



## **El mercado inmobiliario y su integración con las tecnologías disruptivas**

Análisis de tendencias y herramientas.

Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera: Licenciatura en Administración

Autora: Michelini, Agustina

DNI: 35.742.619

Nro. de legajo: ADM05164

Tutor: Patricia Barrón

Córdoba, noviembre 2022

## Contenido

1	Resumen .....	2
2	Introducción a la problemática del trabajo .....	4
3	Objetivos .....	8
3.1	Objetivo general .....	8
3.2	Objetivos específicos .....	8
4	Métodos .....	9
4.1	Diseño .....	9
4.2	Participantes .....	9
4.3	Instrumentos de recolección .....	10
4.4	Análisis de datos .....	10
5	Resultados .....	11
6	Discusión .....	12
7	Referencias .....	14
8	Anexo 1 .....	15
8.1	Modelo de lo entrevista .....	15
8.2	Modelo de consentimiento .....	16
9	Anexo 2 - Transcripciones de entrevistas .....	17
9.1	Entrevista Caliciotti Propiedades Inmobiliarias .....	17
9.2	Entrevista CEIBO Bienes Raíces .....	21
9.3	Entrevista Cappa Grupo Inmobiliario .....	25
9.4	Entrevista Aramburu Negocios Inmobiliarios .....	29
9.5	Entrevista Inmobiliaria IDEAS .....	32
9.6	Entrevista Inmobiliaria Ballesteros .....	37
9.7	Entrevista GIBENSA Soluciones Inmobiliarias .....	40
9.8	Entrevista Zavalía Fuster Inmobiliaria .....	45
9.9	Entrevista EDISUR .....	49
9.10	Entrevista INVER .....	53
9.11	Entrevista Merguerían .....	59
9.12	Entrevista Surban Negocios Inmobiliarios .....	64
10	Anexo 3. Datos digitales .....	69

# 1 Resumen

La tecnología unida a la sociedad avanza y se transforman a una velocidad imparables, de manera tal que, en el ámbito del management surge un nuevo concepto denominado “**Tecnologías Disruptivas**” debido los cambios organizacionales que generan. Ahora bien, ¿a qué llamamos tecnologías disruptivas? Las empresas, ¿son capaces de adoptarlas correctamente?

El presente trabajo se enfoca en realizar un análisis de la **transformación tecnológica** que el sector inmobiliario está experimentando (**PropTech**) y, en especial, determinar el impacto de la incorporación dentro de las empresas y aprovechamiento de las tecnologías.

Se analizará puntualmente la correcta incorporación del **Big Data**, las mejoras y cambios que esto conllevará a nivel organizacional. Además. Indagaremos sobre el conocimiento de los **Datos Abiertos** que el Sector Público provee para su completo aprovechamiento, y reconocer los beneficios que estos otorgan a los actores inmobiliarios.

El contexto en el que se pretenden estudiar estas características es el sector inmobiliario de la Provincia de Córdoba, empresas seleccionadas intencionalmente según cumplan con las características que exigen los objetivos de la investigación. Los datos analizados son de tipo cualitativo.

Luego del análisis exhaustivo de los datos recolectados se concluye que, el sector inmobiliario al ser tan dinámico y competitivo le es indispensable estar a la vanguardia de las tecnologías, ya que, en los últimos años el avance fue muy notorio, apuntando al 100% a la digitalización de sus datos, y que el uso de estos datos, ordenados y precisos los cuales brindan la posibilidad de obtener estadísticas, determinan una mejora competitiva y así, un aumento en su rentabilidad.

Palabras claves: Tecnologías Disruptivas, Big Data, Open Data, PropTech.

## Abstract

The technology linked to society advances and transforms at an unstoppable speed, in such a way that, in the field of management, a new concept called "Disruptive Technologies" arises due to the organizational changes they generate. Now, what do we call disruptive technologies? Companies, are they capable of adopting them correctly?

The present work focuses on an analysis of the technological transformation that the real estate sector is experiencing (PropTech) and, in particular, to determine the impact of the incorporation within companies and the use of technologies.

The correct incorporation of Big Data, the improvements and changes that this will entail at the organizational level will be analyzed on time. Also. We will inquire about the knowledge of the Open Data that the Public Sector provides for its full use, and recognize the benefits that these provide to real estate actors.

The context in which these characteristics are intended to be studied is the real estate sector of the Province of Córdoba, companies intentionally selected as they meet the characteristics required by the research objectives. The data analyzed is qualitative.

After an exhaustive analysis of the data collected, it is concluded that the real estate sector, being so dynamic and competitive, is essential to be at the forefront of technologies, since, in recent years, progress has been very noticeable, pointing 100% to the digitization of your data, and that the use of these data, ordered and precise, which provide the possibility of obtaining statistics, determine a competitive improvement and thus, an increase in your profitability.

Keywords: Disruptive Technologies, Big Data, Open Data, PropTech.

## 2 Introducción a la problemática del trabajo

La tecnología unida a la sociedad avanza y se transforman a una velocidad imparable, de manera tal, que en el ámbito del management surge un nuevo concepto debido las consecuencias organizacionales que este cambio trae, lo que conocemos como **Tecnologías Disruptivas**, las cuales ingresan a un mercado establecido para cambiar radicalmente la forma en que se ejecutan las operaciones y se realizan los negocios para satisfacer las demandas. Estas tecnologías opacan completamente a sus predecesoras al brindar beneficios que son notablemente superiores, por lo tanto, cuando una tecnología disruptiva ingresa a un mercado existente, generalmente puede hacer que herramientas o procesos actuales se vuelvan nulos.

El presente trabajo se enfoca en realizar un análisis de la **transformación tecnológica, (PropTech), que el sector inmobiliario de la provincia de Córdoba está experimentando y en especial, determinar el impacto que está teniendo la incorporación y aprovechamiento de las tecnologías disruptivas para definir tendencias del mercado.**

Para las industrias y mercados actuales, es inevitable estar inmersos en la evolución hacia la transformación de sus modelos de negocio y, en consecuencia, a pesar de estar en un estado de letargo, el sector inmobiliario no será la excepción, ya que la ha emprendido una nueva etapa denominada, PropTech donde una de sus ramificaciones destacadas es la del Big Data inmobiliario.

La tendencia, “Property y Technology” (PropTech), ha sido considerada por todo tipo de empresas donde el propósito de la actividad principal consiste en proporcionar un servicio directo al consumidor. Para el sector inmobiliario, el denominado PropTech, engloba todas aquellas entidades que combinan los servicios inmobiliarios y la implementación de las nuevas tecnologías.

Según la presentación de -Baum & Dearseley (2017), el termino PropTech “se puede determinar es cualquier innovación digital que afecta al sector inmobiliario”. Por tanto, es un concepto demasiado amplio que engloba a todo lo relacionado con el mercado inmobiliario y las tecnologías, pero una aproximación menos ambigua será definida como “aquel movimiento que dirige un cambio de mentalidad en el sector y sus consumidores, en relación

con el proceso tecnológico transformador del uso de datos, transacciones y diseño de edificios y ciudades” Baum, Saul, & Braesemann, (2020, p. 5).

Para comprender y realizar un mejor análisis de los cambios que esta innovación incorporará al mercado inmobiliario, definiremos modelos estrechamente ligados a este para así diferenciarlos entre ellos, se entiende que el llamado “FinTech”, “Financial Technology”, concibe la implementación del uso de las nuevas tecnologías y modelos de negocio disruptivos en el campo de los servicios financieros. World Economic Forum, (2015).

De la interacción de estos dos términos, surge el “Real Estate FinTech” el cual abarca todas aquellas plataformas online que implementan softwares con el objetivo de optimizar la ejecución de compraventa de activos inmobiliarios. El paso del tiempo ha hecho que el concepto haya desembocado en diferentes formas operativas. De entre ellas, las más relevantes son las plataformas dedicadas a la búsqueda de inmuebles. que ponen en contacto a las distintas partes interesadas y que encarnan el paso de la tradicional operativa offline a la online. En esta línea surge el “Smart Real Estate” como el “conjunto de medios tecnológicos que buscan aumentar la eficiencia en la gestión de inmuebles”. Feth, M., & Gruneberg, (2018).

El dinamismo del mercado inmobiliario hace que cada día resulte necesario que todos los actores participantes adopten las tecnologías disruptivas. Sin embargo, el sector inmobiliario, aunque de manera inconsciente siempre ha sido aproximado al análisis de datos debido a sus actividades primarias tales como, contratos de locación, rentabilidad del alquiler, características de un determinado edificio o inmueble, índice de precios, tasaciones etc. La mezcla de una adopción tardía de la tecnología y la existencia de una gran cantidad de datos, inherente a la operativa propia del sector, provocan distintas realidades respecto al gran conjunto de datos que recogen información inmobiliaria. De esta manera, el Big Data penetró con fuerza en el sector y está presente para quedarse. El objetivo principal es el aumento de la eficiencia del mercado. El análisis de grandes cantidades de datos trae y traerá múltiples beneficios al sector inmobiliario, “Esta revolución hará que los grandes torrentes de datos se conviertan en un activo con un alto valor económico para las organizaciones, así como una fuente constante de innovación”. Mayer-Schönberger, (2013).

En términos generales el Big Data, se podría definir como, “aquellas cantidades enormes de datos estructurados o no estructurados que no podrían ser procesados y analizados mediante la utilización de las herramientas tradicionales.” Barranco Fragoso, IBM (2012). Además, el especialista en estrategia Bernard Marr (2015) determina 4 “Vs” para comprender el funcionamiento y la importancia de la herramienta: **volumen, velocidad, variedad y veracidad.**

Sin lugar a dudas, debemos concebir a la Big Data como una herramienta competitiva prioritaria debido a “su capacidad para influenciar profundamente en el comercio de una economía integrada a escala global. Además de proporcionar soluciones a antiguos retos empresariales, inspira nuevas formas de transformar procesos, empresas, sectores enteros e incluso la propia sociedad”. IBM, (2012).

No solo la noción de Big Data es revolucionaria si no el valor agregado que surge de que esos datos sean de **Conocimiento Abierto** (Open Data). Profundizando en el concepto el Open Data, según el manual de la Open Knowledge Foundation, (2012), “son los datos que pueden ser utilizados libremente, reutilizados y redistribuidos por cualquier persona, permitiendo la creación de obras derivadas que reconozcan la misma licencia”. Sus características fundamentales son:

- Disponibilidad y acceso.
- Reutilización y redistribución en condiciones óptimas pudiendo combinarse con otros conjuntos de datos.
- Participación universal: todos deben ser capaces de utilizarlos, reutilizarlos y redistribuirlos.

Existen otros movimientos que fomentan potenciar al máximo la innovación a través de la libertad y la colaboración, como el Open Source o el Open Knowledge.

Ya se ha adelantado a lo largo del presente escrito que la adopción de la tecnología es algo que, en el sector inmobiliario, se ha caracterizado más por su lentitud que por su verdadero efecto, provocando, consecuentemente, que muchos datos pertenecientes a la industria aun requieran de un proceso de digitalización Baum, Saul, & Braesemann, (2020, p. 27).

Una primera posibilidad es que estén almacenados en bases de datos no estructuradas, que necesiten de un tratamiento previo para su maximización (Royal Institution of Chartered Surveyors, 2019). La otra posibilidad es que directamente esos datos no tengan acceso digital por contenerse aún en formato físico (Baum, Saul, & Braesemann, PropTech 2020: the future of real estate, 2020, p. 27). Es probable que gran parte de la culpa radique en el tradicional *modus operandi* del sector inmobiliario por el cual, la información de los mercados se encontraba preferentemente en manos de economistas, agentes y brokers, reticentes a la adopción tecnológica.

Entendiendo la importancia del análisis de este trabajo y las innovaciones hacia las que se dirige el mercado inmobiliario, The Economist (The Economist, 2022), resaltó que los bienes raíces son el activo más grande del mundo, siendo en 2020 el 68% de los activos no financieros a nivel mundial. Por ello para el sector inmobiliario, el camino hacia la innovación tecnológica y el acceso a información oficial, de manera libre, con la capacidad de fácil obtención y navegación a través de los portales online, son un recurso útil y de alto valor para el desarrollo competitivo.

