

# Sobre la transformación del sector inmobiliario

Los nuevos procesos de innovación están configurando un sector inmobiliario mucho más abierto y transversal con la aparición del *proptech*.

Por VICENÇ HERNÁNDEZ RECHE



**P**or mucho que durante los últimos años hayamos re-lacionado el concepto de innovación con la aparición de desarrollos de base tecnológica, la realidad es que hablar de innovación implica un amplio espectro de acciones que las organizaciones deben emprender y cuya implementación no siempre es fácil.

El sector inmobiliario ha visto cómo los últimos años el vórtice digital ocasionado por las nuevas tecnologías ha desfigurado

su *statu quo*, reduciendo las barreras de entrada en el sector y modificando la manera en la cual ofrecemos productos y servicios que satisfagan las necesidades de nuestros clientes. Intentar dilucidar si han sido los cambios producidos en la demanda los que han modificado la manera de ofertar, o si, por el contrario, ha sido una nueva manera de dirigirnos a nuestros clientes la que ha modificado la exigencia de la demanda es un debate es-

téril que conllevaría unas conclusiones mixtas y de poco valor para afrontar el nuevo panorama competitivo que se está produciendo en el sector inmobiliario. Sea como fuere, la realidad es que los nuevos procesos de innovación están configurando un sector inmobiliario mucho más abierto y transversal, donde la aparición del *proptech* ha permitido la entrada de competidores camuflados que han diversificado la oferta haciéndola más ágil y flexible a las necesidades de la demanda.

A diferencia de los competidores tradicionales que se han dedicado a vender los mismos productos y servicios a nuestro mismo público objetivo o incluso diferente, la aparición de nuevas soluciones tecnológicas y su efecto de vórtice digital han permitido que sean los competidores camuflados, aquellos que venden productos y servicios diferentes a nuestro mismo público objetivo, los que hayan cogido ventaja irrumpiendo en el mercado y generando un verdadero tsunami en su funcionamiento.

La aparición de tecnología en el sector no es nueva, ya que a principios de siglo ya vieron la luz nuevos portales inmobiliarios que rompieron las reglas de la intermediación. Pero no ha sido hasta dos décadas más tarde cuando la combinación entre

## UN SECTOR TRADICIONAL SE HA ERIGIDO COMO UNO DE LO MÁS PROACTIVOS A LA HORA DE INNOVAR EN SUS MODELOS DE NEGOCIO.

tecnologías disruptivas, cambios socioeconómicos y replanteamiento de modelos de negocio han hecho que un sector tradicional y muy reactivo a los cambios se haya erigido como uno de lo más proactivos a la hora de innovar en sus modelos de negocio.

### Retos por delante

No hay que olvidar que el sector inmobiliario goza de una complejidad que proviene de combinar su repercusión en el ámbito económico –ya que se trata de uno de los principales impulsores del PIB del país– con su resonancia en el ámbito social e injerencia en cómo se desarrolla una sociedad. Por este motivo, la combinación de la entrada de nuevos competidores en el sector, y el replanteamiento general de cómo ofrecemos nuestros productos y servicios, con una crisis pandémica que nos ha obligado a estar mucho tiempo en casa y una crisis climática que requiere del desarrollo de criterios de sostenibilidad, nos ha forzado a replantearnos dónde y cómo queremos vivir.

El teletrabajo es un ejemplo perfecto del resultado de esta combinación de circunstancias que genera un gran reto al sector, tanto desde el ámbito del mercado de oficinas como del residencial. Hasta ahora, el teletrabajo ha sido un gran modelo de improvisación que se ha saldado con resultados dispares, pero que requiere de una reflexión profunda que va más allá del uso de tecnologías para poder desarrollar bien nuestro trabajo. Los modelos de gobierno corporativo en las empresas se van a ver afectados, así como las competencias y aptitudes directivas necesarias para gestionar equipos en remoto.

Pero como decía, el teletra-

bajo también plantea retos sobre cómo tenemos estructuradas nuestras viviendas y si estas son espacios proclives al desarrollo profesional. ¿Será el *coliving* una solución factible para el desarrollo de viviendas que permitan la comodidad de un espacio de trabajo? ¿Cómo supliremos la falta de interacción social que nos permite el trabajo presencial? ¿Qué afectación puede tener en términos de productividad el trabajo en equipo en remoto? Todas estas cuestiones acaban teniendo respuesta en el sector inmobiliario, que nuevamente debe dar un paso adelante para impulsar un modelo socioeconómico equitativo que no permita desequilibrios.

En el ámbito tecnológico mucho se está hablando de ciertas tecnologías y poco nos estamos centrando en los focos relevantes de su capacidad de generar progreso. Cuando hablamos de criptomonedas o el propio metaverso, confundimos su utilización especulativa con su utilidad práctica. En el caso concreto del metaverso existen una infinidad de capacidades que van a afectar tanto al sector inmobiliario como al resto de sectores. Más allá de la posibilidad de comprar terrenos o edificios que no existen en nuestro mundo real, el metaverso va a ser un fuerte recurso con capacidad comercial para empresas del sector que podrán innovar en la manera de vender u ofrecer sus servicios. Este paso adelante de internet basado en la tecnología *blockchain* será un gran avance que afectará a los modelos de negocio y a cómo satisfacemos y generamos nuevas necesidades de la demanda.

### El factor humano

Por último, quiero poner sobre la mesa dos temas que no son exclusivos del sector inmobiliario,

pero sobre los que tenemos que hacer una reflexión profunda en el contexto de esta revolución tecnológica. El elemento fundamental del momento de disrupción digital que estamos viviendo no será la tecnología en sí, sino las personas. A más tecnología, mayor repercusión del factor humano, por lo que debemos centrarnos menos en la digitalización de los procesos productivos y más en la humanización de los entornos donde desarrollamos nuestra actividad profesional. Para la digitalización se necesita dinero, pero para el desarrollo de personas se requiere liderazgo, y este segundo recurso es mucho más escaso.

Y esto me lleva al segundo tema, ya que hablar de liderazgo es hablar también de la gestión pública y su incidencia en este sector. Un liderazgo público que no debería consentir que un elemento crucial en el desarrollo de la vida de las personas como es la vivienda sea el más castigado a nivel impositivo, que no debería utilizar las políticas de vivienda como arma ideológica que se cambie cada dos por tres por motivos electoralistas y que debería legislar contando con la opinión y criterio de los expertos del sector. Un claro ejemplo de inteligencia artificial en el sentido más literal.

En definitiva, el sector inmobiliario encara un momento histórico para aportar progreso a la sociedad mediante el uso y aplicación de nuevas tecnologías que provean mejoras palpables para las personas, que en muchos casos afrontan con miedos todos los cambios que alteran su *modus vivendi*. ■

Vicenç Hernández Reche es autor del libro *Revolución Proptech*, CEO de Tecnotramit y presidente de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (ANAI) y de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (AIC).