



Hola, soy Javier Chico director de Pitching estratégico en CBRE España y esto es The Weekly Take, donde compartimos las últimas tendencias y experiencias del mundo inmobiliario. Hoy tengo el placer de hablar con Carlos Casado San Juan, Chief Operating Officer de CBRE España y máximo responsable del área de tecnología. Además es una entrevista especial, porque pocas veces entrevistas a tu jefe.

Hola Carlos, ¿qué tal?

Muy bien Javi, ¿tú qué tal?

Bien, bien bien, por aquí entre la oficina y casa. Oye Carlos, tú estando, porque tu estas en Barcelona y tus equipos están en Barcelona y en Madrid, principalmente. Esta situación del teletrabajo, ¿cómo la has llevado?

Bueno, ha sido una casuística un poco forzada y acelerada para todos. Nosotros y tú lo conoces bien llevamos trabajando en CBRE desde hace tiempo con el teletrabajo y de manera muy exitosa.

¿Y qué consejos podrías darle a cualquiera que este escuchando sobre el teletrabajo para hacerlo más efectivo sobre todo gestionando equipos?

Bueno, yo creo que los consejos al final son cosas muy obvias, no por ello siempre fáciles de aplicar pero razonablemente normales. Por un lado, el contar con muy buen talento, un equipo de profesionales que sepa trabajar en equipo y a la vez de forma autónoma. También al final como responsable de equipo lo que tienes que tener es una confianza muy grande, una confianza plena en los profesionales que trabajan contigo. Si no sería imposible aplicar metodologías de teletrabajo. Y luego la gestión por objetivos. Que al final la gente sepa cuales son claramente sus objetivos. Y por último la tecnología es fundamental; el tener una base tecnológica importante es lo que nos capacita para llevar a cabo este trabajo en remoto.

Carlos, y hablando de tecnología. La tecnología dentro del sector inmobiliario es algo que siempre ha estado en boga de todos, pero tenemos la percepción de que, en los últimos años, en los últimos cuatro o cinco años, ha habido grandes avances, grandes aceleraciones de ciertas tendencias, de ciertas tecnologías en diferentes sectores. Pero, ¿nos puedes dar una visión de la digitalización, de cómo se está aplicando la tecnología en diferentes productos, en diferentes subsectores del inmobiliario y en esos modelos de aplicabilidad y que resultado están teniendo.

Pues efectivamente Javi, los últimos cuatro o cinco años hemos visto una XXX de la tecnología, del *Real Estate Tech*, del PropTech, en el sector. Pero todavía queda mucho trabajo por hacer, mucho recorrido. Recientemente, en 2019 salían varias encuestas realizadas a diferentes empresas, y por darte un dato solamente el 29% de las empresas tenía una estrategia clara que tiene que ver con digitalización. Bueno, es bastante indicativo en un entorno como el actual que hablamos tanto de digitalización que no llegue a un tercio el número de empresas que tenga una clara estrategia en este ámbito. Por eso me parece que sí que hay un campo de recorrido. Yo lo veo más como una oportunidad para todos y algo que hará que el sector salga fortalecido.

Carlos, ahora que mencionas esta situación que todos estamos pasando, ¿Cómo puede ayudar la tecnología a gestionar mejor situaciones como esta del COVID 19 en el entorno inmobiliario?

Ya no solo en el entorno actual de COVID si no que nos ayudara en futuras crisis y en futuras ya no solo crisis si no periodos de incertidumbre y de cambio que no sólo se van a producir si no que se van a producir de forma más acelerada en el futuro. Por darte un ejemplo en el sector residencial, aquellas promotoras que han trabajado, que venían trabajando ya con herramientas digitales en su comercialización pues han podido seguir ejerciendo su trabajo y comercializando su producto durante esta fase, durante el confinamiento. Entonces esto es un ejemplo de que al final la digitalización hace que seamos más resilientes. Otro ejemplo que se me ocurre es el sector de los centros comerciales, donde existían soluciones más de omnicanalidad que permitían aprovecharse de lo que es el comercio online y aquellas empresa, aquellos propietarios que han optado por estas soluciones de nuevo han sido más resilientes que otros en periodos como el que nos ha tocado vivir. Entonces bueno, es un elemento más que sin duda ahora muchas empresas tomarán más en consideración



Carlos, has mencionado el sector residencial y el sector de los centros comerciales. ¿Hay tendencias que los diferentes *players* del mercado ya sean ocupantes y aseen propietarios tienen que estar al tanto de digitalización, de aplicación de tecnología para no perderse esa ventaja competitiva?

