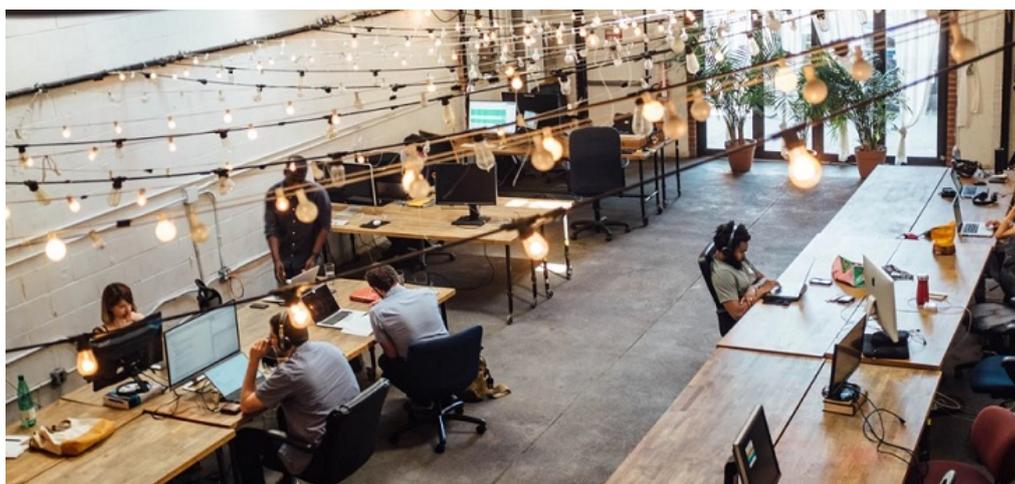

Mercado

El 'real estate' sale a la caza de talento: el sector se sube al tren de los laboratorios de 'start ups'

Cada vez más grupos inmobiliarios españoles crean su propia incubadora de empresas emergentes con el objetivo de dar con las ideas más disruptivas y aplicarlas después a su negocio.

Berta Seijo
9 oct 2018 - 04:54



El *real estate* también se sube al tren de las incubadoras de *start ups*. Las compañías dedicadas a las actividades inmobiliarias y de la construcción son **uno de los últimos sectores que han apostado por la creación de laboratorios de proyectos emergentes**. El objetivo de estas iniciativas pasa por encontrar las ideas más disruptivas y aplicarlas después al negocio. **En España, Metrovacesa, Neinor Homes y Cbre son algunos de los grupos que se han tirado a la piscina de la innovación de la mano del talento emprendedor.**

La tecnología irrumpe en todas las industrias y el mercado inmobiliario no es una excepción. Actualmente, **el 70% de las empresas del ecosistema *proptech* español colaboran ya con grandes grupos especializados en *real estate***. Según Carlos Casado,

jefe de operaciones de Cbre en España, se trata de “un dato que pone de relieve el interés del sector, hasta ahora fiel a un modelo de negocio más bien tradicional, por incorporar soluciones adaptadas a nuestros tiempos”.

La colaboración entre *proptech* y empresas de toda la vida puede darse a través de diferentes maneras. Una de ellas es **la creación de incubadoras de proyectos en etapa embrionaria**. Es en estos espacios, impulsados por las grandes compañías del sector, donde los profesionales que justo empiezan a dar sus primeros pasos tienen la oportunidad de desarrollar sus ideas.

El 70% de las ‘proptech’ españolas ya colaboran con grandes grupos especializados en ‘real estate’

“Gracias a la colaboración con *start ups* podemos llevar a cabo estrategias ganadoras de una forma rápida”, afirma Carmen Chicharro, directora de innovación y marketing de Metrovacesa. Para la empresa, que lanzó en junio el primer laboratorio *blockchain proptech* del mundo, el objetivo de esta colaboración pasa por “mejorar tanto los procesos internos de la compañía como la propuesta final hacia los clientes”.

Metrovacesa no es la única compañía del sector inmobiliario en España que hace uso de talento emergente para mejorar sus productos y servicios. **Otra empresa que se ha sumado al carro de la innovación es Cbre, cuya filial en España actualmente cuenta con dos iniciativas de este tipo en marcha en el país**. La primera es el *Proptech Challenge*, una competición dirigida al desarrollo de soluciones digitales y tecnológicas para el *real estate*. La segunda es su colaboración con Lanzadera, la incubadora de Juan Roig que apoya a emprendedores para que puedan transformar sus proyectos en realidades empresariales.

Actualmente, Neinor Homes también trabaja mano a mano con varias *start ups*. La promotora liderada por Juan Velayos creó el pasado junio su propia incubadora de empresas emergentes para impulsar la transformación del sector residencial. “Ubicado dentro de nuestra sede, **Home Innovation Center es un espacio de colaboración, tanto interna como externa**, donde los diferentes equipos pueden trabajar en grupos multidisciplinares que les permitan innovar en el método de trabajo, integrar conceptos y encontrar vías y soluciones distintas a las tradicionales”, apunta Lucas Galán, director de innovación y producto de Neinor Homes. Además, la compañía acaba de completar la primera edición de Neinor Next, programa de un año de duración gracias al cual han podido identificar cuatro empresas con las que

tiene previsto colaborar.

La empresa liderada por Juan Velayos acaba de completar la primera edición de Neinor Next

El talento es lo que cuenta

“Estamos trabajando en proyectos y aplicaciones muy variados: Internet de las cosas, *blockchain*, *big data*, gestión interna de procesos, etc.; la verdad es que **existen un sinfín de herramientas que están transformando el sector inmobiliario**”, explica Carmen Chicharro.

El factor humano es clave para exprimir al máximo las posibilidades que ofrece la digitalización. En este sentido, a día de hoy **Metrovacesa trabaja principalmente con talento nacional, sobre todo para aprovechar el buen momento por el que pasan las *proptech* españolas**. Asimismo, Cbre amplía horizontes y para su segunda edición del *Proptech Challenge* contará con la participación de talento procedente de Reino Unido, Portugal y Alemania.

Colaborar para salir ganando

“A la hora de colaborar con una *start up* tratamos de analizar todas las alternativas, valorando qué empresas pueden ofrecernos los mejores servicios y cuáles tienen la capacidad suficiente para trabajar con una compañía de gran tamaño como la nuestra”, explica la ejecutiva de Metrovacesa.

Metrovacesa trabaja con talento nacional para aprovechar el auge de las ‘proptech’ españolas

Una vez escogido el talento, el siguiente paso es integrar las nuevas ideas en la firma matriz. En este sentido, el jefe de operaciones de Cbre en España afirma que, en el caso de la consultora, las sinergias pueden darse de diferentes maneras, “desde modelos de colaboración o participaciones con Cbre, hasta acuerdos con nuestros clientes”.

A partir de aquí, **“la relación entre ambas partes sólo puede ser vista desde una perspectiva *win-win*, nunca como una amenaza**: mientras que a nosotros nos aporta una nueva forma de trabajar, talento y un cambio cultural corporativo, las *start ups*

consiguen recursos, visibilidad y acceso, y un conocimiento profundo del mercado”, añade el director de innovación y producto de Neinor Homes. “Estamos convencidos de que **el camino que nosotros hemos empezado a andar es el que todo el sector deberá recorrer en el futuro**”, concluye Galán.