inmobiliario que ayudaban en la cadena de valor. Así, el *proptech* para muchas tradicionales no es una opción, sino una alternativa a su posible desaparición u obsolescencia.

P.: Algunos informes fechan el auge del negocio digital en el inmobiliario de 2014. ¿Considera que el real estate español ha sido un sector reacio a esta transformación?

R.: Completamente. Pero no es una resistencia consciente. Es falta de conocimiento, que lleva a una falta de competitividad. El *real estate* sigue sufriendo los rigores del pasado, su gran caída en la crisis, y no se ha focalizado en innovar. La trasformación digital, que es el elemento evolutivo de las tradicionales, no había sido adoptada de manera consciente por las compañías por estar muy focalizados en producto. Y no han visto que en estos últimos diez años, el que ha cambiado es el cliente. Hoy son más consciente de que el cliente actual es distinto, entre otras cosas, por su toma de decisión, que tiene más poder, gracias a la transparencia e inmediatez que ofrecen las tecnologías de acercar el producto a la demanda.

P.: ¿Cuál es el punto de inflexión de la irrupción del *proptech* en España?

R.: Aún no ha llegado, pero estamos en el camino. Llegará cuando las tradicionales empiecen a incorporar la tecnología y los modelos disruptivos a su negocio. De momento sólo se están haciendo tímidas aproximaciones (consultoras y promotoras) a procesos de innovación que otros sectores de la economía ya están integrando, en especial la banca. Este año se verán grandes movimientos corporativos de programas que se centrarán en esta transformación.

P.: ¿Se verán más sinergias entre *fintech* y *proptech*, por ejemplo?

R.: Sin duda, ya que el ámbito de la financiación y la inversión es el gran punto en común de estos dos sectores. Hay un enorme recorrido y es absolutamente necesaria.

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

También en cuanto a activos tóxicos de la banca, las herramientas tecnológicas pueden ayudar a llegar al cliente final.

P.: ¿Cuáles serán las tecnologías que se verán implicadas en la transformación digital de la industria inmobiliaria?

R.: A corto plazo, plataformas de financiación colectiva y las que tengan que ver con tecnologías inmersivas. Y para el próximo año, todo lo que tenga que ver con inteligencia artificial, *machine learning* y *blockchain*. Esto afectará a las dinámicas de relación con el cliente final.

P.: ¿Cuál debe ser la proporción de talento tecnológico y *know how* del sector inmobiliario en una empresa proptech?

R.: Dependerá mucho de sí requiere interacción con el colectivo de profesionales inmobiliarios o no. Las que sean *peer to peer*, la implicación de experiencia en *real estate* será menor, pero soluciones que pasan por mejorar la capacitación de las empresa tradicionales, requieren de un mix sí o sí. Es importante que dentro de la cultura de estas empresas se incorpore talento disruptivo de estas nuevas generaciones. Esto será un choque, como agua y aceite, pero por eso es necesario gestionar bien este cambio. No hay que destruir para construir, sino transformar para evolucionar.

P.: ¿Llegará un momento en el que una promotora inmobiliaria pueda gestionar todos sus procesos únicamente a través de la Red?

R.: Sí. El papel del promotor, que en otros ámbitos es el sponsor, no requerirá que se centre en el producto, como hasta ahora. Será el dinamizador de una idea de negocio. El promotor tendrá a su alrededor múltiples herramientas que, de forma integrada, le permitirá realizar todo tipo de proyectos. Siempre centrado en un cliente. Lo que se tenderá a la desaparición del proyecto estándar y se tenderá al proyecto personalizado.

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.