En el desarrollo de este trabajo, además, analizaremos las fuentes de datos abiertos consumibles por parte de la administración pública que resultan una herramienta de valor para el mercado inmobiliario de la provincia de Córdoba y llevan a cambiar los procesos actuales llevándolos hacia la eficiencia e innovación.



## **3 Objetivos**

### **3.1 Objetivo general**

Analizar la innovación en términos de gestión, que está experimentando el sector inmobiliario de la provincia de Córdoba, (PropTech), y en especial, determinar el impacto de la incorporación adecuada de las tecnologías disruptivas para el desarrollo competitivo del sector.

### **3.2 Objetivos específicos**

- Analizar los elementos de gestión, en términos de recursos, competencias, planificación estratégicas y procesos que deben adaptarse para incorporar de manera adecuada las tecnologías disruptivas.
- Realizar a través de encuestas a actores del mercado inmobiliario, una evaluación los beneficios del uso de la Big Data y herramientas disponibles y consumibles desde la Administración Pública, para la mejora en las gestiones y desarrollo del sector inmobiliario.
- Determinar si los actores inmobiliarios carentes de innovación hacia el mercado PropTech, conocen la necesidad de adaptar su sistema organizacional para desarrollarse competitivamente.

## 4 Métodos

### 4.1 Diseño

La presente investigación tendrá un alcance descriptivo y será realizado mediante un enfoque de tipo cualitativo con diseño no experimental transversal. Se centrará en conocer si las empresas del sector inmobiliario de la provincia de Córdoba, reconocen la importancia de adaptar su sistema organizacional para aprovechar de manera óptima las tecnologías disruptivas. Se tendrá en cuenta el nivel de incorporación actual de tecnologías en el sector y se dividirá el análisis entre empresas que las implementan y aquellas que todavía no lo hacen. También se considerarán, investigaciones previas que explican el impacto de las tecnologías disruptivas, el análisis del mercado **PropTech**, sus componentes, características y, principalmente, lo relacionado a las herramientas de **big data y open data**.

El contexto en el que se pretenden estudiar estas características es la provincia de Córdoba, en empresas del sector inmobiliario, pero seleccionadas intencionalmente según cumplan con las características que exigen los objetivos de la investigación. Para cumplir con el primer, objetivo planteado, se partirá desde una indagación de tipo documental sobre cuestiones teóricas relacionadas a los temas centrales e investigaciones con información empírica sobre esta realidad. Luego, en base a los resultados obtenidos, y mediante el uso de fuentes primarias, se conocerá la realidad de las empresas, se irá desde lo general a lo particular, para arribar a los demás objetivos específicos.

### 4.2 Participantes

En la sección documental, la población estará compuesta por libros de gestión y la muestra será no probabilística intencional cuya unidad de análisis se limitará a: un libro de Principios de Administración, Un libro de Administración estratégica y por último uno sobre Incorporación de Tecnología para el management.

Para la segunda sección de la investigación, La población está compuesta por las empresas del sector inmobiliario de las principales ciudades de la provincia de Córdoba. La muestra es de tipo no probabilística intencional y los participantes se componen por gerentes generales tanto de empresas que tengan potencialidad de uso de tecnología Big Data como de aquellas

que efectivamente hayan incorporado esta tecnología, cada uno de los cuales contestará a cuestionarios de entrevistas especialmente formuladas.

### **4.3 Instrumentos de recolección**

Para la parte documental, los instrumentos de recolección, serán las fichas de contenido, las fichas bibliográficas, hemerográficas y el registro de páginas electrónicas. Para la parte de recolección de fuente primaria, el instrumento de recolección a utilizar será la entrevista semi estructurada, a través de cuestionarios indirectos administrados por un especialista. Este tipo de entrevista es ideal para obtener descripciones e información sobre ideas, creencias y concepciones de la persona que actúa en la realidad que queremos analizar. (Yuni & Urbano, 2014). Además, estas entrevistas se caracterizan por ser:

Parte de un guion (un listado tentativo de temas y preguntas) en el cual se señalan los temas relacionados con la temática del estudio. En el desarrollo de la entrevista, se van planteando los interrogantes sin aferrarse a la secuencia establecida previamente, permitiéndose que se formulen preguntas no previstas pero pertinentes. El guion indica la información que se necesita para alcanzar los objetivos planteados. (Yuni y Urbano, 2014, p. 82).

La formulación de los cuestionarios deberá realizarse teniendo en cuenta los resultados de la investigación documental.

### **4.4 Análisis de datos**

Los datos a analizar serán de tipo cualitativos. El procedimiento para el análisis de datos será el siguiente: Obtención de la información a través de la búsqueda documental y los cuestionarios; capturar, transcribir y ordenar la información a través de la recolección de material original y las entrevistas a través del registro electrónico de las mismas; luego se continuará con la codificación de la información agrupando según categorías, conceptos preseleccionados por el investigador y se culmina con la integración de la información mediante el análisis y categorización de la información recopilada en relación al alcance de los objetivos propuestos.

## 5 Resultados

Para poder analizar la temática abordada, en este apartado se presentan los datos obtenidos a través de la indagación en el sector inmobiliario, entendiendo que el objetivo general es realizar un análisis sobre incorporación e impacto de tecnologías disruptivas el sector, PropTech, en donde 82% afirma que el sector inmobiliario se veía aletargado y que a partir de la pandemia tuvo que adoptar con mayor agilidad las tecnologías.

El 100% de los encuestados afirman que el PropTech es una tendencia que busca a futuro realizar transacciones totalmente digitales como, contratos, ventas, firmas digitales o tasaciones, pero el 73% encuestados determinan no es posible en el corto plazo en Argentina debido a impedimentos fiscales.

En cuanto al objetivo específico de análisis, en términos de recursos, competencias, planificación estratégicas y procesos que deben adaptarse, el 100% los encuestados afirman que es de suma importancia la **digitalización de los datos** como recurso para las gestiones administrativas y además el 100% establece que es una tendencia, si bien, cada empresa se encuentra en diferentes estadios todos confirman su valor, determinando además que, el uso de estos datos digitalizados de manera clara precisa son claves para el **desarrollo competitivo** de la empresa y que, a corto o mediano plazo apuntan a tener todos sus datos digitalizados para su **mejora competitiva** en el mercado.

El 100% de los encuestados determinan de que la integración de las tecnologías al sector es una **tendencia**, que conlleva como impacto directo un **alza en la rentabilidad** de la empresa. Además, destacan como beneficio ponderado la mejora en la **eficiencia de los procesos**.

Analizando concretamente a uno de los objetivos específicos de conocer la necesidad de incorporar tecnología lo que conlleva a adaptar su sistema organizacional, el 83% determina que cualquier empresa sin importar la envergadura puede adaptarse a los cambios tecnológicos y a la incorporación de uso de bases de datos y el 100% considera que incorporaría a su estructura organización un sector dedicado al análisis y uso potencial de estos datos.

El 92% de los encuestados utilizan datos abiertos otorgados por el Gobierno de la provincia de Córdoba y si todos recomiendan el uso de estos datos, ya que consideran como beneficio la transparencia de los datos y la eficiencia en los tiempos de gestión solo el 8.3% no conocía puntualmente el portal MapasCordoba.

El 100% afirma que incorporación de las tecnologías disruptivas en la empresa, es una clara ventaja competitiva y el 73% afirma que siguen trabajando en incorporarlas.

## 6 Discusión

El objeto de esta investigación fue plantear objetivos generales y específicos que nos ayuden a realizar un análisis de la innovación que está experimentando el sector inmobiliario de la provincia de Córdoba, (PropTech) e impacto de la incorporación adecuada de tecnologías disruptivas.

En primer lugar, podemos afirmar lo tal como lo planteamos en la introducción que, el sector inmobiliario se veía aletargado y experimentó un gran avance en cuanto a la incorporación de tecnologías post pandemia, acelerando y concretando, sobre todo, la **digitalización de la información**. Observamos que, cada empresa se encuentra en diferentes fases en cuanto a la incorporación de tecnologías, pero su uso es clave para el desarrollo competitivo de las mismas ya que el 100% de los encuestados afirman que se minimizan tiempos de gestión, se obtiene mayor eficiencia de uso de recursos y eficacia en los procesos.

Uno de los objetivos de las empresas es dar respuesta a la necesidad del cliente, actualmente, se logran resolver con mayor fluidez, por el orden y certeza de datos, debido a que cada empresa cuenta con su propia base de datos. El contacto con el cliente se vuelve customizado ya que poseen información precisa. Se observa, además, que se captan aquellos clientes que por falta de oferta en ese momento no pudieron satisfacer la demanda y son posteriormente contactados por un producto particular, con las características solicitadas gracias a la gestión de datos, lo que concreta que el uso del Big Data como se planteó en la introducción es una herramienta competitiva prioritaria.

Teniendo en cuenta las respuestas de los encuestado, entendemos que todavía el uso de Bases de Datos y el análisis de esos datos todavía tienen un camino por recorrer para ser

totalmente aprovechados para la toma de decisiones, actualmente son pocas las empresas inmobiliarias que cuentan con recursos humanos capacitados para el análisis de los datos obtenidos ya que por el momento son usados solamente para tener un orden en la gestión de contactos, inmuebles, contratos etc. Pero se apunta a en un corto plazo, lograr desarrollar mejoras en el uso de las herramientas.

En cuanto a las tendencias planteadas por el **PropTech** de realizar transacciones 100% digitales se observa que, el sector inmobiliario logró un gran avance, en la digitalización de contratos y firmas, pero para lograr el 100% de la digitalización deben cambiar primeramente restricciones a nivel legal, además, la realidad financiera es muy inestable y se deberían blanquear estas transacciones las cuales las personas no están dispuestas hacer.

En cuanto al objetivo específico sobre los beneficios del uso de la Big Data y herramientas disponibles y consumibles desde la Administración Pública, se logró identificar que son de suma importancia para el sector, auto gestionando la búsqueda de información en menor tiempo, con el respaldo de datos precisos y fehacientes ayudando a que el mercado inmobiliario sea más transparente lo que conlleva un beneficio también para la sociedad ya que están al alcance de todos los ciudadanos.

Consideramos que, el rubro inmobiliario debe ser parte de la dinámica de datos abiertos no solo como usuario sino además pudiendo producirlos, ya que este es el principal beneficio que nos brinda el OpenData, el disponer de su uso y libre reproducción. Evaluamos además que, como sector hay mucha desinformación sobre estos geoservicios y su aprovechamiento, quedando sesgados a la búsqueda de datos catastrales.

Como respuesta al último objetivo específico podemos afirmar que los líderes de las empresas consideran que las Tecnologías Disruptivas se introdujeron en el sector inmobiliario para mejorar procesos y que, además, para ser competitivos en el rubro se deben adoptar e incorporar a la estructura organizacional.

## 7 Referencias

- World Economic Forum. (2015). The Future of FinTech: A Paradigm Shift in Small Business Finance. Recuperado de [http://www3.weforum.org/docs/IP/2015/FS/GAC15\\_The\\_Future\\_of\\_FinTech\\_Paradigm\\_Shift\\_Small\\_Business\\_Finance\\_report\\_2015.pdf](http://www3.weforum.org/docs/IP/2015/FS/GAC15_The_Future_of_FinTech_Paradigm_Shift_Small_Business_Finance_report_2015.pdf).
- Baum, A., Saul, A., & Braesemann, F. (2020). PropTech 2020: the future of real estate. University of Oxford, Saïd Business School. Recuperado de: <https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/2020-02/proptech2020.pdf>.
- Baum, A., & Dearsley, J. (2017). What is PropTech? Recuperado de: <https://www.unissu.com/proptech-resources/what-is-proptech>.
- Mayer-Schönberger, V. (2013). Big Data. La revolución de los datos masivos. (A. Iriarte, Trad.) Houghton Mifflin Harcourt.
- Feth, M., & Gruneberg, H. (2018). PropTech – The Real Estate Industry in Transition. RITTERWALD. SSRN.
- Barranco Fragoso, R. (2012). ibm.com. ¿Qué es Big Data? Recuperado de: <https://www.ibm.com/developerworks/ssa/local/im/que-es-big-data/>.
- Marr, B. (2015). Big Data: Using Smart Big Data, Analytics and Metrics to Make Better Decisions and Improve Performance. United Kingdom: John wiley & sons Ltd.
- Open knowledge foundation (2012). The open data handbook. Open Knowledge Foundation. Recuperado de: <http://opendatahandbook.org>  
<https://opendefinition.org/od/2.1/es/>.
- The Economist (2022). Recuperado de: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2022/07/28/how-high-property-prices-can-damage-the-economy>.
- IBM, (2012). How high property prices can damage the economy. Recuperado de: <https://bit.ly/2VyvocW>.

