

---

Mercado

# Pablo Carbajo (Everis): “El ‘blockchain’ puede acabar con las consultoras y los notarios si no se acoplan a este nuevo sistema”

El sector inmobiliario está cambiando de lenguaje y Pablo Carbajo se está especializando en entenderlo. Este socio de la consultora Everis desgrana cuáles son las tecnologías que transformarán el sector inmobiliario en los próximos años. Experto en nuevas tecnologías, Carbajo asegura que la digitalización del *real estate* va a resultar “indispensable para que sea eficiente y aumente su productividad”.

Jabier Izquierdo  
21 dic 2017 - 04:57



El sector inmobiliario está cambiando de lenguaje y Pablo Carbajo se está

---

1 / 5

<https://www.ejeprime.com/mercado/pablo-carbajo-everis-el-blockchain-puede-acabar-con-las-consultoras-y-los-notarios-si-no-se-acoplen-a-este-nuevo-sis>

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.

---

---

especializando en entenderlo. Este socio de la consultora Everis, experto y responsable del área de *real estate* de la compañía, desgana cuáles son las tecnologías que más van a influir en el futuro cercano del sector inmobiliario: desde el BIM, con el que ver el edificio antes de estrenarlo, al *big data* con el que el retail podrá gestionar el valor de sus locales. La digitalización de las compañías del *real estate* será “indispensable para su eficiencia”, dice Carbajo, como preaviso antes de que los drones sobrevuelen el centro de las ciudades.

**Pregunta: ¿Por qué se tiene que digitalizar el *real estate*?**

**Respuesta:** Porque si no lo hace, hay muchas empresas que serán ineficientes. Nosotros, por ejemplo, desde Everis hemos hecho trabajos con importantes patrimonios inmobiliarios a los que hemos montado un gran sistema de información que les sirve, entre otras cosas, para actualizar las ventas mensuales en sus edificios, automatizar las facturas, los gastos comunes... Sin esta base de datos digital, perderían eficiencia. Este es uno de los bloques, el de la operatividad, si bien también hay otro que es el de la comunicación. En este sentido, la interlocución entre clientes y empresas se ha vuelto muy digital y, por tanto, es imprescindible ofrecer diferentes formatos al usuario aprovechando el recurso que supone Internet como escaparate de tu compañía.

**P.: Ya han aparecido tecnologías como el BIM, el *big data* o el IoT (Internet de las cosas). ¿Qué destacarías en el aporte que pueden generar a las empresas inmobiliarias?**

**R.:** El BIM es un poco la estrella de esta entrada de nuevas tecnologías.

Históricamente, el mundo de la construcción e inmobiliario es el que menos ha crecido en productividad. Si analizas otros sectores industriales, hoy puedes comprar un coche por 16.000 euros con tecnología punta; eso es porque esa industria ha ido con los años automatizando y digitalizando sus recursos. Ahora parece que, por primera vez, este mundo que ha sido siempre muy artesanal va a dar un salto en la construcción con la inclusión de la tecnología BIM en sus métodos constructivos. Es un sistema que obliga a todas las partes, desde el promotor al constructor, pasando por el arquitecto, a compartir información y te permite a fin de cuentas minimizar los retrabajos. Se logra que el proceso de construcción sea muy minucioso, sin errores. Además, en un edificio hecho con BIM el mantenimiento a posteriori será siempre mucho mejor porque ya cuentas con toda la información recogida.

---

Después está el *big data*, que será muy provechoso para los centros comerciales con gran afluencia de personas. Los dispositivos móviles permitirán saber al gestor cuáles son los tránsitos de las personas para dar valor a sus locales y realizar la redistribución más óptima de las locomotoras (tiendas principales de un complejo de retail) del centro comercial.

**P.: ¿Cuándo cree que podremos ver un sector completamente transformado en este sentido?**

**R.:** Nos encontramos en un momento de giro claro, pero hablamos de un sector conservador. Eso hace que no se hayan digitalizado históricamente muchas cosas, lo que ralentiza el proceso. ¿Qué dónde se va a producir antes este trasvase? En el retail. Siempre será un proceso inacabado, porque la tecnología aporta nuevas soluciones continuamente, pero este sector es el que más rápido va a avanzar en tecnología. El usuario ya no entiende el mundo sin un canal digital movilizad. El segundo segmento que también va a avanzar mucho es el de alquiler de oficinas, donde clarísimamente se va a optimizar la gestión de los activos inmobiliarios. El gestor de este tipo de inmuebles va a concentrar el mantenimiento de todos sus edificios en una plataforma centralizada.

