

## Conclusiones Think Tank Sistemas de Información y Transformación Tecnológica

El pasado jueves 23 de febrero celebramos en las oficinas de Prinex nuestro segundo Think Tank inmobiliario. En esta ocasión, reunimos a los Directores de Sistemas de Información de algunas de las empresas más importantes del sector para debatir sobre las tendencias actuales y futuras en este área y conocer el impacto de la transformación tecnológica en el sector inmobiliario.

A continuación, os presentamos las principales conclusiones del encuentro:

### TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA

Los departamentos de IT de las compañías inmobiliarias deberían ser el catalizador de los procesos de las empresas, por lo que deberían participar con su conocimiento y experiencia en decisiones que abarcan desde la seguridad hasta el marketing. Es el caso del desarrollo de sistemas de recomendación para mejorar la experiencia de usuario, el análisis del funnel de conversión para medir la rentabilidad de las acciones, el desarrollo de apps para ofrecer más información al cliente final sobre la evolución de las obras y generar transparencia, o el cruce de información y datos para poder realizar modelos predictivos desde los departamentos comerciales.

Pero es cierto que el sector inmobiliario tiene una casuística especial en la que la tecnología juega un papel fundamental. ¿Están los departamentos de IT implicados en el desarrollo de producto con tendencias innovadoras como el BIM, realidad virtual o domótica? En principio, parece que estas áreas dependen más de los departamentos de obra o de marketing.

Los departamentos de IT parecen estar más enfocados al cliente interno y las principales responsabilidades del CIO consisten en:

- Proveer de la infraestructura necesaria a este cliente interno para que pueda desarrollar correctamente sus funciones
- Gestionar de manera eficaz la información
- Desarrollar políticas de seguridad informática, un campo que se está convirtiendo en un reto debido al desarrollo de mecanismos como las puertas inteligentes o los controles de acceso en oficinas.

Aún así, siempre conviene destacar que la personalidad del CEO o máximo dirigente de la compañía y su sensibilidad hacia la innovación será vital para que la transformación tecnológica sea un hecho en las compañías.

### DESPLIEGUE 'CLOUD' vs. 'ON PREMISE'

El sector apuesta por tecnología Cloud aunque todavía hay una parte importante en el mundo 'on premise'. La principal ventaja del "As a Service" es la tranquilidad que supone no tener que preocuparse por el soporte y la mayor seguridad para el negocio que proporciona este tipo de soluciones. Si bien no es

cierto que suponga un mayor ahorro de costes porque la ausencia de licencias se suple por otros conceptos y cobra importancia la capacidad de negociación del CIO para obtener el mejor servicio al menor coste posible.

Aún así, la tendencia va hacia Cloud pública y servicios a demanda o 'Pay per Use'.

## **GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN**

La gestión de la información es uno de los retos actuales del CIO. Existe un antes y un después con la crisis que afectó al sector inmobiliario. Antes de la crisis se vendía todo pero, actualmente, es necesario controlar toda la información e integrarla en el 'Customer Journey', optimizar procesos y abaratar costes. Este cambio de paradigma viene dado por el cambio en la naturaleza del negocio pero también debido a una profesionalización del sector gracias a la irrupción de profesionales que provienen de otros sectores.

Con una dependencia absoluta de la tecnología, el negocio debe apoyarse en soluciones como la virtualización de escritorios que permiten afrontar la movilidad actual de los comerciales y la dispersión geográfica. Aunque sigue habiendo retos que deben afrontarse como los problemas con la conectividad y la latencia y la gestión adecuada del espacio en disco.

Cuando hablamos de importancia de la gestión de información, ¿estamos hablando de Big Data? Ni por volumen de datos ni por frecuencia, el Big Data ha llegado al sector inmobiliario. Se está trabajando en los reportings y en la interpretación de datos a través de BI cuando el principal driver del negocio no es el precio del activo y entran en escena otras variables. Esa correcta gestión de la información permite desarrollar, por ejemplo, modelos predictivos.

Pero existe mucho camino por recorrer. Los departamentos de IT disponen de esos datos pero, hoy por hoy, existe un margen de maniobra importante en la interpretación de los datos porque no es una necesidad actual de negocio.

## **OTROS RETOS TECNOLÓGICOS DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS**

La oficina como servicio es un hecho. Cambia la tecnología en las oficinas a través de tendencias como el coworking (ofrecer salas de reuniones también a clientes de la compañía a modo de centro de negocios) y los 'puestos calientes'. Ya no es necesario ubicar a cada trabajador en un puesto sino que existe libertad para instalarse y todos los puestos están preparados para ello. Esto es posible gracias a la movilidad de empleados que exigen los negocios actuales y la necesidad de ahorrar costes. Este tipo de servicios supone una flexibilidad para el empleado y, adicionalmente, ofrecer estas propuestas a los inquilinos de los edificios de oficinas fideliza y por tanto favorece la prescripción.

¿Vivienda como servicio? Ya existen iniciativas que contemplan este concepto, no solo con zonas comunes sino también con servicios comunes como los electrodomésticos. Las nuevas generaciones apuestan por el pago por uso, por lo que la vivienda como servicio podrá ser una realidad muy común en los próximos años.

## NOVEDADES TECNOLÓGICAS EN PRINEX

Durante los próximos meses, desde Prinex vamos a trabajar en distintas áreas de mejora con el objetivo de que Prinex sea el principal motor de la gestión de información de la compañía inmobiliaria actual:

- Postventa a través de una app, incluyendo también a los industriales en el proceso
- Personalización de viviendas a través de un configurador
- Workflow: Sistema 'Push up' de validación en flujos de trabajo para facilitar los visados por parte de la dirección
- APP Sistema de Información a Clientes (SIC) que permite a los compradores e inquilinos dialogar con el promotor y tener accesible toda la información en su móvil
- Informes especializados a través de Business Intelligence (Power BI) con un catálogo de informes estandarizados y accesibles desde cualquier plataforma
- Realidad virtual para dar soporte a los procesos más comerciales de la operativa inmobiliaria
- APP de gastos de empleados para automatizar el flujo de aprobación y administración de los mismos
- Facturación electrónica con el objetivo de automatizar la recepción de costes
- CRM / Ventas en movilidad facilitando la dispersión de nuestra red de ventas

De esta manera, Prinex deja de ser solo un software ERP para convertirse en un proveedor tecnológico que favorece la adaptación de nuestros clientes a entornos cambiantes, en los que el acceso a la información 24/7, el ahorro de costes económicos y temporales y la innovación suponen un valor competitivo respecto a la competencia.