## 8 Anexo 1

### 8.1 Modelo de lo entrevista.

- 1- ¿Cree que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnologías en general?
- 2- De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una base de datos (BBDD) propia?
- 3- Entendiendo que las plataformas utilizadas emiten informes sobre los datos publicados, (trabajando como una BBDD) ¿considera que son datos potenciales para la toma de decisiones de gestiones administrativas?
- 4- ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?
- 5- ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?
- 6- ¿Cuál sería el beneficio ponderado de la incorporación de tecnologías? Opciones ¿porque?
  - a) Eficiencia en los tiempos de gestión
  - b) Mejora competitiva en el sector inmobiliario
  - c) Aumento de rentabilidad de la empresa
- 7- Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? ¿Cree que sería de utilidad?
- 8- El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?
- 9- ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?
- 10- En termino de recursos en su empresa, ¿considera necesaria un área para la gestión de BBDD? ¿la incorporaría como parte de una planificación estratégica?
- 11- Apuntando más sobre el termino PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras.
- 12- ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? ([MapasCordoba](#)) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización,



valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

13- Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

14- Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo?

## 8.2 Modelo de consentimiento

Córdoba, 25 de septiembre de 2022

Estimado participante

Los alumnos de la Universidad Siglo 21 que están realizando su Trabajo Final de Grado de la carrera Licenciatura en Administración necesitan obtener información sobre **el mercado inmobiliario y su integración con las tecnologías disruptivas (Big Data)**. Cada alumno debe seleccionar una cierta cantidad de empresas afines. Se busca conocer por medio de un cuestionario la opinión sobre la temática con el objetivo de arribar a una conclusión. Se asegura la confidencialidad de los datos y ante cualquier inconveniente puede abandonar la investigación y retirar su consentimiento. La entrevista será grabada en formato de audio para su posterior transcripción y análisis.

Yo ..... DNI.....siendo parte de organización .....acepto la solicitud de participar en la siguiente investigación considerando que mis respuestas serán una valiosa contribución para los alumnos.

Firma del participante

## 9 Anexo 2 - Transcripciones de entrevistas

### 9.1 Entrevista Caliciotti Propiedades Inmobiliarias

**Agustina Micheli:** [00:00:01] Hola. ¿Cómo estás, Gustavo? Muchísimas gracias por el tiempo. Vamos a hacer una breve encuesta para el trabajo final de la licenciatura en Administración. Contanos un poco tu nombre y en qué empresa estás.

**Gustavo Caliciotti:** [00:00:17] Licenciado Gustavo Caliciotti, soy responsable de Caliciotti propiedades inmobiliarias que nos posicionamos hace tiempo en la provincia de Córdoba. También tuvimos sucursales en Traslasierras y en distintos barrios, también de la provincia de Córdoba, hoy particularmente centrados en Barrio General Paz.

**Agustina Micheli:** [00:00:43] ¿Cree que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnología en general?

**Gustavo Caliciotti:** [00:01:03] A ver, hay una dualidad y porque creo que gracias a la pandemia es para bien y también, por supuesto para mal. Pero si es bien usada la información hoy el que tiene acceso a información y el que está por delante, es el que tiene la sartén por el mango. Hemos evolucionado 20 años, en dos años tecnológicamente y nos hemos adaptado el inmobiliario puntualmente ha evolucionado muchísimo respecto a las distintas herramientas tecnológicas, no solamente para mostrar propiedades, sino administrar automatizar y la autogestión. Ha hecho muy dinámico todas las tareas que antes administrativamente la cubrían varias personas, con la inversión tecnológica de software y planificación o procesos administrativos pura y exclusivamente para dinamizar toda esta situación inmobiliaria.

**Agustina Micheli:** [00:01:55] De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc.) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Gustavo Caliciotti:** [00:02:10] Sí, tenemos base de registros propia, pero trabajamos con los clientes que se justifique trabajar, es decir, seleccionamos en calidad y cantidad clientes para que tengan el customer experience o toda la cuestión de transitar por una inmobiliaria o trasladar su propiedad inmobiliaria y la satisfacción de trabajar con una óptima y que sea el

objetivo cumplido de corto plazo. Por eso achicamos la cantidad de personas o clientes involucrados de nuestra organización. ¿Para qué? Para darles satisfacción y cumplimiento.

**Agustina Michelini:** [00:02:50] Perfecto. Entendiendo que las plataformas utilizadas emiten informes sobre los datos publicados, (trabajando como una BBDD) ¿considera que son datos potenciales para la toma de decisiones de gestiones administrativas?

**Gustavo Caliciotti:** [00:03:13] No sé si potencial, pero sí de posicionamiento, porque hay empresas a nivel nacional de posicionamiento de marca, donde te da la particularidad de ofrecerte, a lo que uno abone la cantidad de vistas de personas en Google para el posicionamiento de la marca. ¿Sirve?, claramente que sí, pero no es todo ahí, si no en la calidad de servicio. Es un mix de compañías con la estandarización de procesos administrativos. A ese nivel va a dar respuesta de calidad. Si no te quedas solamente en un posicionamiento estanco que no sirve para nada.

**Agustina Michelini:** [00:04:00] ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?

**Gustavo Caliciotti:** [00:04:19] Lo tenemos todo digitalizado.

**Agustina Michelini:** [00:04:21] Perfecto. ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Gustavo Caliciotti:** [00:04:32] Sí, claramente.

**Agustina Michelini:** [00:04:35] Perfecto. ¿Cuál sería el beneficio ponderado de la incorporación de tecnologías? Opciones ¿porque?

- a. Eficiencia en los tiempos de gestión
- b. Mejora competitiva en el sector inmobiliario
- c. Aumento de rentabilidad de la empresa

**Gustavo Caliciotti:** [00:04:53] Las tres. Primeros dos en ese orden y por decantación, la rentabilidad. Porque por supuesto que en las primeras dos opciones que me das tenés que invertir y en la tercera, por decantación se amortiza esa inversión te va a generar una mayor

rentabilidad. Pero los procesos hay que acompañarlos con una fuerte inversión y capacitación. El cuerpo humano y el quién tiene la visión de empresa. Sino.

**Agustina Michelini:** [00:05:27] Perfecto. Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? Si no es así ¿Cree que sería de utilidad?

**Gustavo Caliciotti:** [00:05:49] La base de datos primero es el boca a boca. Nosotros como empresa preferimos tener este, poca cantidad, pero calidad, pero de mucha calidad. Entonces vamos incorporando clientes a medida que va saliendo un cliente, porque sale ese cliente con el objetivo cumplido, es decir, se vendió la propiedad, ingresa otro y tenemos un margen de una cantidad de cartera de clientes y no incorporamos por incorporar, sino lo incorporamos a conciencia.

**Agustina Michelini:** [00:06:42] 1- El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?

**Gustavo Caliciotti:** [00:06:53] A cualquier envergadura, Hoy con la tecnología estamos a un clic de distancia, de estar a la par de una empresa multinacional en materia inmobiliaria.

**Agustina Michelini:** [00:07:02] Perfecto. ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?

**Gustavo Caliciotti:** [00:07:16] Sí, es una tendencia de mercado, pero vino para quedarse. No se sube y surfea esta ola, evidentemente, y claramente está destinado a caerse de la ola y hundirse si no está bien preparado. Así que es cuestión de tomar clases de surf.

**Agustina Michelini:** [00:07:37] En termino de recursos en su empresa, ¿considera necesaria un área para la gestión de BBDD? ¿la incorporaría como parte de una planificación estratégica?

**Gustavo Caliciotti:** [00:07:54] Creo que toda empresa tiene que hoy mirar con seriedad, incorporar áreas de marketing, pero el marketing aplicado a la estrategia y visión de la empresa y también el tema de estandarización de procesos. Nosotros estamos apuntando, por ejemplo, a tener las normas ISO en el rubro que no está usado y utilizado por ninguna empresa

inmobiliaria, y eso hace justamente a una estandarización de procesos y tener normas de calidad ISO uno tiene que tener un trabajo primero de educar a toda la cultura organizacional para que posteriormente se vean los resultados aplicados en el proceso. Así que creo que es sumamente importante tener un grupo capacitado al respecto, por lo menos que sea no directo, que sea indirecto, pero que forme al grupo pequeño o grande, mediano, que tenga la empresa para llegar a ese objetivo.

**Agustina Michelini:** [00:09:00] Apuntando más sobre el termino PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras.

**Gustavo Caliciotti:** [00:09:15] Soy uno de los que pelea por que así sea.

**Agustina Michelini:** [00:09:18] ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? (MapasCordoba) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

**Gustavo Caliciotti:** [00:09:34] Tuve la oportunidad de ir a la Cámara de Diputados y trajeron como ejemplo al Observatorio de Mercado Inmobiliario de una Universidad del Sur, nombrando el cómo y qué bien se hace el trabajo al respecto en la provincia de Córdoba, que podría ser utilizado a nivel federal como ejemplo.

**Agustina Michelini:** [00:10:06] Perfecto. Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

**Gustavo Caliciotti:** [00:10:27] Y la eficacia de los procesos y la transparencia de los datos.

**Agustina Michelini:** [00:10:32] Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo?

**Gustavo Caliciotti:** [00:10:45] Si, el que no la tiene hoy está en desventaja.

**Agustina Michelini:** [00:10:50] Perfecto. Bueno, muchísimas gracias por tu tiempo. Excelente la entrevista, me súper sirve, así que agradezco mucho.

**Gustavo Caliciotti:** [00:10:58] gracias a vos estamos en contacto.

## 9.2 Entrevista CEIBO Bienes Raíces

**Agustina Michelini:** [00:00:01] Bien. Hola Eduardo, muchísimas gracias por tu tiempo por brindarme este ratito para hacer una entrevista. Contanos un poco tu nombre, apellido y la empresa en la que actualmente estás.

**Eduardo Tissera:** [00:00:13] La verdad que me parece bárbaro este trabajo, está muy bueno ya tener estos datos y que qué vayamos hablando de la nueva forma de comercializar quizás los inmuebles. Mi nombre es Eduardo Tissera, soy corredor inmobiliario y estoy trabajando con CEIBO bienes raíces, una empresa inmobiliaria joven, estamos en Córdoba el rubro inmobiliario nos permite trabajar no solamente en un sector, sino que podés trabajar en toda la provincia justamente con la matrícula y corredor inmobiliario.

**Agustina Michelini:** [00:00:53] ¿Cree que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnología en general?

**Eduardo Tissera:** [00:01:11] Bien, me parece que ha avanzado muchísimo y que la pandemia no ha ayudado a la incorporación de estas herramientas digitales y sí, te tendría que decir si está atrasado, pero me parece que es sí, depende con qué. ¿Cuál sería la vara que lo estás comparando, no es cierto? si lo comparas hace cinco años atrás, quizás el mercado hoy en día está mucho más avanzado con la pandemia que nos ha hecho incorporar estas herramientas. Y me parece que el avance es progresivo.

**Agustina Michelini:** [00:01:55] De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Eduardo Tissera:** [00:02:16] Si, si, eso es muy importante y hacer de tener esa tendencia de ir registrando cada consulta o cada paso que vamos dando y dejarlo ya en una base de datos y lo estamos utilizando. Y es algo como que hace un año que venimos con esa, forma de

trabajo, digitalizar cada consulta y cada dato y tener nuestra propia base de datos más allá del estadístico que te dé el portal inmobiliario.

**Agustina Michelini:** [00:02:45] Entendiendo que las plataformas utilizadas emiten informes sobre los datos publicados, (trabajando como una BBDD) ¿considera que son datos potenciales para la toma de decisiones de gestiones administrativas?

