

## La transformación digital del Real estate como eje de la tercera edición de RETEC Miami

**REAL ESTATE TECH SUMMIT – RETEC Miami** - es el encuentro enfocado en las nuevas tendencias y el impacto de la tecnología en real estate. El evento que vincula a los players de la industria regional, este año tuvo su eje enfocado en la transformación digital de la industria. Esta tercera edición de RETEC reunió a 350 profesionales de 18 países. el evento es organizado por **Grupo SG e i11**. Contó con el patrocinio de **Building Link** y **4S**.

20 Speakers internacionales ayudaron a re-imaginar el futuro durante las conferencias brindadas por la mañana en el **RETEC Miami 2018**, y por la tarde se planteó la dinámica de las **CONTENT NETWORKING ROUNDTABLES**, donde se pudo generar el espacio de intercambio y negocios entre los presentes.

La primera conferencia estuvo a cargo de **Gray Scott**, Filósofo futurista y reconocido conferencista de origen estadounidense. Asombró a la audiencia con su presentación donde abordó todos los adelantos tecnológicos que están impactando y seguirán haciéndolo en la industria, a nivel global. Habló de 3 modelos: la casa inteligente, la casa ecológica y la casa robótica. En el primer caso presentó la evolución de los actuales sistemas como Alexa o Siri, y cuál es el futuro: la IA (inteligencia artificial) que ya permitirá saber quién eres, que quieres y te lo ofrecerá. En relación con la casa ecológica, Scott compartió numerosos casos concentrados en materiales y en el uso eficiente de la energía, con propuestas como la energía cinética, con paneles en el piso que captan la energía de los pasos y la utilizan para el consumo de la casa, o la “nomódica”, que es la tendencia creciente de vivir en cualquier lugar del mundo que se verá aún más incrementada gracias a la conexión 5G. Al hablar de casa robótica, Scott mencionó el ejemplo de Moley.com, donde encontramos desde un robot cocinero que aprende los secretos de los grandes chef, hasta los robot mascotas, de seguridad o limpiadores.

La presencia femenina también estuvo dentro del programa de conferencias con **Olivia Ramos, CEO de Deepblocks**, y experta en tecnologías exponenciales, graduada del programa de startups de **Singularity University**, siendo una de las empresas finalistas que logró el aporte de inversionistas en este reconocido programa. Es difícil de entender el crecimiento exponencial, y en particular en una industria tan física como el Real Estate como puede transformarse en digital. En su empresa Deepblocks desarrollaron un sistema que permite entender a través de la IA (Inteligencia artificial) distintos factores determinantes en las decisiones a tomar en esta industria. La IA va aprendiendo e involucrándose con la información local y foránea, y además analizando al usuario y sus deseos. Imaginemos el poder de los resultados de cruzar todos estos datos.

**Christian Wolff, Principal y Director de Gensler**, una de las principales firmas de arquitectura del mundo, abordó el tema de “La nueva manera de pensar, hacer y utilizar el Real Estate”. Y planteó por que la experiencia del usuario está cambiando la forma de diseñar y pensar los proyectos inmobiliarios. La experiencia que busca el usuario en su espacio de trabajo obliga a replantear dichos lugares y pensar en proyectos más inclusivos, con múltiples funciones, colaborativos y flexibles. “¿Cómo responder a estas nuevas demandas? redefiniendo la forma en que hacemos las cosas, transformando nuestro ADN y reinventando las herramientas”. Y

ejemplificó con el emblemático ejemplo de Casa Cadillac, un espacio totalmente disruptivo para la tradicional marca automotriz.

El Blockchain no podía faltar en el programa, y fue de la mano de **Hugo Blum, CEO de 100 Ladrillos**, plataforma digital que busca democratizar la tenencia de los bienes raíces utilizando tecnologías de firma electrónica avanzada, fideicomisos electrónicos y blockchain. Comenzó su presentación planteando si Blockchain es la palabra del año o una verdadera revolución para el Real Estate. *“Definitivamente es la palabra del año. Si es una revolución para la industria está por verse”* fue su planteo. y comenzó explicando que el Blockchain es una forma o protocolo para registrar operaciones -hablando en particular del Real Estate- que nació hace 10 años con la creación del bitcoin, y que ofrece 3 características principales: es público, es descentralizado y es inviolable. Todos factores que lo hacen de valor para la industria inmobiliaria.

**Andres Buitrago, Responsable de OLX para Colombia y Centro América**, representó a la empresa líder de clasificados online a nivel mundial con operaciones en más de 40 países. Durante su presentación “Marketplaces inmobiliarios: las tendencias en Latinoamérica y los nuevos modelos” habló de como están cambiando los modelos de comercialización de inmuebles, de cara al mayor segmento potencial de compra y arriendo en la región: los usuarios entre 22 y 45 años, dentro de los cuales hay una gran proporción de millennials. Y destacó que esta generación es mobile, es la “generación Google”, de la inmediatez. Planteó 4 claves para llegarles de manera efectiva: “See, think, do, care”. Otro concepto que destacó para el éxito en este negocio fue el “branding + performance”: primero construir una marca con contenido y luego lanzar la campaña de performance digital.