Hay tres tendencias fundamentales que ya las teníamos antes del COVID y que ahora ganan incluso más enteros, ahora son más relevantes. Por un lado, esta y ya lo mencionaba antes, toda la parte de comercialización digital en todos los usos, no solo residencial si no también en terciario. Todo lo que tiene que ver con visitas virtuales todo lo que tiene que ver el acceso a información del producto con diferentes datos, ya no solo los datos tradicionales de renta o de metros cuadrados si no otros datos de servicios accesorios alrededor de valoración, etc. Todo lo que tiene que ver con la firma y el pago digital. En algún momento también llegará toda la parte de *blockchain* y se adaptará todo ese proceso de comercialización. Ya se pueden hacer, y ya se podían hacer antes del confinamiento, reservas online, y vamos a ir progresivamente avanzando en esa senda de una comercialización cada vez más digital como digo en todos los productos inmobiliarios. Por un lado. Por otro toda la parte de *big data* y análisis predictivo. Como decía ahora incorporamos muchísimos mas datos en la ecuación y nos van a ayudar a tomar sin duda mejores decisiones. Con mejor información se toman mejores decisiones, tanto en el impacto que van a tener en los usuarios de los activos inmobiliarios, como para los ocupantes, como para los propietarios. Yo creo que todos los *stakeholders* de la cadena de valor van a salir ganando gracias a esta información. Y comentaba la parte de análisis predictivo que me parece especialmente relevante, tanto por ir aplicando tecnología de *machine learning*, diferencial, modelos econométricos, podemos predecir cuales van a ser los comportamientos que va a tener el mercado ya sea con casos particulares o a raves del análisis de escenarios. La tercera sería la parte de experiencia, como al final podemos mejorar la experiencia de los usuarios finales de los activos inmobiliarios que han sido quizá un poco más descuidados y todo lo del *customer center* que tanto se habla ¿Cómo podemos hacer que esta experiencia mejore, como podemos hacer que esta experiencia sea Unicanal, ya no solo cuando estas en el activo, en el edificio, si no cuando estas en otro edificio relacionado? Por ejemplo, como puedes mejorar la experiencia del trabajo en remoto cuando estas en casa, cuando estas en la oficina, y esto pues hay diferentes tecnologías a través de apps, a través de inteligencia artificial que nos ayudan a mejorar la comunicación, a hacer que, a medidas de prevención, que sea *contactless*. A mejorar el *engagement* del empleado con esa empresa y con ese edificio, a tener más actividades de comunicad al final que te relacionan con el edificio. Yo creo que hay un campo de actuación ahí tremendo.

Y al hilo de esto Carlos, ¿nos puedes dar también ejemplos en los que en esta situación del COVID 19 la tecnología nos ha podido ayudar, tanto para prevenir como para asegurar la calidad de los espacios?

Un ejemplo podría ser la monitorización que se hace de todo el uso de los espacios. Si nos vamos por ejemplo a un centro comercial a través de diferentes tecnologías, ya sea a través de cámaras, a través de IOT, o a través de wifi cracking, pues podemos ver cuál es, podemos analizar cuál es el uso que se está haciendo de esos espacios, y esto nos permite diferentes utilidades; tanto que la gente conozca antes de ir al propio centro comercial cuales son las afluencias de ese centro comercial y cuál son las mejores horas para ir. Además, permite labores de mantenimiento y de limpieza, o labores de prevención y de distanciamiento. Se monitoriza que un área determinada del centro o todo el centro está en sus ocupaciones máximas. Eso podría ser un ejemplo. Por otro lado, todo lo que tiene que ver con la comercialización de activos en remoto. Hasta ahora había sido fundamental la visita a los activos, ahora esas visitas se pueden realizar gracias a la realidad virtual y a la realidad aumentada sobre todo a través de portales online y a través de muchísima información que se está incorporando a estas plataformas para hacer estas visitas en remoto, desde tu casa o desde otro lugar, no necesariamente en el activo. Y en muchos casos esta visita te está aportando muchísima más información de la que te puede aportar la visita física y además es mucho más seguro. Yo creo que esos dos ejemplos, y existen muchos más pero tampoco por no alargarme, pueden dar una visión de cómo la tecnología aporta al sector inmobiliario en un entorno como el actual.