**Eduardo Tissera:** [00:03:02] Si son muy importantes los datos que te dan los portales. Un caso, un ejemplo puntual, es cuando tenés publicado una propiedad y no estás recibiendo consulta o tiene pocas visualizaciones. A nuestro entender, nos está dando dos pautas uno que está mal publicado o que está fuera de precio por el valor de publicación. Entonces esos datos te sirven para aconsejar al propietario, ya sea el propietario o el comprador. Y mostrarle lo que el mercado está dispuesto a pagar por esa propiedad.

**Agustina Michelini:** [00:03:41] ¿Qué porcentaje actualmente de datos la empresa digitaliza y saber si ustedes tienen como una perspectiva de que sea el 100%.

**Eduardo Tissera:** [00:03:55] Bien. Bueno, en este momento estamos en un 50% de esos datos digitalizados y la proyección es sí, digitalizar el 100% totalmente.

**Agustina Michelini:** [00:04:07] ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas de datos ordenados, claros y precisos puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Eduardo Tissera:** [00:04:17] Sí, totalmente.

**Agustina Michelini:** [00:04:19] ¿Cuál sería el beneficio ponderado de la incorporación de tecnologías? Opciones ¿porque?

- a. Eficiencia en los tiempos de gestión
- b. Mejora competitiva en el sector inmobiliario
- c. Aumento de rentabilidad de la empresa

**Eduardo Tissera:** [00:04:39] En estos casos puntuales, los tres ejemplos que me diste son positivos y son favorables, entendiendo que al tener estos datos digitalizados y ordenados nos agilizan el tiempo, nos agiliza en la operación inmobiliaria y a su vez le da mucha más certeza al comprador, tanto comprador o vendedor y te posiciona diferente.

**Agustina Michelini:** [00:05:11] Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? Si no es así ¿Cree que sería de utilidad?

**Eduardo Tissera:** [00:05:22] Si tenemos la base de datos, de consultas que van entrando, que serían potenciales clientes y el trabajo sobre esa base de datos es fundamental. Una vez a la semana o dos veces a la semana. Mientras más datos tengas puntuales de este prospecto, ya sea cliente o vendedor, te genera una mejor posición ante el mercado. Tener datos precisos te da la certeza o la espalda para poder rebatir quizás a una contraoferta o posiciones en contra de propietarios.

**Agustina Michelini:** [00:06:05] ¿El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?

**Eduardo Tissera:** [00:06:15] Es muy adaptable. Si hoy, no solamente queda para la para las grandes inmobiliarias, sino que me parece que le está dando el puntapié inicial a las pequeñas para trabajar de una manera más organizada y de esa manera poder crecer, no a la altura de los grandes cambios.

**Agustina Michelini:** [00:06:36] ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?

**Eduardo Tissera:** [00:06:54] Bien. Está claro que es una tendencia que llegó para quedarse, que es una nueva forma de hacer el corretaje inmobiliario. Muchas veces entramos a comparar, quizás uno que viene del siglo 20, de cómo se hacían las cosas antes y cómo está hoy el mercado inmobiliario y que ineludiblemente no podés estar fuera de esta tendencia. En cuanto a los datos que está dando el gobierno en estas páginas oficiales, también son muy importantes para llegar a la ubicación exacta del inmueble, para saber su estado jurídico y a su vez tener una seguridad como corredor inmobiliario, que tenés datos certeros y precisos de del inmueble en cuestión.

**Agustina Michelini:** [00:07:46] Perfecto. 10- En termino de recursos en su empresa, ¿considera necesaria un área para la gestión de BBDD? ¿la incorporaría como parte de una planificación estratégica?



**Eduardo Tissera:** [00:08:00] Sí, claramente. Claramente que es un área que tiene que estar. Y tiene que haber gente capacitada también para saber manejar esos datos. Y obviamente que teniendo quizás pautas claras hacia dónde queremos llegar, que sería como la consigna para que estas personas que trabajan con esa base de datos apunten hacia esos objetivos y teniendo metas y objetivos claros. Es clave.

**Agustina Michelini:** [00:08:29] Apuntando más sobre el termino PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras

**Eduardo Tissera:** [00:08:50] Sí. Bueno, no nos podemos escapar de la realidad. La tendencia está hacia eso. Hoy en día tenés ya operaciones digitales completa. Hasta te diría tenemos tasaciones. Ahí quizá disiento un poco. Yo como corredor inmobiliario, perito tasador al inmueble, me gusta verlo, estar presente para determinar un valor exacto de la propiedad. Pero también hay tasaciones que directamente con un video podés llegar al valor muy certero del producto. La tecnología nos lleva y nos hace casi palpable el producto perfecto.

**Agustina Michelini:** [00:09:38] ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? (MapasCordoba) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

**Eduardo Tissera:** [00:09:50] Sí, totalmente. Es muy práctico, es muy preciso, muy ágil y le quita quizás un paso o una tarea al propietario, porque ya sabiendo quizás la dirección, ya hasta llegas al número de cuenta y sabés información precisa del inmueble sin que el propietario te lo tenga que brindar.

**Agustina Michelini:** [00:10:13] Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

**Eduardo Tissera:** [00:10:34] Eficiencia y el tiempo perfecto.

**Agustina Micheli:** [00:10:38] Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo?

**Eduardo Tissera:** [00:10:51] Sí, sí. Hemos incorporado. Y en el corto plazo tenemos la intención de incorporar más tecnología, ya sea tanto para publicar y para mostrar. Si justamente siguiendo con esa línea, es que hoy en día el cliente ya cuando va a ver una propiedad, ya lo vio por fotos, lo vio por un video de dron, lo vio por un 360, ya va casi decidido a adquirir el producto. Es más, hay operaciones que directamente se ve el producto y ya se ve por todas las redes o por plataformas digitales. Y bueno, y se cierran operaciones de esa manera. Por eso queremos adquirir toda esta tecnología para estar a la vanguardia. Y las nuevas generaciones hoy están muy como que lo ven muy asidero. Ya tenemos cinco sentidos. Bueno, hoy las nuevas generaciones tienen otros sentidos más, que es justamente la tecnología y no podemos estar fuera de eso porque son el futuro y somos lo que estamos haciendo. Mover esta rueda cíclica de parte activa de esta sociedad.

**Agustina Micheli:** [00:12:10] Perfecto. Bueno, muchísimas gracias por tu tiempo, muy amable y excelente gracias

**Eduardo Tissera:** [00:12:17] Me alegro que te haya servido y bueno para lo que necesiten estamos aquí.

### 9.3 Entrevista Cappa Grupo Inmobiliario

**Agustina Micheli:** [00:00:00] Hola Ignacio, muchísimas gracias por el tiempo. Contame tu nombre, apellido y la empresa en la que actualmente dirigís.

**Ignacio Cappa:** [00:00:17] Hola Agustina, gracias a vos por el tiempo. Bueno, soy Ignacio Cappa de Cappa Grupo Inmobiliario, una empresa del mercado del rubro inmobiliario, que maneja administración y comercialización de propiedades.

**Agustina Micheli:** [00:00:34] ¿Cree que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnología en general?

**Ignacio Cappa:** [00:00:54] Sí, en muchos aspectos en cuanto a información, de recopilación de datos, de en cuanto a clientes, productos y demás. Pero sí, se han aplicado nuevas tecnologías. En cuanto a las publicaciones y todo lo que es el área comercial, avanzó mucho. Calcula que antes usábamos los diarios para para publicar los inmuebles y hoy en día tenemos más de 20 plataforma online con diferentes diarios virtuales, plataformas virtuales e inmobiliarias virtuales que publican los productos.

**Agustina Michelini:** [00:01:33] ¿De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Ignacio Cappa:** [00:01:47] Sí sí. Es un registro propio de una base de datos previa al cargo en la web. Correcto. Publicarlo en la web, porque manejamos de esa forma el producto.

**Agustina Michelini:** [00:02:00] Entendiendo que las plataformas utilizadas emiten informes sobre los datos publicados, (trabajando como una BBDD) ¿considera que son datos potenciales para la toma de decisiones de gestiones administrativas?

**Ignacio Cappa:** [00:02:18] Sí, Sí, sí, Sí.

**Agustina Michelini:** [00:02:19] Perfecto. ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?

**Ignacio Cappa:** [00:02:34] Bueno, de hecho, justo nosotros estamos digitalizando la parte administrativa, por así decirlo, que es la que más datos tiene y con respecto a lo comercial, también estamos en el proceso de digitalización para progresar. Por ahora tendremos un 20%, o 30% digitalizado, pero apuntamos y apuntamos al 100% digital. Creo que es la solución para nuestros problemas hoy en día.

**Agustina Michelini:** [00:02:59] ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Ignacio Cappa:** [00:03:10] Sí, totalmente. Totalmente de acuerdo con esa afirmación.

**Agustina Michelini:** [00:03:14] Perfecto. ¿Cuál sería el beneficio ponderado de la incorporación de tecnologías? Opciones ¿porque?

- a. Eficiencia en los tiempos de gestión

- b. Mejora competitiva en el sector inmobiliario
- c. Aumento de rentabilidad de la empresa

**Ignacio Cappa:** [00:03:34] Yo creo que de todo un poco, todo ayuda para mejorar no solo lo que es la rentabilidad de la empresa, sino que también para la captación de clientes, para la atención del cliente y la experiencia del cliente. Tener un panel más amplio en cuanto a información y el progreso de la empresa para demostrarlo a través de esos medios. Es clave la digitalización.

**Agustina Michelini:** [00:04:01] Perfecto. Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? Si no es así ¿Cree que sería de utilidad?

**Ignacio Cappa:** [00:04:12] Mira, por ahora no te sabría decir la cantidad de potenciales clientes que tenemos. Por eso por ahí la base de datos no la manejaría mucho. Pero sí sé que hay una base de datos guardada. No sé qué nivel de la empresa ocupa, si es el 100 o un 80, pero sé que tenemos y creo que es clave, porque eso nos delimita el actuar rápido, con productos y con la comercialización de los inmuebles sobre todo correcto. Entonces, si uno tiene bien organizado y tiene una base de datos pulida, puede reaccionar rápido con el cliente brindándole una mejor experiencia, una respuesta rápida a su necesidad y tener al cliente conforme y cerrar un negocio lo más rápido posible.

**Agustina Michelini:** [00:04:59] Perfecto. ¿El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?

**Ignacio Cappa:** [00:05:10] Yo creo que hoy en día está delimitado a grandes empresas por una cuestión de los recursos que tiene cada uno y que las pequeñas empresas por ahí se limitan más. En el caso nuestro, por ejemplo, las antiguas generaciones, se rehúsan al cambio y a la digitalización. Por eso creo que las que se digitalizan tienen acceso al big data y eso es clave para el proceso de la transformación digital. Pero por ahora, en el momento actual de la situación, por ejemplo, de Córdoba Capital, está limitado solo a empresas grandes, a empresas que tienen acceso a toda esa tecnología o que la están implementando.

**Agustina Michelini:** [00:05:52] ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?

**Ignacio Cappa:** [00:06:10] Sí, a ver yo creo que tenemos la información. Hoy en día, por ejemplo, Rentas de Córdoba, Catastro brinda una información digital, el cual si bien hay empresas que tienen computadoras antiguas o que no están actualizadas, no pueden acceder a cierta información, por eso se limitan a eso. Creo que hay un buen acceso a esa big data que tiene el gobierno, le faltan algunos requisitos que las inmobiliarias necesitan, pero antes era un bibliorato, era manual y ahora es todo digital. Con nomenclatura es mucho más fácil la búsqueda, pero hay que pulirlo un poquito más porque no es tan simple como parece.

**Agustina Michelini:** [00:07:01] En termino de recursos en su empresa, ¿considera necesaria un área para la gestión de BBDD? ¿la incorporaría como parte de una planificación estratégica?

**Ignacio Cappa:** [00:07:18] Sí lo haría. No sé si es el inicio. Si uno emprende hoy en día o si lo hará con una empresa hoy en día. No sé si lo aplicaría ahora, pero sí en el futuro. Sería clave la toma de datos. Eso ayuda a que una empresa pueda manejar miles de datos y sacar análisis o info para miles de cosas, ya sea atención en clientes, ya sea mejorar el producto, ya sea mejorar el diseño web y tomar métricas, KPI y demás para la experiencia del inmobiliario.

