
Mercado

Ignacio Martínez-Avial (Aguirre Newman): “El ‘location’, ‘location’, ‘location’ pierde algo de sentido en plena era tecnológica”

El directivo se ha puesto al frente de la nueva área de negocio que cuenta con la colaboración de la consultora especializada en fintech.

C. Pareja
17 feb 2017 - 04:57



Ignacio Martínez-Avial es el director general de desarrollo de negocio corporativo de Aguirre Newman. El directivo se ha puesto al frente Aguirre Newman Digital, la nueva área de negocio que cuenta con la colaboración de la consultora especializada en *fintech* e *insurtech* *Finnovating*. La industria de las *proptech* (*property technologies*, en

1 / 4

<https://www.ejeprime.com/mercado/ignacio-martinez-avial-aguirre-newman-el-location-location-location-pierde-algo-de-sentido-en-plena-era-tecnologica>

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.

inglés) ya ha captado más de 2.500 millones de euros, especialmente en Reino Unido y Estados Unidos y ahora intenta hacerse un hueco en España de la mano de la consultora.

Pregunta: Términos tecnológicos como ‘big data’ están abriéndose paso en el negocio inmobiliario. ¿A qué se debe este cambio?

Respuesta: Los avances tecnológicos están impactando cada vez más y a mayor velocidad en todas las industrias y sectores, y el inmobiliario no puede ser una excepción, especialmente porque la tecnología abre posibilidades muy claras en nuestro negocio. Si hablamos de *big data* es importante tomar como punto de partida cuáles son los factores que inciden en la construcción de los fundamentales del mercado, refiriéndome por fundamentales a precios, oferta o demanda. El hecho de que el *big data* nos permita la agregación de los datos que condicionan esos factores, tales como demografía, infraestructuras, estilos de vida, recorridos, u otros, explica muy bien la importancia que tiene en el mercado inmobiliario como herramienta clave, por ejemplo, para la anticipación en la toma de decisiones esenciales como dónde promover un edificio, qué tipo de viviendas hacer o anticipar a qué precio se van a poder vender las viviendas.

P.: ¿Y cuál es el papel del crowdfunding en el inmobiliario?

R.: El *crowdfunding* es una consecuencia más del empoderamiento que da la tecnología y que ya se está viendo en otros muchos sectores. En el inmobiliario su entrada parece lógica al permitir el acceso a una inversión tangible y entendible para todo el mundo, como es la inversión inmobiliaria, pero a partir de cantidades muy pequeñas, evitando tener que financiarse. Por ejemplo, hace muchos años que cualquiera puede comprar acciones a través del móvil en tiempo real y parece que tiene sentido que este tipo de tecnología se traslade a la inversión inmobiliaria.

P.: ¿Y el de la realidad virtual?

R.: En cuanto a la realidad virtual, la modelización en 3D y otros desarrollos, conforman un mundo amplísimo pero claramente aplicable en el sector inmobiliario. Desde la modelización, donde herramientas como BIM están cambiando la manera de diseñar y concebir un inmueble, hasta aspectos mucho más básicos como la simple visualización de un inmueble sin tener que moverse de casa. Son tecnologías que facilitan y aportan prestaciones a diferentes ámbitos del sector inmobiliario y que vamos a ir incorporando progresivamente.

P.: ¿Cómo puede ayudar la tecnología al real estate en España?

R.: Desde nuevos portales inmobiliarios, pasando por el *crowdfunding*, el *big data* aplicado al real estate, la realidad virtual para la comercialización o la visualización de inmuebles, el software avanzado de gestión, la domótica o el Internet de las cosas... Como decía anteriormente, la tecnología aporta prestaciones a la actividad inmobiliaria. Prestaciones como transparencia y cantidad de información a través del *big data*, inmediatez en el acceso a la información, capacidad de gestión y de optimización gracias al internet de las cosas... Cada vez estamos más interconectados y esto es algo que va a tener reflejo en las ciudades, compuestas entre otras muchas cosas, por inmuebles.

P.: Muchas de las empresas tecnológicas que están surgiendo en los últimos años tienen al consumidor en el centro. ¿Puede un negocio como el inmobiliario olvidarse un poco de los *yields* y dar protagonismo al consumidor?

R.: Son cosas diferentes. El negocio inmobiliario, desde el punto de vista de generación de retornos vía explotación de los inmuebles, responde a criterios económicos y financieros, y eso siempre será así. La gestión inmobiliaria pura de aportación de valor, *know how* inmobiliario, es imprescindible. Otra cosa distinta es que para ser competitivo haya que saber crear productos que respondan a las necesidades de un usuario cada vez más y mejor informado. Por ahí viene el protagonismo cada vez mayor del consumidor. Dicho esto, es cierto que la incidencia de la tecnología hace que, por ejemplo, paradigmas como el *location, location, location*, aunque continúa siendo muy importante a la hora de hacer una inversión en real estate, dejen de ser verdades absolutas debido a la pérdida de importancia relativa por realidades como las posibilidades de deslocalización del puesto de trabajo que ofrece la tecnología.

P.: Aguirre Newman acaba de crear una nueva área digital. ¿Cuáles son sus planes con esta nueva línea de negocio?

R.: En primer lugar la creación de una unidad en la compañía destinada al conocimiento e implementación progresiva de iniciativas PropTech para contribuir a la mejora de los servicios y soluciones de la compañía y absorber de forma eficiente las tendencias de futuro en este sector. Por otra parte, hemos impulsado la primera plataforma destinada al sector PropTech en la que compartir conocimiento y hacerlo accesible. En España, el PropTech todavía no se ha configurado como industria y, por el momento, las compañías PropTech operan como iniciativas inconexas, aunque en algunos casos ya están transformando el sector inmobiliario.

P.: ¿Qué será AcelerANdo?

R.: AcelerANdo es un programa que hemos creado con el principal objetivo de apoyar el desarrollo de una serie de *startups* PropTech a través de iniciativas como *mentoring*,

acceso a potenciales clientes dentro del ámbito inmobiliario, *networking* o la posibilidad de utilización de espacio en nuestra sede para ejercer su actividad.

P.: Housers es un claro ejemplo de integración del negocio inmobiliario y la tecnología. ¿Cuál puede ser el gran fenómeno surgido vuestra aceleradora de *start ups*?

R.: Me encantaría saberlo, aunque hablar de gran fenómeno es ambicioso. La realidad es que lo que van surgiendo son diferentes tecnologías o formas de implementar esas tecnologías que de una forma u otra van aportando valor al sector y a los que operamos en él. Y la unión de las diferentes iniciativas con base tecnológica, pero aplicables al sector inmobiliario dentro del ecosistema PropTech, es lo que las va a hacer más entendibles y accesibles. Estamos seguros de que uno de los grandes cambios vendrán de la mano de la extensión del *IoT (Internet of things)* o la sensorización que va a provocar la cada vez mayor interconexión de las ciudades mejorando la eficiencia y el funcionamiento de las mismas.

P.: ¿Qué puede aprender el mercado español de países como Reino Unido o Estados Unidos, donde la unión del negocio inmobiliario y la tecnología van más de la mano?

R.: En España tenemos un sector inmobiliario tremendamente profesional y sofisticado en muchos casos. Reino Unido o Estados Unidos son mercados más maduros donde la irrupción de la tecnología va un paso por delante, pero la diferencia desde el punto de vista operativo no es tan grande. En la práctica, lo que van a ir surgiendo son más iniciativas cada vez mejor implementadas y, lógicamente, se irán desarrollando en España aquellas que estén testadas en esos mercados que cuentan con una madurez mayor.