

EL USO DE LOS DATOS COMO GRAN ELEMENTO TRANSFORMADOR DE REAL ESTATE EN ESPAÑA

CARLOS GÓMEZ

Director de Gloval Analytics.

Un sector tan importante como es el real estate en España, dado su peso en el grueso de la economía y su función en la sociedad, no podía quedarse atrás a la hora de aprovechar el tremendo potencial de la tecnología, la automatización de procesos y el big data para ofrecer una solución mejor tanto al tejido económico como al cliente, optimizando el servicio que se le presta.

Tal y como recoge el informe elaborado por Deloitte 'Real Estate Predictions 2020. Prepare to adapt to the changing market', el sector inmobiliario, como otros muchos sectores tradicionales, es un mercado que no ha cambiado mucho en décadas, tal vez incluso en siglos. Por ello, el proptech se presenta como una oportunidad para irrumpir en una industria tremendamente atractiva tanto para emprendedores como para inversores.

El conjunto de la industria inmobiliaria se enfrenta a una disrupción significativa donde las nuevas tecnologías y la oferta digital, cambiarán la forma de vivir y trabajar de las personas, donde el principal desafío recae en mejorar las expectativas del cliente, avanzando hacia la información en tiempo real y los servicios de alta calidad.

En este proceso de avance hacia una transformación digital del sector la colaboración entre todos los actores que lo protagonizan es esencial. Así lo creemos desde Gloval,

donde no nos cabe duda de que, si todos sumamos nuestro expertise para poder avanzar hacia la digitalización, acabaremos empujando al sector hacia el liderazgo en este sentido. Y, sobre todo avanzaremos hacia unas prácticas modernas, sostenibles, productivas y que se ajusten más a las necesidades de todos: empresas, clientes y sociedad en general.

Nos enfrentamos a un mundo cambiante donde las tendencias, demandas y necesidades de la población se han transformado, sobre todo tras el último año. El sector inmobiliario está sabiendo aprovechar estas nuevas tecnologías para profundizar en la mejora del servicio en toda la cadena de valor. Ahora más que nunca, el poder del dato y el conocimiento holístico de todo el proceso, se hace más necesario. Los principales actores del sector de real estate nacional e internacional, se sirven de la digitalización para ofrecer un servicio más adaptado a la particularidad. Un buen ejemplo de ello es nuestra aplicación Valea, una herramienta orientada fundamentalmente a los profesionales API (Agente de la Propiedad Inmobiliaria), con la que pretendemos dotar de la mayor y más detallada información del mercado residencial a empresas, inversores o particulares para que puedan tomar mejores decisiones y contar con más información para ello.

Sirviéndose de la tecnología big data, Valea aglutina información real y detallada del mercado de compra/venta residencial español, brindando casi a tiempo real, el com-

portamiento del sector en cualquier sección censal de nuestro país. De ahí que éste sea un gran ejemplo de cómo podemos poner la tecnología al servicio de nuestras necesidades.

No cabe duda de que la compra o venta de un inmueble suele ser una de las transacciones más importantes en la vida de muchas personas y esta herramienta permite que el cliente final pueda tener un alto grado de detalle de las características del parque inmobiliario de una sección censal en particular, así como de los precios y sus tendencias, los márgenes de negociación, además de las características socioeconómicas de la población que vive en él. En definitiva, ofrece una imagen muy completa y detallada para aquellos que buscan realizar una inversión, vender, o comprar un inmueble puedan tomar una decisión respecto a información verídica y actual.

El uso de la Inteligencia Artificial y el big data nos ha permitido conocer con ma-

yor grado de detalle no sólo la situación actual del mercado, sino su proyección a medio-largo plazo. La posibilidad de enfrentarnos a escenarios con información granular, permite a nuestros clientes tomar decisiones con más conocimiento del detalle, sin caer en la generalización y supuestos incontrolados.

Desde Gloval, y en concreto desde el área de Gloval Analytics, trabajamos para que todos aquellos datos que generamos en nuestra operativa diaria, junto con los datos de carácter público y privado con los que contamos, puedan ser cruzados, analizados y transformados en servicios y ofertas de valor para nuestros clientes y en definitiva para la sociedad. De este modo iremos sumando hitos, realizando proyectos y aumentando los servicios y su calidad y con ello haremos avanzar al conjunto del sector hacia la transformación digital real.



The logo for GLOVAL Building Value. The word 'GLOVAL' is written in a large, blue, sans-serif font. The letter 'O' is stylized with a diagonal slash through it. Below 'GLOVAL', the words 'Building Value' are written in a smaller, blue, sans-serif font. To the right of 'Building Value', the letters 'VAL' are written in a large, blue, sans-serif font, overlapping with the 'GLOVAL' text.