**Agustina Michelini:** [00:07:54] ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? (MapasCordoba) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

**Ignacio Cappa:** [00:08:14] No nosotros no conocemos la página. Además, me acabo de enterar por vos. Pero bueno, seguro que ahora ingresaremos, lo único que conocíamos, como dije anteriormente, la página de Catastro, que si bien es un plano con nomenclatura más es lo que nos limitamos nosotros o buscar como información, pero por ahí en la página esta figuran más datos que por ahí no lo estamos obviando por no entrar a la página.

**Agustina Michelini:** [00:08:45] Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

a- Reducción de tiempos.

- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

**Ignacio Cappa:** [00:09:24] Sí, la transparencia de los datos creo que es clave y también la agilidad en el proceso de búsqueda de información, porque hoy en día es clave actuar rápido. Insisto, una tasación. Hoy en día hay mucha competencia en el mercado inmobiliario, entonces yo creo que el que llega primero es el que termina cerrando, pero hay que llegar bien en el primer puesto, con buena información, transparente, sólida y que uno tenga un argumento y tenga un respaldo para demostrar de que lo que presenta o que la información que sacó tiene un respaldo lógico, correcto, que es la página de gobierno que es de catastro. De alguna forma tener esa certeza o esa confianza.

**Agustina Micheli:** [00:10:07] Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo?

**Ignacio Cappa:** [00:10:18] Sí, sí, sí. Yo creo que es cuestión de voluntad de cada empresa y creo que hay que animarse a toda la nueva tecnología y la introducción de nuevas tecnologías en las empresas, sobre todo en las inmobiliarias, que están muy atrasadas con respecto a otras empresas.

**Agustina Micheli:** [00:10:35] Correcto. Bueno, muchísimas gracias por tu tiempo.

**Ignacio Cappa:** [00:10:42] Gracias a vos. Lo que necesites de información, acá estamos.

#### 9.4 Entrevista Aramburu Negocios Inmobiliarios

**Agustina Micheli:** Buen día. ¿Cómo estás? Muchas gracias por tu tiempo. ¿Nombre de la Inmobiliaria?

**Aramburu:** [00:00:23] Aramburu Negocios Inmobiliarios.

**Agustina Micheli:** [00:00:26] ¿Cree que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnología en general?

**Aramburu:** [00:00:42] Si en realidad está complicado el mercado inmobiliario, pero sí, eso depende mucho de cada inmobiliaria, pero se está todos llevando a eso, a tener más tecnología para. Bueno para facilitar todo.

**Agustina Michelini:** [00:00:59] De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Aramburu:** [00:01:15] Sí, muy precaria, pero sí tenemos una base de donde están publicados y demás. Y obviamente todas las publicaciones te traen un reporte de la gente que la vio, la gente que hizo contacto y demás.

**Agustina Michelini:** [00:01:56] 4- ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?

**Aramburu:** [00:02:21] En realidad lo que yo tengo digitalizado obviamente son todas las propiedades, los contratos vigentes, la fecha de incremento. Inquilino, propietario y bueno, dato del inmueble más o menos. Como potencial cliente. De eso sí. No tengo un registro de eso. Sí, en realidad todo lo que se pueda digitalizar va a facilitar, sobre todo en los tiempos.

**Agustina Michelini:** [00:02:59] ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Aramburu:** [00:03:16] Sí, sí. Como te digo, mientras sea más claro, menos complejo va a ser que el tiempo sea menor y bueno y obviamente el menor tiempo y va a tener más productividad.

**Agustina Michelini:** [00:03:35] De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Aramburu:** [00:03:58] Sí, sí. La verdad que puede ser importante muchas veces en consulta y por no tener capaz esa propiedad o lo que fuese uno la desestima. te queda una agenda y capaz y te ingresa algo podría servir si total, con un simple llamado pensar que conseguí esto que sí o no y bueno, sirve.

**Agustina Michelini:** [00:04:20] El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?

**Aramburu:** [00:04:35] Como te digo, mientras tengan las cosas más ordenada y demás, sea una multinacional o una pequeña inmobiliaria, puede servir y va a simplificar el tiempo y eso va a ayudar el trabajo obviamente

**Agustina Michelini:** [00:04:51] ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?

**Aramburu:** [00:05:10] En realidad a mediano corto plazo, sí o sí. Ahora la tecnología cada vez va a ir invadiendo más, tanto el sector inmobiliario como cualquier tarea. Así, y obviamente por las cosas que se ven y demás, te ayuda tanto en la facilidad en acceder a algo, en los tiempos y bueno, sí, creo que es inevitable.

**Agustina Michelini:** [00:05:36] En termino de recursos en su empresa, ¿considera necesaria un área para la gestión de BBDD? ¿la incorporaría como parte de una planificación estratégica?

**Aramburu:** [00:05:54] Si eso se puede dar, en realidad lo va a tener bien automatizado todo. Capaz directamente la misma gente de acá de la empresa puede ir cargando y se queda todo en un sistema, obviamente. Pero también depende del volumen y depende de varias cosas, obviamente.

**Agustina Michelini:** [00:06:12] Bien. Apuntando más sobre el termino PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras

**Aramburu:** [00:06:31] Sí, como te decía, recién en mediano corto plazo. Si querés un poco más largo respecto de eso, se está manejando así, perfecto, pero. Como te digo hoy por hoy también respecto De cómo cambia la ley de alquileres o jueces muchas veces se busca algo más. No todo en todos lados, sino más personal y privado. Pero bueno, sí.

**Agustina Michelini:** [00:07:00] Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? ([MapasCordoba](#)) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?



**Aramburu:** [00:07:25] En realidad, no conozco. Pero todo esto es lo mismo que pasaba antes con la publicidad directa, que tenía que ir al registro y demás y hoy por hoy lo hacen en la computadora pagando con una tarjeta de débito y te sale al instante, acorta tiempo y accedes rápido a la información que obviamente para avanzar en cualquier lo que sea es muy importante. Y con respecto a la geolocalización, ver los terrenos y demás hoy por hoy tenés eso que facilita muchísimo.

**Agustina Michelini:** [00:07:55] Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

**Aramburu:** [00:08:25] Obviamente que el tiempo y fuera del tiempo también la transparencia de los datos. En principio el Estado debería ser todo bueno para todos, igual y demás. Salís a la calle y te pueden decir una cosa u otra. Y bueno, distinto acá.

**Agustina Michelini:** [00:08:42] Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo?

**Speaker2:** [00:09:03] Sí, sí, obviamente. Como te dije, digamos esto mediano a corto plazo va a llegar, digamos, y eso va a ser más difícil desde. una mejor publicación y de mejor calidad de foto. Cosas simples que también llevan a tener mayor productividad y estar más claro y datos ordenados y sacar una mejor información de esos datos. Se ha reducido el tiempo como el tema de los datos ordenados y demás.

**Agustina Michelini:** [00:09:38] Perfecto, entonces. Bueno, muchísimas gracias por tu tiempo

## 9.5 Entrevista Inmobiliaria IDEAS

**Agustina Michelini:** [00:00:21] Julio parte de la inmobiliaria. Ideal ¿Crees que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnologías?

**Julio Bee Miles:** [00:00:47] Mira, a medida que han ido pasando los años se han adoptado, como sobre todo las grandes inmobiliarias. He utilizado este recurso de manera más cotidiana y más profunda. Hoy en día, al haber tanto acceso a la tecnología de parte de todas las personas, es un medio por el cual te recurren para hacerte muchas consultas y poder comunicarse con vos. Así que sí, sí, se nota cómo ha ido avanzando.

**Agustina Michelini:** [00:01:21] De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia? Entendiendo que las plataformas utilizadas emiten informes sobre los datos publicados, (trabajando como una BBDD) ¿considera que son datos potenciales para la toma de decisiones de gestiones administrativas?

**Julio Bee Miles:** [00:01:40] En cada sitio uno tiene un análisis que te hace el propio sitio, inclusive donde puede ver las interacciones que ha habido, las consultas que se han realizado, cual han sido los más vistos, los menos vistos. Y esto facilita mucho y facilita mucho porque hoy en día y los diferentes portales ya de por sí, te hacen ellos un análisis de cada inmueble o de cada propiedad, de que uno sube y te dice cuál han sido los que tienen más interacciones, que han sido lo que más han llamado la atención, cuáles son los han sido más consultados, más visto. Así que te facilita mucho eso para uno darse una idea de qué es lo que el mercado está necesitando.

**Agustina Michelini:** [00:02:56] ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?

**Julio Bee Miles:** [00:03:14] Y aproximadamente yo calculo con los 70, 80% más o menos alguno que otro que por ahí no es tan, tan importante o tan tan viable. No se le da tanta importancia.

**Agustina Michelini:** [00:03:29] ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Julio Bee Miles:** [00:03:57] Sí, sí, sí, sí. Sin duda puede. Puede beneficiarlo. El analizar estos datos te permite tener un mayor alcance. Y el inmobiliario en todos los vendedores en el que En la parte, por lo menos lo que es la parte comercial. Todos los vendedores tienen acceso a

eso y hacen uso de esos datos para intentar aprovecharlo y sacarle el máximo, rendimiento posible. Su información.

**Agustina Michelini:** [00:04:27] Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? Si no es así ¿Cree que sería de utilidad?

**Julio Bee Miles:** [00:05:00] Al tener los datos bien organizados y bien diferenciados y bien guardados, te permite tener un mayor tiempo cronológico o estar más tiempo en contacto con las personas que en algún momento te hicieron, te consultaron o tuviste alguna operación. Encontrar los datos, te permite que el día de mañana tenerlo presente y poder volver a realizar un contacto con ese cliente. Te doy un ejemplo. No sé si alguien te hablo para preguntarte, no sé por un lote y vos por ahí no lo noté. No, no tenías el lote justo y el día de mañana te entra ese lote o un lote y te acordás que te está pidiendo con esas características y al tener el dato ser registrado te permite el nuevo contacto con él.

**Agustina Michelini:** [00:06:05] ¿Cuál sería el beneficio ponderado de la incorporación de tecnologías? Opciones ¿porque?

- d. Eficiencia en los tiempos de gestión
- e. Mejora competitiva en el sector inmobiliario
- f. Aumento de rentabilidad de la empresa

**Julio Bee Miles:** [00:06:18] Sí, sí. Yo creo que es como decís vos, lo hace más competitivo a todas las inmobiliarias, a que todos tienen acceso a eso. No te limita, es un recurso que es infinito porque tenés mil medios para hacerlos. Entonces ya tanto le sirve a la inmobiliaria chiquita como a la inmobiliaria grande. Inclusive tiene diferentes modos de hacerlo. Pongámoslo gratuitamente, lo podés hacer abonando y que sea cuantioso, aunque sea de manera gratuita también te facilita. Pero ahí que empezando bien.

**Agustina Michelini:** [00:06:59] Apuntando más sobre el término PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras.

**Julio Bee Miles:** [00:07:24] No sé si está bien que lo diga o no, pero uno al realizar una transacción y hacerlo todo de manera digital está blanqueando el 100%. No sé se acostumbra

a hacer. Bueno, esto no es noticia, lo sabe cualquier persona. Uno hace una operación, no siempre se hace el valor real del inmueble 100%. Entonces uno por ahí el hacer las transferencias o abonar todo vía digitalmente y te deja expuesto, digamos. Condiciones de AFIP. ¿y así es viable?, es viable, por supuesto es viable, pero no es por el momento lo que la gente busca, porque además eso termina generando más gasto a la hora de hacer la escritura, de pagar impuestos, sellos. Sí, hay operaciones que sí se hacen por transacciones, pero no el 100% del valor real. Por ahí un 30 o 40% o lo que sea si figura en la escritura. Sí, sí, he tenido operaciones que se hacen con transacciones digitales y con Bitcoin todavía nunca tuve una.

