

COAC

Published on *COL·LEGI D'ARQUITECTES DE CATALUNYA* (<https://arquitectes.cat>)

[Home](#) > [ARTICLE](#) | Direcció immobiliària i arquitecte: un binomi excel·lent

ARTICLE | Direcció immobiliària i arquitecte: un binomi excel·lent ^[1]



© Pol Viladoms

**Published:
18 December 2018**

La recuperació progressiva del sector immobiliari i de la construcció a l'Estat espanyol s'està consolidant. Segons la consultora Ernst & Young, Espanya ja és el 9è país del món més atractiu per invertir-hi i el 5è destí europeu amb major inversió immobiliària assolint els 6.100 M€ en el primer semestre del 2018, afirma l'empresa CBRE.

A més, les previsions per enguany són que el sector immobiliari espanyol capti 13.000 M€ d'inversions i BBVA Research preveu que la inversió en habitatges creixerà un 7,8%

aquest any i un 5,5% el 2019.

Efectivament, la reactivació sectorial ha estat ratificada per l'Institut Nacional Estadística. El passat mes de maig el sector immobiliari i financer va ser el segon **sector que més societats va crear acaparant el 15,5%** del total per darrere només del sector del comerç (20%). El tercer va ser el sector de la construcció, amb el 14,7%.

Una darrera dada destacable que cal tenir en compte. Les xifres de la Seguretat Social del passat mes de setembre mostren com el **sector immobiliari i de la construcció va créixer en ocupació un 7,4%** respecte a l'any passat.

Tendències, innovació i tecnologia

Aquest creixement no seria ni serà possible sense tenir en compte que l'empresa immobiliària necessita adaptar-se als nous escenaris que plantegen les noves tecnologies, els nous paràmetres de consum o els criteris d'edificació.

En concret, la direcció la gestió immobiliària està introduint paulatinament solucions TIC que esdevenen en una autèntica revolució tecnològica on la realitat virtual (recreació virtual en 3D dels immobles), el big data i les anomenades *proptech* (Property + Technology) són les protagonistes. A Espanya existeixen 60 empreses estatals on el focus tecnològic i immobiliari és el *core business* del model de negoci, segons la consultora Aguirre Newman Digital i Finnovating. No ens ha de sobtar que el creixement del sector *proptech* espanyol hagi estat d'un 250% durant 2017 i accelerarà 2018. El *proptech* ja dona feina a 5.000 professionals a Espanya.

Veiem alguns exemples:

- 1. Portals i marketplaces:** són empreses que llisten habitatges per comprar o llogar facilitant la seva cerca segons diferents paràmetres. És la digitalització de l'empresa immobiliària [LdBPI] [2] tradicional que ofereixen una tarifa plana de serveis i desapareixen les antigues comissions.
- 2. Immobiliària peer to peer:** similar a l'anterior, la diferència bàsica rau en que són els propis usuaris els tramiten directament la compra, el lloguer o la venda.
- 3. Inversió immobiliària:** bàsicament trobem dues noves tipologies: el de la inversió col·lectiva, que permet fer inversions sobre un immoble amb més persones; i el d'agregadors d'oferta, empreses que fan la funció de punt de trobada entre usuaris i inversors per dissenyar la millor inversió col·lectiva.
- 4. Programari immobiliari:** són empreses que dissenyen i instal·len *softwares* de suport per a tots els agents del sector immobiliari.
- 5. Big Data:** dirigit al sector immobiliari s'apliquen tant eines de taxació com Madiva o Urban Data Analytics com aplicacions de geolocalització, que analitzen dades demogràfiques, econòmiques i comercials. L'objectiu és identificar perfils i tendències per zones de mercat de propietats. El Big Data també l'estan utilitzant empreses que

gestionen propietats o fan anàlisi i investigació.

