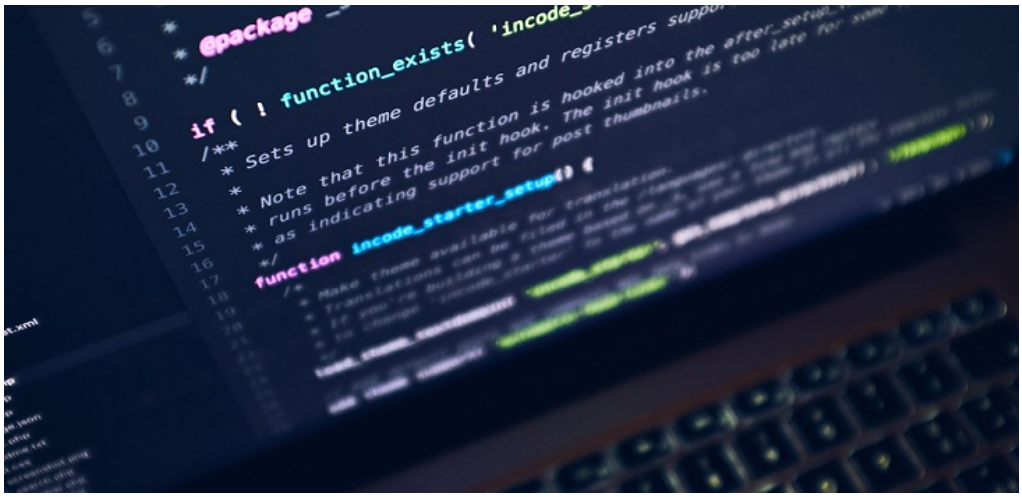
Mercado

De ‘late adopter’ a explosión de ‘proptech’: la digitalización llega al ‘real estate’

Términos como *big data* o inteligencia artificial comienzan a hacerse un hueco en el sector, según el informe *Innovation for Value*, elaborado por Trison.

EjePrime
12 abr 2019 - 04:54



Mirar ofertas, visitar varias opciones y, finalmente, comprar. El proceso de compra de un activo inmobiliario apenas ha variado pese al avance de la digitalización. El sector también ha sido más reticente que otros en la adopción de las nuevas tecnologías, pero esto está empezando a cambiar. **Términos como *big data* e inteligencia artificial comienzan a hacerse un hueco en el negocio del *real estate***, al tiempo que una oleada de *proptech* sacuden el sector.

Así se desprende del informe *Innovation for Value*, elaborado por Trison en colaboración con Intel, que se presentó ayer en Madrid. El estudio hace hincapié en cómo la tecnología cambiará la relación del *real estate* con el cliente.

https://www.ejeprime.com/mercado/de-late-adopter-a-explosion-de-proptech-la-digitalizacion-llega-al-real-estate

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.

"**El *real estate* tiene un problema histórico** y es que siempre ha pensado en el activo y no en el cliente, por lo que muchas veces es difícil distinguir una agencia de otra si no aportan ningún valor añadido", apunta Albert Bosch, consejero delegado de Housfy, en el documento.

El 'proptech' es, a la vez, enemigo y aliado para la digitalización de las compañías tradicionales

Por su parte, Jaime Pascual-Sanchiz, consejero delegado de Savills Aguirre Nwman, estima que "la orientación al cliente ha existido siempre en distintas fases del ciclo inmobiliario, pero las nuevas tecnologías han permitido ir ampliando el enfoque".

En este sentido, el documento apunta que para los gestores inmobiliarios la tecnología permitirá mejorar la sostenibilidad y la eficiencia de los inmuebles, así como dotarlos de más y mejores servicios.

Para los inversores, por su parte, **herramientas como el *big data* permitirá tomar mejores decisiones a la hora de apostar por un activo u otro**. "Si bien el inmobiliario ha sido un sector eminentemente tradicional y ha innovado a menor velocidad que otros, la realidad es que hace tiempo que las nuevas tecnologías se están aplicando en diversos procesos que mejoran notablemente la industria y el producto", apunta Lucas Galán, director de innovación y producto de Neinor Homes.

¿Cuáles son las tecnologías que marcarán el futuro del negocio inmobiliario? Las compañías del sector coinciden en que el *big data*, la automatización de los procesos o la inteligencia artificial son algunas de las que tienen mayor recorrido, mientras que otras como la realidad virtual o la impresión 3D todavía están en una fase muy inicial.

Los empresarios coinciden en que el 'big data' y la inteligencia artificial transformarán el negocio del 'real estate'

'Boom' de 'proptech'
Mientras los grupos tradicionales comienzan a acelerar en digitalización, nuevas *start ups*

https://www.ejeprime.com/mercado/de-late-adopter-a-explosion-de-proptech-la-digitalizacion-llega-al-real-estate

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.

comienzan a ganarles la carrera con la tecnología como principal arma de batalla. Proptechs como Pisos.com, Globaliza, Yaencontré, Habitaclia o Wonowo han eliminando los intermediarios, llevando a la Red el negocio de alquiler o compraventa de viviendas.

Pero estos, en principio rivales, se están convirtiendo también en potenciales aliados para los gigantes del sector. El informe señala que **las compañías se están apoyando cada vez más en *start ups*, *corporate labs*, centros tecnológicos** y escuelas de negocio como principal vía para agilizar los ciclos de innovación.

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.