**Agustina Michelini:** [00:08:49] ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? ([MapasCordoba](#)) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

**Julio Bee Miles:** [00:09:28] Sí, sí, lo conozco, Lo hemos utilizado. Lo recomiendo para guiarse, no por ahí para fijar el valor exacto con esos datos. porque muchas otras variables, que es como si yo te dijera che, un auto, yo lo vendo el valor que me dice info auto por decirte así te doy un ejemplo. Pero después, bueno, hay que ver las condiciones en las que se encuentra el auto, el deterioro que ha tenido si se encuentra. Pero es lo mismo un auto con 10.000 kilómetros que con 100.000 kilómetros. Y a pesar que no te lo dice el mismo valor para ambos autos, si es si sirve para guiarse. No dejaría de lado otras variables, pero me parece una herramienta muy útil y está muy bueno que esté al alcance de todas las personas. Si la he utilizado y me ha servido. Sí, sí, todos información si te sirve. Y bueno, más o menos relativa. Hay que fijar también las otras variables, pero sí sirve.

**Agustina Michelini:** [00:10:21] Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

**Julio Bee Miles:** [00:11:14] Mira, si tuviera que elegir uno, me quedo con eficacia en el proceso. Si tuviera que elegir uno, obviamente me parece que considero que todos van de la mano, ¿no? Pero a la hora de la eficacia, el proceso me parece del de la forma en la que yo trabajo. Me parece la más, la más importante. Inclusive hasta una de las características más a la hora de trabajar es intentar que viene de la mano con otras cosas, de la transparencia y todo eso para poder intentar desarrollar lo más rápido y mejor posible cada operación que se haga bien.

**Agustina Michelini:** [00:11:52] Si todavía no incorporaste estas nuevas tecnologías como herramienta en los procesos que vos realizas. ¿Ve factible hacerlo a corto plazo? Si no tenés una base de datos integrada, lo ves factible, ponele, en el corto plazo integrarlo.

**Julio Bee Miles:** [00:12:11] Mirá, actualmente tenemos una base de datos registrable. Se puede. Siempre se puede mejorar. Siempre se puede ampliarla. Y hay algún que otro dato que se nos puede escapar por por imprecisión o yo que sé. Considero de que no solo nos manejamos con con un software que no recuerdo el nombre, pero donde haya hacemos un registro de datos. Pero bueno, por ahí si se lo puede mejorar, se puede intentar darle más, más importancia, más y recurrir más cotidianamente.

**Agustina Michelini:** [00:12:59] En termino de recursos en su empresa, ¿considera necesaria un área para la gestión de BBDD? ¿la incorporaría como parte de una planificación estratégica?

**Julio Bee Miles:** [00:13:23] Es un tema que está en debate. No te voy a mentir. No tenemos una persona específica en esa área, pero sí lo ha debatido, sí lo ha debatido. Es más, de a poquito nos hemos dado cuenta de que a medida que vamos creciendo se han ido generando puestos de trabajo con especialidades. Digamos que cada cada persona realiza un poquito más puntual y uno de los de los de lo que estaría bueno que se incorporen en un corto mediano plazo podría ser en uno o dos años. Es un estilo hacia una persona como la que mencionas.de innovación.

## 9.6 Entrevista Inmobiliaria Ballesteros

**Agustina Michelini:** [00:00:01] Hola, Lucas. ¿Cómo estás? Muchas gracias por tu tiempo. Por el Por el lugar que me diste hoy para hacer una entrevista.

Si crees que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnología, como que lento en tomar las nuevas tecnologías.

**Lucas Péndola:** [00:00:53] creo que veníamos con un proceso bastante lento. Yo creo que la pandemia aceleró hay nuevas tecnologías, han sido muy útiles y están siendo muy útiles post pandemia. Creo que eso ayudo de a hoy estemos obligados a usar tecnología, porque si no quedamos fuera del sistema.

**Agustina Michelini:** [00:01:16] De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Lucas Péndola:** [00:01:30] Y no sólo tenemos una base de datos y todo lo importante no lo publicamos. Tenemos un sistema que permite publicar en un portal lo replica en 7 portales distintos. Eso te tira estadísticas de estadística cada 3 días de estadística, de visualizaciones, de visitas, de consulta, de clic en el WhatsApp, los mismos portales tienen el link para ingresar directamente al WhatsApp tira todo tipo de estadísticas. Obviamente, que nosotros a esas estadísticas las analizamos, las estudiamos y vemos en que estamos fallando y que no para a la hora de publicar sea un poquito más eficiente.

**Agustina Michelini:** [00:02:04] ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?

**Lucas Pendola:** [00:02:32] Todo cliente que ingresa a la oficina, yo lo tengo digitalizado, lo subo una base de datos esa base de datos la comparto con todo mi equipo de venta y de alquileres, para que todos tengamos la misma información. Con respecto a la digitalización, acá hay un tema importante y por allá vamos a ver, mucha gente va hacia un sistema digital de digitalización total. Tenemos que entender que hay un sector de la gente que todavía no está muy a fin, a todo lo que son las nuevas tecnologías, Es el sector, que generalmente gente mayor, gente del interior, tenemos otro sistema de seguimiento que no es digital que es el contacto por Teléfono.

**Agustina Michelini:** [00:03:14] ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Lucas Pendola:** [00:03:31] Es fundamental. Sin ese tipo de dato la empresa es inviable administrativamente. Si no son muy prolijo administrativamente es imposible.

**Agustina Michelini:** [00:03:55] Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? Si no es así ¿Cree que sería de utilidad?

**Lucas Pendola:** [00:04:12] Si en la oficina armamos la base de datos, donde Trabajamos las tres etapas. La primera etapa es la primer consulta que hace el cliente, el primer acercamiento a la inmobiliaria, sea personal, sea por medio de algún sistema electrónico, sea por teléfono, lo agendamos y cargamos a la base de datos del cliente. La segunda etapa que nosotros llamamos es la etapa de muestra, la etapa de etapa del medio, donde el cliente ya esta con la intención seria de adquirir o alquilar un inmueble, que es la etapa de seguimiento. La tercera etapa es la etapa de cierre donde los clientes ya han hecho la operación y digamos, la etapa final de todo lo que es documentación demás para llegar a concluir con la etapa de la firma del boleto Compraventa

**Agustina Michelini:** [00:05:00] El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?

**Lucas Pendola:** [00:05:25] Nosotros no somos la gran empresa somos una inmobiliaria hasta familiar, y el uso de dato de bien almacenado y demás para nosotros es fundamental para tener una estructura y un orden, sin datos, concisos y certeros es muy difícil ser ordenado

**Agustina Michelini:** [00:05:44] ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?

**Lucas Pendola:** [00:06:10] Particularmente en nuestro rubro, que es un rubro muy celoso. Sí, En cuanto a datos, veo lo del Open dato lo veo complicado. Lo de Big Data si lo de open data Yo considero que hoy compartir datos de mercado tan complicado y tan competitivo como el nuestro es complejo.

**Agustina Michelini:** [00:06:35] En termino de recursos en su empresa, ¿considera necesaria un área para la gestión de BBDD? ¿la incorporaría como parte de una planificación estratégica?

**Lucas Pendola:** [00:06:54] Y hoy particularmente nuestra. Nuestra base de datos carga la misma persona que no maneja toda la parte administrativa Creo que si, considero que deberíamos tener un recurso humano más que se dedique pura y exclusivamente la base de datos. Hoy no lo tenemos, lo estamos analizando con mi socio poner una persona que sea únicamente encargado de todo lo que sea BBDD de oficina, hoy no lo lo tenemos, pero si creo que sí, que vamos a necesitarlo.

**Agustina Michelini:** [00:07:25] Apuntando más sobre el termino PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras.

**Lucas Pendola:** [00:07:45] De hecho, la pandemia acelero el proceso. a ver la firma digital, que para nosotros era un tema totalmente desconocido, que ya se hababa en buenos aires hace un par de años y en algunas provincias un poco más grande que la nuestra, Hoy la firma digital en Córdoba está entre todos nosotros. Todavía No se utiliza como la gente cree que se utiliza porque sigue generando desconfianza. Creo que esto es una cuestión cultural, no? a la gente le gusta firmar frente a un escribano en la inmobiliaria, que este el vendedor, si se va a terminar incorporando. Pero me parece, que un proceso un poquito más largo en el tiempo.

**Agustina Michelini:** [00:08:28] ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? ([MapasCordoba](#)) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

**Lucas Pendola:** [00:08:46] Particularmente yo lo conozco, pues yo soy parte de la Comisión de Colegios Colegio Inmobiliario de la provincia de Córdoba. Soy vocal, soy directivo, lo conozco, pero la mayoría de mis colegas no lo conocen bien, no lo conocen, que hay un mapita y te tiran la nomenclatura catastral del inmueble. O sea, hay un desconocimiento en general. Yo particularmente lo conozco. Sí, sí, porque es información pública. Por supuesto que lo recomiendo. Todo lo que sea información pública y me parece, perfecto que esté a



disposición de cualquier ciudadano. Lo que soy todavía lo veo, un poquito más complicado de lo que es la información confidencial de cada empresa datos del cliente eso lo veo un poco más complicado A ver, me parece perfecto que esté al alcance de cualquier ciudadano sí considero que es un trabajo que estamos haciendo desde el colegio. Considero que necesita tener que ser algún tipo de requerimiento para poder tener acceso porque son datos muy sensibles, nomenclaturas, el nombre del titular del inmueble. Entiendo que para que puedan ingresar a esos datos sean por ejemplo corredores matriculados, teniendo un cierto respaldo y que sean idóneos en la materia.

**Agustina Michelini:** [00:10:05] Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

**Lucas Pendola:** [00:10:34] Son las 4 importantes. Son claves. Creo que no podría elegir una sobre otra. Me parece, la eficacia, el tiempo son cuestiones fundamentales.

**Agustina Michelini:** [00:10:44] Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo?

**Lucas Pendola:** [00:11:01] Si por supuesto, De hecho, Lo que nos falta incorporar lo estamos ejecutando para poder incorporar. La pandemia aceleró todo este proceso que estamos hablando.

## 9.7 Entrevista GIBENSA Soluciones Inmobiliarias

**Agustina Michelini:** [00:00:02] ¿Hola Maxi, que tal? Contanos nombre, apellido y empresa.

**Maximiliano Sampo:** [00:00:14] Bien. Hola buenas tardes. Bueno, mi nombre es Maximiliano Sampo, soy titular de la empresa Gibensa de soluciones inmobiliarias. Tenemos nuestro campo de acción acá en el noreste de la provincia de Córdoba, en la localidad de Miramar, en USA, dentro del departamento de San Justo.

**Agustina Michelini:** [00:00:32] ¿Cree que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnología en general?

**Maximiliano Sampo:** [00:00:56] Mira, en términos generales, entiendo yo que el mercado inmobiliario se ha subido a una tendencia o a una ola en donde ha habido un importante cambio en los paradigmas hacia el norte que hoy nos orienta, que es esencialmente el uso de todas estas tecnologías que hoy estamos aplicando, porque realmente nos hace ser más eficientes en la tarea.

**Agustina Michelini:** [00:01:28] De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Maximiliano Sampo:** [00:01:47] Sí, tenemos nuestra propia base de datos. Por lógica trabajamos mucho con nuestra propia página web. Mucho en redes sociales, porque es una tendencia hoy muy importante. Instagram, Facebook, TikTok, lo que sea de redes sociales que sirva donde la gente nos pueda ver, comunicarse con nosotros, intercambiar inquietudes y nosotros aprovechar para dar respuestas dentro de los portales de esa misma herramienta. Las utilizamos a todas.

**Agustina Michelini:** [00:02:17] Entendiendo que las plataformas utilizadas emiten informes sobre los datos publicados, (trabajando como una BBDD) ¿considera que son datos potenciales para la toma de decisiones de gestiones administrativas?

**Maximiliano Sampo:** [00:02:34] Sí, totalmente. Por ejemplo, en el tema alquileres. Tener una importante base de datos ya propia. Supongamos, yendo desde algo sencillo como puede ser una tabla de un Excel a algo ya un poco más, más trabajado como es la web. Nosotras hemos relacionado ambos a los efectos de que, por ejemplo en el tema alquileres, donde son muy importantes los vencimientos no solamente del período contractual, sino también del periodo en el cual el alquiler va a estar dentro de un monto en el canon lo utilizamos como alarma, como un refuerzo de alarma para que nos esté avisando el sistema cuando toco un incremento, cuando se puede vencer a algo como para darte un ejemplo.

