
Mercado

Hamzah Shamma (Savills): “Falta conocimiento tecnológico en el sector inmobiliario”

El consultor de innovación y estrategia de Savills Aguirre Newman asegura que el uso de la tecnología en el sector inmobiliario va a crecer y que hasta ahora “sólo hemos visto la primera ola” de lo que pueden significar para el *real estate*.

Marc Vidal Ordeig
4 jul 2019 - 04:57



Hamzah Shamma es consultor de innovación y estrategia en Savills Aguirre Newman. Se incorporó a la compañía como desarrollador de negocio tras pasar por la compañía de ingeniería Aries. Shamma asegura que a pesar de que el sector inmobiliario “se mueve poco a poco”, las *proptech* están creciendo, especialmente en el segmento residencial. ¿Cuál será su papel en el futuro? El consultor pone las mejoras en sostenibilidad como principal ejemplo de lo que pueden suponer las nuevas

tecnologías en el *real estate*.

Pregunta: ¿El *real estate* se está digitalizando?

Respuesta: Sí, las nuevas tecnologías están creciendo y evolucionando dentro del sector inmobiliario. Es una industria muy tradicional, que se mueve muy poco a poco, pero la tecnología ofrece tantas ventajas que se va implantando día a día.

P.: ¿Qué papel tienen las *proptech*?

R.: Hay muchas empresas muy innovadoras que no tienen experiencia en el sector inmobiliario pero que su base de conocimientos facilita que entren. La parte difícil en esta relación es la tecnología: es decir, es más fácil conocer el *real estate* que tener los conocimientos tecnológicos para implementar el *big data* o la realidad virtual. Eso nos interesa mucho porque falta conocimiento tecnológico en el sector inmobiliario y es un gran activo encontrar un *partner* que lo tenga.

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

R.: Estas empresas van a crecer con total seguridad. Lo que hemos visto hasta ahora es sólo la primera ola de lo que pueden ofrecer las nuevas tecnologías. Hay algunas que ya están asentadas en el mercado como el *peer to peer*, que se usa principalmente en el residencial. También es verdad que el segmento residencial acepta mucho mejor las nuevas tecnologías, en el terciario hay mucho espacio para crecer. La sostenibilidad es una de las cosas que las *proptech* permitirá mejorar más. Los datos, por ejemplo, nos van a ayudar a ahorrar más energía. Los próximos años serán muy interesantes.

P.: ¿En qué sentido?

R.: Para poner un ejemplo, va a mejorar mucho la sostenibilidad. Permitirá tener una visión mucho más amplia. Siempre hemos estado limitados por las herramientas disponibles y ahora las herramientas nos van a permitir ver el cuadro completo. Con el *big data* podremos cruzar datos, ver tendencias y, en definitiva, tener una visión mucho más amplia.

P.: ¿Las *proptech* suponen una amenaza para las agencias inmobiliarias tradicionales?

R.: No, en ningún caso. No se pueden ver las nuevas tecnologías como una amenaza: son una gran oportunidad. Las empresas tradicionales y las *start ups* deben tener una relación de beneficio mutuo, de retroalimentación. Si podemos colaborar con una *start up*, lo hacemos.

P.: ¿Qué es la innovación en el sector inmobiliario?

R.: Durante mucho tiempo, el sector inmobiliario se ha basado en el Excel para tener y recopilar información. El tratamiento de la información que tenemos es la gran diferencia. En poco tiempo, el dato va a ser el pilar fundamental para el *real estate* y

como se trate este dato va a permitir diferenciarnos.

P.: ¿Cómo llegará?

R.: Hay muchas tecnologías que se pueden aplicar para mejorar la eficiencia interna y las empresas se tienen que adaptar y atacar un ámbito específico. El mercado es enorme y hay mucho espacio, pero las nuevas tecnologías van a provocar que las compañías se tengan que especializar en un segmento concreto.

P.: ¿La realidad virtual, sustituirá las visitas tradicionales?

R.: No, pero permitirá recortar el tiempo a la hora de tomar decisiones. Por ejemplo, si un cliente nos pide un activo logístico, nosotros le mandamos fotos de diez opciones y después quiere ver en persona seis de las naves. Con la realidad virtual, podrá visitar estas seis naves y luego ver en persona una, dos o tres como máximo.

P.: ¿Los inversores españoles creen en el sector *proptech*?

R.: El mercado español cree mucho en las *proptech*, hay mucho interés y aún más potencial. Además, y ahora hablo de las *start ups* en general, los métodos para invertir están mejorando. Antes no era fácil conseguir financiación y ahora el mercado ha madurado y cada vez hay más incubadoras y aceleradoras que permiten conseguirla.