Publicat a *COL·LEGI D'ARQUITECTES DE CATALUNYA* (https://www.arquitectes.cat)

[1]

ARTÍCULO: Dirección inmobiliaria y arquitecto: un binomio excelente

Imatge:
© Pol Viladoms

La recuperación progresiva del sector inmobiliario y de la construcción en el Estado español se está consolidando. Según la consultora Ernst & Young, España ya es el 9º país del mundo más atractivo para invertir y el 5º destino europeo con mayor inversión inmobiliaria llegando a los 6.100 M€ en el primer semestre del 2018, afirma la empresa CBRE.

Además, las previsiones para este año son que el sector inmobiliario español capte 13.000 M€ de inversiones y BBVA Research prevé que la inversión en vivienda crecerá un 7,8% este año y un 5,5% el 2019.

Efectivamente, la reactivación sectorial ha estado ratificada por el Instituto Nacional de Estadística. El pasado mes de mayo, el sector inmobiliario y financiero fue el segundo **sector que más sociedades creó acaparando el 15,5%**

del total por detrás solo del sector del comercio (20%). El tercero fue el sector de la construcción, con el 14,7%.

Otro dato destacable más que hay que tener en cuenta. Las cifras de la Seguridad Social del pasado mes de septiembre muestran como el **sector inmobiliario y de la construcción crecieron en ocupación un 7,4%** respecto el año pasado.

Tendencias, innovación y tecnología

Este incremento no sería ni será posible sin tener en cuenta que la empresa inmobiliaria necesita adaptarse a los nuevos escenarios que plantean las nuevas tecnologías, los nuevos parámetros de consumo o los criterios de edificación.

En concreto, la dirección y la gestión inmobiliaria están introduciendo paulatinamente soluciones TIC que se convierten en una auténtica revolución tecnológica en que la realidad virtual (recreación virtual 3D de los inmuebles), el big data y las proptech (Property + Technology) son las protagonistas. En España existen 60 empresas estatales en que el focus tecnológico inmobiliario es el core business del modelo de negocio, según la consultora Aguirre Newman Digital y Finnovating. No nos tiene que sobtar que el crecimiento del sector proptech español haya estado de un 250% durante el 2017 y acelerará en 2018. El proptech ya da trabajo a 5.000 profesionales en España.

Veamos algunos ejemplos:

1. Portales y marketplaces: son empresas que listan viviendas para comprar o alquilar facilitando su búsqueda según diferentes parámetros. Es la digitalización de la empresa inmobiliaria tradicional que ofrece una tarifa plana de servicios y desaparacen las antiguas comisiones.

2. Inmobiliaria peer to peer. Similar a la anterior, la diferencia básica está en que son los propios usuarios los que tramitan directamente la compra, alquiler o venta. mmobiliària *peer to peer*:

3. Inversión inmobiliaria: básicamente encontramos dos nuevas tipologías. El de la inversión colectiva, que permite hacer inversiones sobre un inmueble con más personas;y el de agregadores de oferta, empresas que hacen la función de punto de encuentro entre usuarios e inversores para diseñar la mejor inversión colectiva.

4. Programario inmobiliario: son empresas que diseñan e instalan softwares de soporte para todos los agentes del sector inmobiliario.

5. Big Data: dirigido al sector inmobiliario se aplican tanto en herramientas de taxación como Madiva o Urban Data Analytics como aplicaciones de geolocalización, que analizan datos demográficos, económicos y comerciales. El objetivo es identificar perfiles y tendencias por zonas de mercado de propiedades. El Big Data también lo están utilizando empresas que gestionan propiedades o hacen análisis e investigación.

Nuevos perfiles profesionales

El incremento de la actividad *rea state*, así como el desarrollo del sector inmobiliario vinculado a las nuevas tecnologías, ha generado el surgimiento de nuevos perfiles profesionales que requieren de competencias más amplias: visión global, transversalidad, capacidad de dirigir equipos i gestión de clientes y proveedores; son algunas de las aptitudes destacadas que ha de acreditar este nuevo colectivo profesional.