Y en este entorno de tecnología Carlos, no nos podemos olvidar del entorno emprendedor, del entorno de startups. El mundo *proptech* tiene muchísimos emprendimientos y vosotros hace ya casi más de tres años empezasteis con el programa del *proptech challenge* esta competición de startups en búsqueda de talento innovador en este entorno.



Cuéntanos cómo surgió como ha evolucionado y que ideas habéis sacado y que aplicaciones habéis sacado de ese programa.

Empezamos hace más de tres años en España con una competición para startups relacionadas con *Proptech* y con la vocación de aprender, de aprender de lo que había fuera de CBRE y de este nuevo talento emprendedor que empezaba a surgir por aquel entonces y que ha ido creciendo desde ese momento. Ahora todo lo que tiene que ver con CBRE Proptech y con el Proptech Challenge se ha convertido no solo en todo lo que tiene que ver con esa competición si no en un ecosistema internacional, por dar algunos datos del último año, participaron mas de 300 proyectos de 19 países por todo el mundo, con origen internacional. Estamos organizando eventos para nuestra comunidad relacionados con el *proptech*, hemos organizado eventos de *blockchain*, *data science*, de movilidad, de *location intelligence* entre otros. Tenemos un blog para compartir todo lo que son las tendencias de digitalización del real estate en el que invitamos a toda la comunidad. Llevamos a cabo proyectos de colaboración además y de investigación con universidades, escuelas de negocio y aceleradores de empresas y tenemos una red de más de mil contactos de los que 700 son startups.

Carlos, nuestros oyentes te prometen que van a entrar en el blog y que van a leer todos esos recursos, pero no te puedo dejar escapar sin que me digas alguno de los ejemplos de algunas startups que ya han colaborado con vosotros.

Mira, te voy a contar un par de ejemplos de cosas que hemos hecho y otras que estamos haciendo. Mira, por empezar por cositas que hemos desarrollado, hemos desarrollado un proyecto de utilización y visualización de datos del mercado inmobiliario. También hemos llevado a cabo un proyecto de gemelos virtuales muy interesante recreando virtualmente tanto ciudades como edificios en tres dimensiones. Con toda la parte virtual, con toda la visualización, en cuanto a la parte de datos. Es lo que nos permite utilizar y hacer mucho más eficiente el proceso de venta o de alquiler en una comercialización. En cuanto a proyectos que tenemos en cartera, en movilidad, estamos trabajando en una solución de parking flexible para empresas que están en edificios de oficinas para hacer que se optimice este uso de las plazas de parking. También estamos trabajando en algún proyecto de eficiencia energética para aplicarlo a la medición y optimización de consumos energéticos y seguimos impulsando la parte de monitorización de uso de los espacios. Bueno, diferentes proyectos de diferente ámbito que nos permiten englobar todo y colaborar con startups del sector.

Perfecto, pues Carlos muchísimas gracias por tu tiempo, lo dejamos aquí.

Muchísimas gracias a ti Javi por la invitación, por la iniciativa y hasta la próxima que espero sea pronto.

Venga, muchas gracias.

Este ha sido nuestro capítulo de hoy. Suscríbete a nuestro podcast The Weekly Take en las diferentes plataformas y también entrando en la web de CBRE.es para estar informado de las últimas noticias del sector inmobiliario. Hasta el próximo capítulo.