Nous perfils professionals

L'increment de l'activitat *real state*, així com el desenvolupament del sector immobiliari vinculat a les noves tecnologies, ha generat el sorgiment de nous perfils professionals que requereixen de competències més àmplies: visió global, transversalitat, capacitat de dirigir equips i gestió de clients i proveïdors; són algunes de les aptituds destacades que ha d'acreditar aquest nou col·lectiu professional.

I, ahora, demostrar **coneixements econòmics** sobre, per exemple, taxacions i estudis de viabilitat; coneixements urbanístics relatius als plans d'ordenació territorial metropolitans; i coneixements comercials i administratius, com la gestió i contractació immobiliària i el marc legal vigent.

Tots aquests coneixements i aptituds seran necessaris per desenvolupar un ventall ampli de funcions estretament vinculades a les bases del negoci immobiliari. És a dir, tot allò que fa referència al patrimoni i al sòl com per exemple: Analista de projectes i operacions immobiliàries; gestor de projectes i operacions immobiliàries; director-promotor d'empreses immobiliàries; assessorament en entitats bancàries i institucions públiques; consultoria en grans empreses; i l'emprenedoria.

L'objectiu final dels directores i gerents immobiliaris és liderar grans projectes d'inversió i prendre decisions operatives exitoses dia rere dia, tenint sobre la taula les dades i les eines necessàries.

I és que la presa de decisions, segons el darrer estudi de PwC *Real Estate 2020. Construïnt el futur* [3], compta amb unes variables determinants: ?Mai abans havia estat tan important comptar amb els coneixements locals, l'experiència especialitzada i unes sòlides relacions amb els governs. El capital privat presenta una altíssima demanda per escometre inversions i projectes de promoció immobiliària, ahora que s'intensifica la competència per trobar actius *prime*?

Competències, habilitats, coneixements locals i transversals i experiències especialitzades formen part dels continguts de valor del temari desenvolupat pel Postgrau ARQimmo sobre Direcció Immobiliària [4] de l'Escola Sert.

Una metodologia pràctica per poder prendre decisions

El mètode de transmissió dels continguts pedagògics de la 4a edició del Postgrau ARQimmo sobre Direcció Immobiliària té com a objectiu la resolució de casos en contextos concrets mitjançant la *metodologia del cas*. El punt de sortida és el treball en grup de casos pràctics i reals per poder fer front a problemàtiques tangibles: com fer que un projecte sigui viable? Com fer-ne la gestió? Com comercialitzar una obra de gran envergadura? És d'aquesta manera que els alumnes hauran de posar en funcionament el conjunt de coneixements, aptituds i actituds adquirits.

ARQimmo'19, postgrau dirigit per l'arquitecta especialista en gestió immobiliària, **Ana Puig-Pey**

, comptarà amb la participació de més de 20 experts actius del sector immobiliari com **l'Associació de Promotors de Catalunya**, entitats públiques com **BIMSA** i ajuntaments, així com empreses promotores, assessories jurídiques i fiscals i consultories de relleu internacional.

Però això no és tot. El valor afegit de cursar el Postgrau en Direcció Immobiliària, juntament amb el de Facility Management, és que habilita l'alumne a obtenir el Màster professional en Facility Management amb especialització en Direcció Immobiliària.

I tot, acreditat pel **Col·legi d'Arquitectes de Catalunya**.

Informa-te?^[5]. La Direcció Immobiliària i l'arquitectura són un binomi excel·lent.

Source URL: <https://arquitectes.cat/en/node/30784>

Links

[1] <https://arquitectes.cat/en/node/30784>

[2]

https://Y:/Escola/MARKETING/2018/Art%C3%ADculos/Article_Direcci%C3%B3%20Immobili%C3%A0ria.doc#_m

[3] <https://www.pwc.com/cl/es/publicaciones/assets/2016/real-estate-2020.pdf>

[4] <https://www.arquitectes.cat/iframes/escolasert/default2.php?fitxa&idx=2489&lang=C>

[5] <https://www.arquitectes.cat/ca/escolasert/cursos/arqimmo-postgrau-direccio-immobiliaria-4ed>