

SIMED EXPLORA LAS OPORTUNIDADES DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y EL DESARROLLO TECNOLÓGICO EN EL SECTOR INMOBILIARIO

La decimocuarta edición del Salón Inmobiliario del Mediterráneo, Simed, ha desplegado una amplia oferta de productos y servicios relacionados con la tecnología y la transformación digital aplicada al sector inmobiliario, en sintonía con las nuevas demandas del mercado. Así, en el salón se pueden encontrar servicios que van desde *softwares* especializados hasta maquetas interactivas, sistemas de climatización inteligente o herramientas para acceder a recorridos virtuales. Además, el programa profesional de Simed se ha sumado a esta tendencia para analizar y debatir sobre el nuevo paradigma, con jornadas como la organizada por Atalaya Team o ponencias específicas sobre los conceptos *proptech* y *blockchain*

El catálogo de productos y servicios presentes en la decimocuarta edición de Simed, Salón Inmobiliario del Mediterráneo, refleja la transformación digital que está abordando el sector inmobiliario, que cada vez incorpora más innovaciones tecnológicas en su cadena de valor. Así, empresas y firmas inmobiliarias están mostrando a lo largo de este fin de semana las tendencias y herramientas más novedosas aplicadas tanto a las distintas áreas de negocio como a los ámbitos de la arquitectura, la construcción o el diseño, que permiten optimizar los procesos de comunicación, la gestión y tratamiento de datos o la experiencia cliente ante la compra de una vivienda.

De esta manera, tiene presencia lo último en software inmobiliario de la empresa OptimaSys, quienes ofrecen un servicio integral en marketing digital y web inmobiliarias. En esta línea, las tareas comerciales se hacen más accesibles con herramientas como la maqueta interactiva, que permite la presentación de nuevos proyectos –por ejemplo de Jetcommunication-, o las visitas virtuales personalizadas de la mano de la empresa enVisite.

Por otra parte, la convocatoria acoge, de la mano de Fundación Once, las novedades en materia de accesibilidad en el parque inmobiliario, que muestra cómo es una casa accesible, inteligente y sostenible. Asimismo, se puede realizar una visita virtual a una vivienda adaptada para personas con discapacidad, caso de balizas de localización inteligentes, televisión que se activa por voz o cerraduras electrónicas, entre otros elementos. Además, tienen presencia soluciones en cuanto a climatización inteligente y energéticamente eficiente, y de igual manera pueden conocerse proyectos que destacan por su cuidada arquitectura basada en principios de ahorro de energía –Airzone o Metrovacesa-, respectivamente-.

Los servicios y soluciones más vanguardistas acuden a Simed bajo el paraguas del Polo de Contenidos Digitales de Málaga, con la presencia de empresas como FEEEL, Monumentia o VR Estudio, que trabajan en la realización de recorridos virtuales interactivos de la futura vivienda u otros espacios. La tecnología 3D también tiene especial protagonismo con Ar Aumented o Bimopolis, así como la recreación de planos en entornos virtuales con Esférico VR. También están siendo abordadas las soluciones del marketing inmobiliario o el desarrollo de páginas web especializadas, con Viewtek o Comunicagenia respectivamente. Junto a estas entidades está Fraxel Games, estudio desarrollador de videojuegos.

Tecnología para optimizar procesos y cambio de paradigma

Simed, que permanecerá abierto hasta mañana domingo, cuenta con una programación profesional marcada por las nuevas corrientes tecnológicas del sector, poniendo a debate las tendencias que marcan esta evolución. Así, como pistoletazo de salida y de manera previa al salón, el jueves 15 tuvo lugar la jornada ‘La brecha digital y de servicios en las inmobiliarias’ organizada por Atalaya Team y que contó con expertos de diferentes ámbitos del sector. En este sentido, Alberto García, responsable de la compañía, apunta a casos de éxito como la comercialización de inmuebles a través de plataformas *online*, canales digitales para vender o el uso de del *Big Data*. Otros ejemplos de digitalización para el experto son el *Inbound Marketing*

como “método pasivo para ir madurando fichas de futuros clientes sin necesidad de tener que realizar numerosas visitas comerciales” o herramientas que permiten reducir dicha movilidad a través de la firma de partes de visita desde el móvil o gestión de documentos de incidencia desde una vivienda. En relación a esta nueva tendencia, García considera que este avance “permitirá una mayor profesionalización de la oficina inmobiliaria” y mejorará la calidad del trabajo, pues “optimiza procesos y tiempos” en las distintas áreas del negocio.

En este sentido se manifiesta también la directora de innovación y marketing de Metrovacesa y líder desde su creación de la Comisión de Innovación y Talento de Alastria, primer consorcio multisectorial para el establecimiento de una infraestructura *Blockchain* en España. Chicharro, ha participado en la mesa redonda '*Proptech y Blockchain: la revolución del sector inmobiliario*' junto con Jaime Fernández -consultor de estrategia *Proptech Blockchain* de Finnovating- y Francisco Javier Gómez, cofundador de la empresa Paythunder, primera entidad andaluza seleccionada para el *Silicon Valley Immersion Program* en 2014. Al respecto, ha detallado las sinergias generadas entre las empresas *Proptech* –aplicación de nuevas tecnologías al sector inmobiliario- y las inmobiliarias más consolidadas, pues las primeras dan a los buques insignia “agilidad a la innovación y una tecnología muy disruptiva”, mientras ellas tienen “la posibilidad de probar esta tecnología con clientes reales”. “Son más unos aliados que un competidor”, puntualiza Chicharro. Junto a ello, asegura que “la tecnología va a cambiar el paradigma del *real estate* –mercado inmobiliario- tal cual lo conocemos ahora”, ejemplificado en el caso de éxito llevado a cabo en Metrovacesa junto a Brickex, por el cual la tecnología *Blockchain* “puede ayudar a los inversores de otros países a realizar compras” con la posibilidad de “eliminar intermediarios, ahorrando costes y optimizando procesos”.

Simed permanecerá abierto en FYCMA hasta mañana en horario de 11.00 a 20.00 horas. El salón incluye una diversa oferta expositiva con más de 160 empresas y una oferta estimada de más de 22.000 inmuebles. Además, la industria auxiliar refuerza su posición con la presencia de consultoras, asesoría, seguros, tasadoras, empresas especializadas en marketing inmobiliario, estudios de arquitectura o que trabajan la rehabilitación de edificios, entre otras.

Simed está organizado por FYCMA (Palacio de Ferias y Congresos de Málaga) conjuntamente con el Ayuntamiento de Málaga. Cuenta con la colaboración de la Gerencia Municipal de Urbanismo, Obras e Infraestructuras, el Instituto Municipal de Vivienda, Grupo Santander y Agrojardín. También cuenta con el apoyo del Polo de Contenidos Digitales de Málaga, la Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga (ACP), el Ilustre Colegio Territorial Administradores de Fincas de Málaga y Melilla, el Colegio de Abogados de Málaga, el Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos, el Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga, el Colegios Oficial de Ingenieros Industriales de Andalucía Oriental (COIIAOR), el Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (CGCOPAI) y el Colegio Oficial de Peritos e Ingenieros Técnicos Industriales de Málaga (COPITIMA). Además, idealista participa como portal inmobiliario oficial. Más información en www.simedmalaga.com y en los perfiles de [Facebook](#) y [Twitter](#)