**Agustina Michelini:** [00:03:25] ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?

**Maximiliano Sampo:** [00:03:42] Hoy lo tenemos 100% digitalizado.

**Agustina Michelini:** [00:03:47] ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Maximiliano Sampo:** [00:03:59] Sí, totalmente, totalmente. Porque te doy un ejemplo. El hecho de que nosotros tengamos digitalizado, supongamos, ante la consulta de un cliente con un potencial interés de compra en algún producto nuestro, donde nosotros respondemos, pero que por ahí el negocio no termina cerrándose en el corto plazo. Uno genera una base de datos con la inquietud que nos planteó ese cliente y quizás el negocio que no pudo ser hoy nosotros lo podemos retomar en un par de meses y apuntar de esa manera, intentar de concretarlo. Es decir, en este rubro nos manejamos mucho así, esencialmente porque son cosas en donde las decisiones no se toman de un día para el otro, porque estamos hablando siempre de montos muy importantes y es normalmente factores que se terminan cerrando más al mediano plazo.

**Agustina Michelini:** [00:04:56] ¿Cuál sería el beneficio ponderado de la incorporación de tecnologías? Opciones ¿porque?

- a. Eficiencia en los tiempos de gestión
- b. Mejora competitiva en el sector inmobiliario
- c. Aumento de rentabilidad de la empresa

**Maximiliano Sampo:** [00:05:19] Esto no es para mí. La última que has dicho es un poco englobar las otras dos. Es decir que una vez que se cumpla con las otras dos si o si, vas a ir a una mayor rentabilidad, ya sea por un uso más eficiente de tus recursos, de tu presupuesto, en, por ejemplo, en publicidad. Pero entiendo yo que los dos primeros se relacionan para que finalmente el último sea el que el que se está persiguiendo. No sé si te sirve de esa manera.

**Agustina Michelini:** [00:05:51] Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? Si no es así ¿Cree que sería de utilidad?

**Speaker2:** [00:06:04] Bien, tenemos bases de datos de potenciales clientes y se relaciona un poco con la pregunta anterior. Es decir, cuando a mi me contactan con una inquietud por determinado inmueble y yo asesoro y la llamada en algún momento concluyo, la reunión concluye y no se queda en firme. Nosotros hacemos un seguimiento de ese cliente en base a

su inquietud. Por lógica, dentro de un plazo donde dejamos un poco pasar para que también pueda ir madurando la decisión, sabiendo de que estamos, estamos, conviene, estamos. Conviene que por ahí genere morbo. Como te decía Monte lo importante.

**Agustina Michelini:** [00:06:47] El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?

**Maximiliano Sampo:** [00:07:01] No, entiendo que es adaptable y extrapolable el uso a cualquier a cualquier escala empresa.

**Agustina Michelini:** [00:07:09] ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?

**Maximiliano Sampo:** [00:07:22] Si la tendencia es evidente que lleva esto. Y como te decía antes, se genera una gran fuente de información. Esencialmente no es cierto. Y en cualquier rubro la información es muy útil y es muy valiosa. Entonces lo considero un recurso muy útil desde ese punto de vista no.

**Agustina Michelini:** [00:07:47] En termino de recursos en su empresa, ¿considera necesaria un área para la gestión de BBDD? ¿la incorporaría como parte de una planificación estratégica?

**Speaker2:** [00:08:00] Si la incorporaría, quizás en una plaza comercial por ahí que resulte un poco más abarcativo, un poco más amplia en comparación con la que estoy, que hoy yo todavía me puedo manejar solo o con la ayuda de algún familiar en caso de ampliarnos. Sería muy útil tener un área dentro de nuestra empresa que se dedique esencialmente a eso.

**Agustina Michelini:** [00:08:27] Apuntando más sobre el termino PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras.

**Maximiliano Sampo:** [00:08:47] Si la tendencia es esa de hace muchos años, uno por ahí te hablo hace diez, 12 o 15 años atrás. A mí me parecía un poco raro todo esto de que hubiera cosas que acercaran las partes de una manera virtual o sin esa esa reunión clara con el interlocutor delante tuyo. Pero de a poco nos fuimos todos, entre comillas, convenciendo de que esta es la tendencia, no solamente para contratos, para firmas digitales. Hoy, por ejemplo,

lo que es la parte de tasaciones o análisis, proyecto de inversión, hay un servicio que brindamos que tranquilamente lo podemos hacer, es más, lo hacemos hoy online. Salvo, salvo que el inmueble a verificar o a ir a revisar esté cercano donde nos podamos.

**Agustina Michelini:** [00:09:48] ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? ([MapasCordoba](#)) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

**Maximiliano Sampo:** [00:09:57] Sí. Sí, totalmente. Lo lo hago de manera frecuente con cada colega, con cada compañero de trabajo y realmente es una herramienta valiosísima.

**Agustina Michelini:** [00:10:16] Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

**Maximiliano Sampo:** [00:10:37] En primer lugar, transparencia de datos. Me parece como como lo más importante y desde donde se parte no hay con que el cliente te brinde el número de cuenta de su propiedad a uno ya entrando ahí de Core Mapas Córdoba. No solamente ubicas el inmueble, sino que los geo-referencias. Tenés la oportunidad de medirlo, de chequearlo o de corroborar cuáles son sus bases imponibles, si es un campo o entrar a Cartas de suelo solo para ver la calidad de suelo. Es muy amplio el abanico que te permite hay, pero esencialmente la calidad del dato, la seguridad en el dato.

**Agustina Michelini:** [00:11:20] Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo?

**Maximiliano Sampo:** [00:11:38] Es ósea si yo las utilizo hoy. 100% totalmente.

## 9.8 Entrevista Zavalía Fuster Inmobiliaria

**Agustina Michelini:** [00:00:01] Buenas tardes. ¿Cómo estás, Maxi? Muchas gracias por tu tiempo. Podrás presentarte y también contarnos un poco en la inmobiliaria que actualmente estás.

**Maximiliano Fuster:** [00:00:26] Mi nombre es Maximiliano Fuster. Soy socio de la Inmobiliaria Zavala Fuster, propiedades que tiene, origen hace siete años. Nosotros con mi socio Hernán Zavala, venimos de una empresa grande que es J.B. SRur.

**Agustina Michelini:** [00:01:10] ¿Cree que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnología en general?

**Maximiliano Fuster:** [00:01:23] Bien, si la respuesta es sí, pero de todas maneras creo que, en los últimos años, quizá también forzados como la mayoría de los rubros y de las áreas que no estaban muy en lo tecnológico digitalizados, tuvieron que justamente aggiornarse a esta realidad virtual de la cual ya estamos bastante acostumbrados. Y bueno, sí creo que está aletargado, pero que de alguna manera la tendencia va hacia ese lado.

**Agustina Michelini:** [00:01:55] De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Maximiliano Fuster:** [00:02:08] Si tenemos una base de datos que manejamos, digamos en forma propia, donde tenemos justamente un backup y un stock de datos, pero que a su vez formamos parte de una red o un CRM de inmobiliarios que se llama Tokko Brokers. En el caso nuestro hay varios. Todo tiene origen en Buenos Aires y a partir de eso creo que es uno de los más grandes. Y ellos sí, obviamente, a partir de nuestra carga de bases de todos los colegas, generan y manejan una red y una base de datos realmente grande y en función de que vos le aportes justamente datos a ese CRM, realmente te ayuda muchísimo para. Para nuestro trabajo día a día.

**Agustina Michelini:** [00:02:54] Entendiendo que las plataformas utilizadas emiten informes sobre los datos publicados, (trabajando como una BBDD) ¿considera que son datos potenciales para la toma de decisiones de gestiones administrativas

**Maximiliano Fuster:** [00:03:10] Sí, por supuesto. Desde ya contribuyen un montón. Y en la medida que lo tengas organizados y los cargues, digamos, diferenciando por ahí perfiles y áreas determinadas, te van a servir desde ya que te contribuyen. Nosotros tenemos, por ejemplo, diferenciado en lo que se área administrativa, el área de mantenimiento, que es un área bastante engorrosa, donde tenés que tener justamente base de datos y una historia clínica si se quiere de todo lo que ha sucedido, porque créeme que realmente buscamos muchísimo en esa base para determinar después cuestiones que son realmente importantes, donde tenés que como inmobiliario velar por los intereses del inquilino o el propietario. Entonces ahí es donde realmente hacemos uso de esa tecnología.

**Agustina Micheli:** [00:04:02] ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?

**Maximiliano Fuster:** [00:04:15] Mirá, nosotros te diría que estamos apuntando al 100%. Y hoy si me preguntas de base de datos, de contratos, de alquileres, como te decía yo de la parte de mantenimiento de las operaciones inmobiliarias que no son digitalizadas, hay, si bien en el Colegio de escribanos, y esto desde el año pasado, creo que hay una tendencia muy fuerte a que todas las escrituras se vayan digitalizando todavía las firmas vos viste que son de persona a persona y después el escribano lo carga de alguna manera online al registro. Bueno, las inmobiliarias nosotros tenemos hoy día casi todo digitalizado porque todo se hace a partir de un contrato digital. Después se firma obviamente de puño y letra en la escribanía, se legaliza y demás, pero sí, estaríamos casi teniendo un 100% de tener todo digital.

**Agustina Micheli:** [00:05:09] ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Maximiliano Fuster:** [00:05:20] Sí, desde ya lo hemos comprobado justamente con esto que te digo de tener un orden. Y después de ir a buscar cierta información y ni hablar si ya vamos a la parte comercial o de marketing, que tiene que ver con que vos podés aprovechar un recurso o un presupuesto en estos portales tan importantes que hay. No sé si vale la pena aclarar marcas o dar nombres, pero que te cobran por todo. Y si vos tenés por ordenado y sabes a dónde apuntar, creo que podés ser mucho más eficaz en tu presupuesto. Así que si, la verdad, la respuesta es que sí.

**Agustina Michelini:** [00:06:01] ¿Cuál sería el beneficio ponderado de la incorporación de tecnologías? Opciones ¿porque?

- a. Eficiencia en los tiempos de gestión
- b. Mejora competitiva en el sector inmobiliario
- c. Aumento de rentabilidad de la empresa

**Maximiliano Fuster:** [00:06:22] Bien, yo creo que la segunda opción. Y sí, sí, eso yo creo que apuntamos a eso, a ser más competitivos y creo que en el rubro inmobiliario, por lo menos en lo que yo noté, había una camada de colegas grandes que estaban bastante escépticos a lo digital. De hecho, hasta les costó incorporar el uso del celular. Nosotros hoy te diría que nuestro principal aliado para. Para nuestro trabajo. Podemos estar en cualquier parte y mandarte una descripción, una ficha de una propiedad con el celular, porque está todo, digamos, amigable con las apps justamente y la persona puede abrir hasta un video de la propiedad casi en forma instantánea. Así que sí, sería por ahí, por ese lado perfecto.

**Agustina Michelini:** [00:07:20] Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? Si no es así ¿Cree que sería de utilidad?

**Maximiliano Fuster:** [00:07:27] Sí, sí, la tenemos, la tenemos en nuestra infraestructura, que como te dije, es pequeña en un Excel, pero bastante detallado. Y cuando, por ejemplo, queremos hacer una campaña, por ejemplo, alquiler de un departamento de dos dormitorios, sabemos a qué tipo de clientes podemos apuntar.

**Agustina Michelini:** [00:07:47] ¿El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?

**Maximiliano Fuster:** [00:07:55] No, yo creo que hoy está apuntado a grandes empresas, pero que como te digo, nosotros formando parte de un CRM como es el del Tokko, ellos obviamente manejan el tema de la Big data y a partir de eso es como que nosotros formamos parte de eso. Ahora, para una empresa pequeña por ahí creo que todavía te manejas con cuestiones, como te decía yo, una base de datos propia, un servidor propio y un Excel bien detallado. Pero no sé si apuntar a eso en este momento perfecto.



**Agustina Michelini:** [00:08:29] ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?

**Maximiliano Fuster:** [00:08:38] Sí, por supuesto. Como te decía hace un rato que es una tendencia y que lo estamos viendo. Digamos que se va acelerando muchísimo el proceso de digitalización y el tema de la big data lo vemos en la mayoría de del manejo de información y de los datos que utilizan las empresas para saber a dónde apuntar y que ofrecerle y no estar masivamente, digamos, invirtiendo publicidad por en alguien que no le interesa ese producto o ese servicio no.