“Disrupción e los espacios de trabajo: la evolución del cowork” fue la presentación de **Rodrigo Acosta, Director de Real Estate de WeWork para Colombia y Peru**. Acosta explicó como están cambiando los modelos de los espacios de trabajo en base a los nuevos modelos de trabajadores. *“En Wework generamos el ámbito adecuado para que las empresas hagan lo que mejor saben hacer: negocios”*, haciendo alusión a cumplir también con una de las premisas hoy de las empresas: la retención del talento. Destacó que para el 2020 los millenials – los nacidos entre 1980 y 2000- serán el 50% de la fuerza laboral: todo un desafío al pensar en que espacios son los ideales para su perfil.

“Metamorfosis digital” fue la disruptiva presentación de **Carlos Muñoz, Titular de i11 Digital y Grupo 4S de México**. En su presentación planteó que el negocio del Real Estate pareciera el negocio más físico de todos. Sin embargo, está encarando una metamorfosis digital, la cual altera muchos de los procesos del negocio. Desde la inteligencia en la tierra, hasta la forma de comercialización y los procesos de diseño. Muñoz sentenció que en el futuro el Real Estate será digital. *“Cuando las compañías responden a una digitalización mejoran sus resultados financieros”* y con varios ejemplos demostró como esto sucede en el Real Estate.

**Ignacio Mallo, CEO de Mallo Arquitectos**, uno de los principales estudios de arquitectura de la región, con sede en Panamá, habló de la cultura de innovación en esta industria. Mallo Arquitectos desarrolla tanto proyectos privados como institucionales de diversas tipologías que incluyen rascacielos, complejos urbanísticos, turísticos y comerciales de gran magnitud. Las obras han tenido un gran impacto en la transformación en la vida urbana, social y económica de Ciudad de Panamá y otras partes del mundo.

“Como los millennial están impactando la industria de la hotelería tradicional: una mirada hacia el futuro” fue la presentación de Emilio Uribe, **VP debusiness Development para LATAM en Selina**. Uribe planteó como esta generación que está impactando tan fuertemente en todas

las industrias, no es ajena a la hotelería y explicó como en el caso de Selina cubren un nicho de hotelería no tradicional, dedicada a brindar un espacio hotelero diferente, de ocio y trabajo, para un perfil de trabajadores mas independiente y nómada.

El gran cierre estuvo a cargo del internacional **Grant Cardone**, autor de múltiples y exitosos libros, CEO de 5 compañías, inversor de Real Estate con su propio fondo de inversión y speaker internacional, nombrado por Forbes Magazine como el #1 Marketing Influencer en el 2018.

En su presentación habló de sus inicios como inversor individual en Real Estate con su primera adquisición, hasta llegar al día de hoy donde lleva adelante un impactante negocio inmobiliario, con inversión y desarrollo de condominios en USA. Y reveló ante la audiencia el secreto de su éxito: usar la tecnología y los medios digitales para hacer crecer su negocio de Real Estate. Cardone es un gran mediático, claramente sabe como atraer el público desde las redes sociales, donde tiene miles de seguidores. *“Solo crece tu negocio desde el momento que obtienes atención del público. El que atraiga más atención, tendrá más dinero”* sentenció. Usar cada oportunidad para comunicar fue su recomendación, crear sucesos para generar atención y utilizar las redes sociales para llegar a quien queremos. *“¡¡¡Los canales de distribución están ahí, y a costo cero!!!”* enfatizó Cardone en alusión a las redes sociales. *“El producto mejor conocido siempre va a superar al mejor producto”* fue su sentencia final.

El cierre a cargo de **Damian Tabakman**, bajó a tierra un intenso día con múltiples conceptos volcados a través de las diferentes conferencias. *“No es fácil aprender, entender y crear en los nuevos modelos disruptivos de venta, como los que habló Grant Cardone, quien convenció a inversores por 100 millones de dólares a través de YouTube. Pero debemos reconocer que esto es un caso real. Modelos como WeWork vienen a romper los paradigmas del mercado. Está muy bien el ecosistema creativo para motivar y crear estos nuevos conceptos, pero esto también debe convivir con la seriedad y lo laborioso de un mercado exigente como es el de la inversión en bienes raíces. El éxito no se sintetiza en la mejor promoción de un producto, detrás debe existir un gran trabajo, en algunos casos la trayectoria, y además el compromiso de hacer bien las cosas”* finalizó Tabakman.

El encuentro dejo como conclusión que sin lugar a dudas el tradicional mercado inmobiliario está comenzando a pasar por una profunda transformación desde lo digital, la experiencia de los usuarios y la forma de pensar, hacer y vender los proyectos inmobiliarios. El gran desafío para los actores de esta industria es desde que lugar abordar estos innegables cambios.

[www.retecmiami.com](http://www.retecmiami.com)