

Tomás Sánchez (Finnovating): “En cinco años no me imagino una casa nueva que no esté completamente domotizada”

En su labor como consultor de estrategia e innovación *proptech* de Finnovating, Sánchez Colomer es testigo directo del crecimiento diario de la tecnología aplicada al mercado inmobiliario. El ejecutivo apuesta por el IoT, el *big data* y la inteligencia artificial como las herramientas que serán de mayor interés para los grandes *players*.

Jabier Izquierdo
19 jul 2018 - 04:53



En su labor como consultor de estrategia e innovación *proptech* de Finnovating, Sánchez Colomer es testigo directo del crecimiento diario de la tecnología aplicada al mercado inmobiliario. El ejecutivo, arquitecto técnico y máster en finanzas corporativas, apuesta por el IoT, el *big data* y la inteligencia artificial como las herramientas que serán de mayor interés para los grandes *players*. A estos últimos, les

pide que escuchen más a las *start ups* y que se sienten con ellas, porque “ahora mismo no hablan el mismo lenguaje”.

Pregunta: En el último mapa elaborado por Finnovating aparecían registradas 225 *proptech*. ¿Considera que es un número relevante en la actualidad?

Respuesta: Creo que es un número relevante en un año en el que, en mayo, el crecimiento interanual fue del 110%. Esto no quiere decir que se hayan creado 118 empresas en este año; algunas se han creado, otras se han identificado.

P.: ¿Y qué perfil de empresas son las que proliferan actualmente?

R.: Están cogiendo mucha fuerza empresas del área de inversión inmobiliaria, domótica o *smart home*. Luego hay otras de gestión inmobiliaria que se han creado aprovechando otros modelos de negocios *proptech* como el de Airbnb. Estamos viendo *proptech* que están creando más *proptech*. Gracias a una nacen otras cuatro.

P.: ¿Qué necesita el sector *proptech* para coger impulso: inversión privada, respaldo de los *players* tradicionales del sector, una mayor demanda por parte de los usuarios...?

R.: Una gran demanda por parte de las compañías. Las grandes empresas del sector ya han visto el *proptech*, cada vez lo demandan más... Nos vamos a llegar una gran sorpresa con las *smart homes*, es el área que más va a crecer. En otros países europeos, el *proptech* ya está muy asentado y diversos estudios apuntan a que la inversión entre 2016 y 2020 alcanzará los 16.000 millones de euros en todo el mundo.

P. ¿Por qué?

R.: Vamos a ver aseguradoras y bancos muy interesadas en *start ups proptech*. Si yo pongo un sensor de humo en una casa y hay un incendio, en el momento en el que el sensor capta que hay humo, avisa a la aseguradora y ella puede gestionar rápidamente la incidencia con todos los datos. Los bancos también tienen mucho que decir por la parte de las hipotecas. Y, bueno, por la parte de la eficiencia energética, la inmótica y los *smart building* van a ser de gran ayuda para las grandes: cuando tienes una cartera de activos amplia, imagínate lo que significa ahorrar un 30% en facturas cada mes.

“El ‘proptech’ ya está muy asentado en otros países: entre 2016 y 2020 se alcanzarán los 16.000 millones de euros de inversión en todo el mundo”

P.: ¿Cómo salvar la falta de personal cualificado para entender el avance de las nuevas tecnologías?

R.: Las empresas no crecen sólo con la inversión, también con la colaboración. Aquí existe un problema real: vemos muchas empresas cuyas áreas de innovación quieren avanzar en *proptech*, pero sus consejos de administración se lo impiden.

P.: La inversión no ha hecho más que crecer en los últimos quince años. En España, ¿a qué agentes del *real estate* les interesa invertir en *proptech*?

R.: Ahora mismo, los mayores interesados están en el extranjero, sobre todo a nivel consultoría. Después hay grandes empresas que están colaborando con *start ups proptech* pero que igual no lo quieren hacer público. En el último año, el 70% de las *proptech* de nuestro mapa colaboraron con compañías del sector; y más del 50%, con tres o más.

P.: ¿Y por qué no se ven más sinergias entre inmobiliarias y *start ups*?

R.: El problema es que no hablan el mismo lenguaje: hay grandes empresas que quieren el producto ya y barato. Y eso es complicado. Hay mucho interés del inmobiliario tradicional por conocer los servicios, pero a la hora de pasar la acción no se entienden.

P.: ¿Qué sector del *real estate* se ha visto más impactado por la irrupción de las nuevas tecnologías?

R.: Actualmente, el área residencial se ha explotado mucho. La experiencia de usuario *proptech* se ha trabajado mucho en la parte previa a construcción. Por ejemplo, en el Mipim comprobamos que el 90% de las *start ups* crecían a través del IoT (Internet de las cosas), *big data* e inteligencia artificial (IA), que tienen una gran utilidad para este mercado.

P.: ¿Y el resto de segmentos?

R.: En oficinas y retail creo que el *big data* se está trabajando, pero son mercados que están por explotar.

“El uso del IoT para vivienda será lo que más crezca en los próximos años”

P.: ¿Qué me dice del ‘blockchain’?

R.: El *blockchain* es un mundo que está por construir. Lo malo es que el bitcoin ha ensuciado toda la tecnología que está detrás de él. En el mercado terciario, por ejemplo, se podrá reservar, alquilar o firmar contrato sin necesidad de que las partes se tengan que ver, por esa seguridad que tiene. El *blockchain* te cubre toda la parte de la regulación.

P.: ¿El ‘real estate’ podrá seguir funcionando sin incorporar la tecnología a su negocio?

R.: Antes, la tecnología era una opción, ahora es una obligación. Quien lo explota antes, además, tiene una ventaja competitiva. Es evidente que el mercado inmobiliario tiene una parte intrínseca que es humana, pero necesita de tecnología para crecer.

P.: ¿Y qué tecnología será más interesante en los próximos cinco años?

R.: IoT aplicado a la vivienda. En cinco años, no me imagino una vivienda de obra nueva que no esté totalmente domotizada o una promotora que no te dé una *app* para que gestiones tu vivienda y el propio edificio. Es un valor postventa que se está trabajando pero que queda por explotar.

“Hay muchas empresas del sector que quieren utilizar ‘proptech’ pero sus consejos se lo impiden”

P.: En un mapa global sobre la apuesta de cada mercado por el *proptech*. ¿En qué posición se situaría España?

R.: En Mipim fuimos el séptimo país con mayor presencia. A escala global, Estados Unidos, Singapur y Reino Unido son las mayores potencias, pero en Europa diría que estamos en el *top 5*. Nos queda aún, pero, si este año ya se están haciendo inversiones importantes, creo que el que viene será más fuerte.

P.: ¿Cómo ve el futuro de la relación entre los gigantes del *real estate* y las *proptech*? ¿Colaboraciones o adquisiciones?

R.: Dependerá de muchas cosas. Lo que hay que tener en cuenta es que esto es un B2B (*business to business*). Las empresas tradicionales no tienen que ver a las *proptech* como competencia sino como colaboradores.