Y, a la vez, demostrar conocimientos económicos sobre, por ejemplo, tasaciones y estudios de viabilidad; conocimientos urbanísticos relativos a los planes de ordenación territorial metropolitanos; y conocimientos comerciales y administrativos, como la gestión y contratación inmobiliaria y el marco legal vigente.

Todos estos conocimientos y aptitudes serán necesarias para desarrollar un abanico amplio de funciones estrechamente vinculadas a las bases del negocio inmobiliario. Es decir, todo aquello que hace referencia al patrimonio y al suelo como, por ejemplo: analista de proyectos y operaciones inmobiliarias; gestor de proyectos y operaciones inmobiliarias; director-promotor de empresas inmobiliarias; asesoramiento en entidades bancarias e instituciones públicas; consultoría en grandes empresas; y emprendimiento.

El **objetivo final de los directores y gerentes inmobiliarios** es liderar grandes proyectos de inversión y tomar decisiones operativas exitosas día tras día, teniendo sobre la mesa los datos y las herramientas necesarias.

Y es que la toma de decisiones, según el último estudio de PwC *Real Estate 2020.Construint el futur* [2], cuenta con unas variables determinantes: ?Nunca antes había sido tan importante contar con los conocimientos locales, la experiencia especializada y unas sólidas relaciones con los gobiernos. El capital privado presenta una altísima demanda para acometer inversiones y proyectos de promoción inmobiliaria, a la vez que se intensifica la competencia para encontrar activos *Prim.*

Competencias, habilidades, conocimientos locales y transversales y experiencias especializadas forman parte de los contenidos de valor del temario desarrollado para el **Postgrado ARQimmo sobre Dirección Inmobiliaria** [3] de la Escola Sert.

Una metodología práctica para poder tomar decisiones

El método de transmisión de los contenidos pedagógicos de la 4ª edición del Posgrado ARQUimmo sobre Dirección Inmobiliaria tiene como objetivo la resolución de casos en contextos concretos mediante *la metodología del caso*. El punto de salida es el trabajo en grupo de casos prácticos y reales para afrontar problemáticas tangibles: ¿Cómo hacer que un proyecto sea viable? ¿Cómo hacer su gestión? ¿Cómo comercializar una obra de gran envergadura? Es de esta forma que los alumnos deberán poner en funcionamiento el conjunto de conocimientos, aptitudes y actitudes adquiridas.

ARQimmo?19, posgrado dirigido por la arquitectura especialista en gestión inmobiliaria, **Ana Puig-Pey**, contará con la participación de más de 20 expertos activos del sector inmobiliario como la **Asociación de Promotores de Catalunya**, entidades públicas como **BIMSA** y ayuntamientos, así como empresas promotoras, asesorías jurídicas y fiscales y consultorías de relieve internacional.

Pero esto no es todo. El valor añadido de cursar el **Posgrado en Dirección Inmobiliaria**, junto con el de Facility Management, es que habilita al alumno a obtener el Máster profesional en Facility Management con especialización en Dirección Inmobiliaria.

Y todo, acreditado por el **Colegio de Arquitectos de Catalunya**.

Infórmate [4]. La Dirección Inmobiliaria y la arquitectura son un binomio excelente.

.

18/12/2018

Tornar [5]

Copyright@ Col·legi d'Arquitectes de Catalunya : https://www.arquitectes.cat/es/escolasert/articulo-direccion-inmobiliaria-binomio-excelente

Links:
[1] https://www.arquitectes.cat/es/escolasert/articulo-direccion-inmobiliaria-binomio-excelente
[2] https://www.pwc.com/cl/es/publicaciones/assets/2016/real-estate-2020.pdf
[3] https://www.arquitectes.cat/iframes/escolasert/default2.php?fitxa&idx=2489&lang=E
[4] https://www.arquitectes.cat/es/escolasert/arqinmo-posgrado-direccion-inmobiliaria-4ed
[5] https://www.arquitectes.cat/es/javascript%3Ahistory.back%281%29