El residencial, en cambio, tiene un componente que le proporciona cierto retraso en este proceso de cambio, y es que su digitalización queda en manos de cada uno de nosotros, como propietarios. Las promotoras nuevas ya están incorporando capacidades robóticas a sus proyectos, como detectores de seguridad, pero aún representa un porcentaje mínimo en el parque de viviendas.

## **“El retail es el sector que más rápido avanza y avanzará en su proceso de digitalización”**

**P.: A pesar de pertenecer a un mismo sector, cada empresa es diferente. ¿Es importante este punto a la hora de lograr un eficiente transbordo a la era digital?**

**R.:** Sin duda. Nosotros bajo la palabra inmobiliario trabajamos con cuatro tipos de *clusters*: los *servicers*, las promotoras de nueva generación, las socimis y las consultoras inmobiliarias. Cada segmento tiene una velocidad y un recorrido diferente a la hora de digitalizarse porque sus necesidades también son diferentes. En el caso de los *servicers*, su foco está muy centrado en la gestión del ladrillo tóxico heredado en la crisis inmobiliaria, con lo que necesita de *big data* y de soluciones para la automatización de procesos. Después, las nuevas promotoras buscan prestaciones robóticas; las socimis, el BIM y también la automatización de procesos; y las

---

consultoras inmobiliarias están trabajando mucho en la digitalización de las tasaciones.

**P.: Ya se escucha hablar con cierta asiduidad del blockchain... la espina dorsal del bitcoin. En EEUU incluso se han puesto a la venta casas que sólo reciben ofertas en esta moneda. ¿Le augura éxito a esta nueva forma de operar?**

**R.:** Va a tener un gran impacto en el mundo inmobiliario, pero de manera específica en lo relacionado con los registros de la propiedad. Esta tecnología va a permitir optimizar todos los procesos en todo lo relacionado más en la información que está en los registros de la propiedad.

**P.: ¿Deberían preocuparse entonces los notarios y los registradores?**

**R.:** Les puede hacer daño a ellos y, también, a las consultoras inmobiliarias expertas en transacciones si no se acoplan y se transforman a este nuevo sistema. Deberán sustituir su base actual de negocio porque, si no se mueven, la tecnología les moverá.

## **“El BIM es la estrella de las tecnologías que se están incorporando en el sector de la construcción”**

**P.: ¿Y cuándo será el blockchain una realidad?**

**R.:** Ahí está la cuestión. Partimos de que esta tecnología va a crear círculos de confianza privados y públicos, y eso siempre lleva su tiempo. Es lo mismo que sucedió con la implantación de las tarjetas de crédito.

**P.: En el mapa mundial, ¿en qué puesto se sitúa España en la digitalización del sector?**

**R.:** Estamos en una proporción parecida en la que podemos estar en el ranking de grandes economías. Tenemos una cosa buena: nuestro mercado tiene mucho que ver con servicios y turismo, son mercados BtoC, dirigidos a particulares. Eso obliga a nuestras industrias a tener un entrenamiento digital muy claro porque hay mucho cliente final que te va a exigir que le ofertes un servicio de atención a través de una aplicación móvil.

**P.: 2017 va a terminar como un año de récord en la logística española. Y eso que el e-commerce aún no es una realidad consolidada en el país. ¿El mercado online transformará el sector?**

**R.:** Lo que percibo es que el segmento logístico inmobiliario está creciendo mucho, auspiciados por los fondos extranjeros que invierten sabedores de que el desarrollo de la compra online es enorme. El que invierte en logística sabe que siempre tendrá inquilinos, ya que el e-commerce va a seguir creciendo y eso le asegura el negocio. Por la parte digital, lo que se denomina como la fase de la última milla es la que puede crecer más de la mano de uso de drones. En España hay una ley de vuelo y unas

---

normas aeronáuticas que de momento lo prohíben, pero creo que estas normativas se van a tener que ir modificando en el futuro.