**Agustina Michelini:** [00:09:08] En termino de recursos en su empresa, ¿considera necesaria un área para la gestión de BBDD? ¿la incorporaría como parte de una planificación estratégica?

**Maximiliano Fuster:** [00:09:19] Sí, desde ya. Sí, la implementaremos. Creemos que puede llegar a ser muy útil. Hay varias opciones dentro de esta herramienta y algunas pueden ser alguna empresa que te preste base soporte en lo digital.

**Agustina Michelini:** [00:09:35] Apuntando más sobre el termino PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras.

**Maximiliano Fuster:** [00:09:52] Sí, la verdad es que en un 100% en nuestro contexto lo veo un poco complicado, pero creo que sí. En cuanto a contratos digitales, ya se están haciendo. De hecho, en en tiempos de pandemia se hicieron muchos boletos digitales, contratos y demás. Ahora por ahí, en términos de transacción, en nuestro país lo veo un poco complicado. Creo que vamos hacia eso, pero que va a ser un proceso un poquitito más largo.

**Agustina Michelini:** [00:10:19] ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? ([MapasCordoba](#)) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

**Maximiliano Fuster:** [00:10:34] Sí, lo conozco, lo utilizo. Es más, formé parte de una campaña de tasaciones para la provincia y a partir de eso te diría que lo utilizamos muchísimo

para cuando por ahí nos falta alguna herramienta o algún dato. El realmente. Si lo sabes utilizar tenés muchísimo acceso y nos sirve mucho para tasación, para búsqueda de algún dato particular, de alguna propiedad que nos falta. Y si lo utilizamos realmente a menudo.

**Agustina Michelini:** [00:11:05] Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

**Maximiliano Fuster:** [00:11:22] Bueno, la transparencia de los datos, desde ya, eso es fundamental. ¿Y sí, creo que es eficacia que decías en los tiempos, verdad? Se reduce muchísimo el tiempo de trabajo.

**Agustina Michelini:** [00:11:36] Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo?

**Maximiliano Fuster:** [00:11:58] Sí, sí, desde ya. Lo que nos ha pasado es que muchas personas que obviamente para nosotros son clientes y son tan importantes como los que por ahí ya están más familiarizados con lo digital, les cuesta. Entonces creo que es como que lo tenés que adaptar a cada persona y respetar desde ya al que por ahí todavía no esté familiarizado con lo digital y con lo tecnológico, y que prefiera de alguna otra manera otra tecnología. Y creo que el resto, la mayoría, va para ese lado. Así que sí.

## 9.9 Entrevista EDISUR

**Agustina Michelini:** [00:00:02] Buenas tardes, Marisa. Contanos tu nombre, apellido y la empresa en la que actualmente estás.

**Marisa Velez:** [00:00:17] Bueno, soy Marisa Velez, ingeniero civil y trabajo en la firma Edisur de hace unos 14 años aproximadamente.

**Agustina Michelini:** [00:04:23] De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Marisa Velez:** [00:04:38] Si yo creería, creía que sí, sobre todo también para lo que es la parte de atención al cliente. La digitalización por parte de la empresa está muy bien. Vos como propietario podés acceder a tu lote en donde ahí tenés toda la información de qué servicios cuenta, si ya tenés final de obra, si no tenés final de obra. O sea, eso está muy bien armado.

**Agustina Michelini:** [00:05:05] ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?

**Marisa Vélez:** [00:05:35] Prácticamente te puedo decir que está en un 90% digitalizado. O sea, cada sí viene a lo mejor en distintos tipos de digitalización o distintos tipos de sistemas. Tenés la parte de administración con su propio sistema contable. La parte técnica está con lo que sería los programas de diseño específicos, o sea, AutoCAD. También estamos implementando un sistema BIM y para lo que es comunicación de documentación aprobada, también tenemos una plataforma como para intercomunicación entre las distintas áreas.

**Agustina Michelini:** [00:06:15] ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Marisa Vélez:** [00:06:26] Seguro, seguro. El problema que tiene el 90 o 100% de la empresa es la comunicación, en donde la comunicación es el traspaso de información. Entonces este el tenerlo ordenado es fundamental.

**Agustina Michelini:** [00:06:42] ¿Cuál sería el beneficio ponderado de la incorporación de tecnologías? Opciones ¿porque?

- a. Eficiencia en los tiempos de gestión
- b. Mejora competitiva en el sector inmobiliario
- c. Aumento de rentabilidad de la empresa

**Marisa Vélez:** [00:07:01] Y yo creo que van todos de la mano. Porque, en definitiva, el que sea más competitivo en la eficiencia hace que sea más rentable y menor pérdida de tiempo. Entonces está todo en pos de una rentabilidad mayor.

**Agustina Michelini:** [00:07:18] Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? Si no es así ¿Cree que sería de utilidad?

**Marisa Vélez:** [00:07:27] Y si maneja. O sea, no estoy en el área de comercialización, pero si tienen una base de datos y tiene un seguimiento. Hay un sistema en donde se analizan las oportunidades y porque de dónde vinieron las oportunidades, si se concretaron o no concretaron, cuál es el motivo o sea que considero que si.

**Agustina Micheli:** [00:07:51] ¿El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?

**Marisa Vélez:** [00:08:01] No, yo creo que es adaptable. O sea, todos tienen que tener acceso y en función del tamaño que tenga el involucramiento que pueda llegar a tener o el uso que puedas llegar a tener de ellos. Pero creo que es para todo orden.

**Agustina Micheli:** [00:08:17] ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?

**Marisa Vélez:** [00:09:00] Si yo digo que lo que tendría que ser es el manejo de datos que tenga una mejor interrelación entre las distintas áreas, porque si bien y medio como que te lo expresé, es como que cada uno maneja su sistema. El tema de comunicación y el que sea legible para las distintas áreas y que no tuviera que haber una nueva carga, porque imagínate que si no hay una interrelación es como que cada área tiene que cargar los datos que a ella le hace falta. Bueno, es lo que en esencia para mí debería de hacer falta. O sea, traslademos los problemas comunicacionales normales de una empresa desde el punto de vista digital. O sea, antes a lo mejor no lo tenías. Tenías tú problemas telefónicos o algo, hoy lo tenés digitalmente. Evitar las dobles triples cargas, porque a veces no hay una compatibilidad al 100% de los distintos sistemas que necesitan cada una de las áreas no.

**Agustina Micheli:** [00:10:01] Apuntando más sobre el término PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras

**Marisa Vélez:** [00:10:15] Sí, creo que todavía a lo mejor nos falta un poquito de como todo cambio. ¿Hay veces que hay una cierta reticencia o a una cierta inercia que hay que vencer a nuevas modalidades, ¿no? Pero creo que esas se van a ir compatibilizando con las nuevas generaciones que ya vienen a aggiornadas con ese tipo de trabajo.

**Agustina Michelini:** [00:10:38] ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? ([MapasCordoba](#)) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

**Marisa Vélez:** [00:10:52] Sí, sí. Yo recomiendo esos datos. Y es más, estuvimos navegando en trata de la administración. Bueno, mirá, no entres a nuestra base de datos en donde a lo mejor es más técnico y vamos a esta otra base de datos en donde tenés una visión más. A ver. En definitiva, es como que no todos tienen acceso al SIT los profesionales sin acceso al SIT. Bueno, yo me manejo mucho con el site también porque tenés la documentación técnica que te hace falta. Bueno, lo que veo con Mapas Córdoba, que es una mixtura entre algo no tan técnico, un poquito más amigable, pero con la información que hace falta netamente para la parte de administración, por decir algo no.

**Agustina Michelini:** [00:11:34] Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

**Marisa Velez:** [00:11:52] Creo que transparencia de los datos está. Todas Creo que van van de la mano a una es consecuencia de la otra. Pero la transparencia de datos, a veces no sólo desde el punto de vista profesional, sino desde el punto de vista del ciudadano, te da una cierta tranquilidad el que esté abierto a todos. Cada uno sabrá que uso puede llegar a ser de ellos la explotación que. Pero me parece que es algo genuino el que cualquiera pueda llegar a tener acceso a eso.

**Agustina Michelini:** [00:12:27] Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo

**Marisa Velez:** [00:12:46] Sí, yo creería que sí. Por supuesto. Tiene que haber siempre una inducción o una capacitación. Y como todo cambio implica un ruidito o una molestia, Es típico de salir de tu situación de confort. No es normal eso. Pero puntualmente en la empresa

no habría ningún tipo de problema porque, es más, te digo que es como que la pandemia nos obligó, a lo mejor en las áreas de oficina, pero muchas otras áreas satelitales a la empresa, a poder estar en sintonía frente. ¿Al tema de la pandemia, no? O sea, a ver, a modo de ejemplo, nosotros estuvimos prácticamente ocho meses parados y la empresa no se paró cuando la empresa en teoría no estaba preparada al 100% para hacer este para estar digitalizada, pero se vio la forma de acelerar y se vio la forma de inducir a trabajar en forma digital. Ahora que queda un camino largo por recorrer y sí, pero bueno, ya empezamos bien.

### 9.10 Entrevista INVER

**Agustina Micheline:** [00:00:01] Hola, Julio. ¿Cómo estás? Muchas gracias por tu tiempo, por darme un ratito para hacer esta entrevista para mi trabajo final de la licenciatura en Administración. Si quieres presentarte y contarnos el nombre de la inmobiliaria que actualmente estás.

**Julio Galeano:** [00:00:16] Julio Galeano, titular de Grupo Inver. Estamos situados en Barrio General Paz. Tenemos varias unidades de negocio. Lo puedes ver en nuestro sitio web también, negocio inmobiliario, administración de propiedades, venta de propiedades de terceros. Pero también, tenemos venta de propiedades desarrolladas propias. Y también un departamento de arquitectura y diseño y un departamento de costos y gestión, porque somos un núcleo de profesionales de distintas ramas que brindamos todo ese tipo de servicios.

**Agustina Micheline:** [00:01:31] ¿Cree que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnología en general?

**Julio Galeano:** [00:01:48] Sí, sí, se encuentra muy retrasado. En general, la pandemia ayudó bastante. Para que tenga una idea, un bajo porcentaje, lo que era administración de propiedades previo a la pandemia de las inmobiliarias, que un 95% 98% son pequeñas, tienen estructuras más unipersonales con algún colaborador. No tenían cuenta bancaria abierta. Ya para hablar de algo simple. Recién a partir de ahí tuvieron que abrir cuentas y empezar a trabajar en “cuenta y orden”, que es la modalidad que te permite trabajar con manejo fondos de terceros. Entonces, partiendo de eso, que era algo elemental, está muy demorado. En general no avanzo en la respuesta, pero seguramente tendrás preguntas más específicas, pero la respuesta general es que está muy aletargado.

**Agustina Michelini:** [00:02:52] De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Julio Galeano:** [00:03:06] Sí.

**Agustina Michelini:** [00:03:07] Entendiendo que las plataformas utilizadas emiten informes sobre los datos publicados, (trabajando como una BBDD) ¿considera que son datos potenciales para la toma de decisiones de gestiones administrativas?

**Julio Galeano:** [00:03:22] Sí, son potenciales, pero como lo define son datos simplemente, entonces si no los organizadas y gestionas de alguna manera o algún CRM es imposible de extraer algún tipo de conclusión.

**Agustina Michelini:** [00:03:34] ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?

**Julio Galeano:** [00:03:48] Vamos por parte en lo que es la unidad de negocio inmobiliaria. Gestión de alquileres. Te diría que tenemos digitalizado 90% desde mucho antes de la pandemia, porque trabajamos con un sistema en el cual generamos un cupón para el inquilino. Se le sube a un sitio, a un portal web, lo bajan, los depositaba en la cuenta y después le giramos al propietario. Eso se fue perfeccionando y ahora estamos accediendo a un sistema que se ha puesto en marcha este mes, que nos va a permitir llegar a un 99% de digitalización, en el cual directamente a través de un convenio con un banco. Entonces yo diría que en esa unidad de negocio estamos 99% digitalizado. A partir de este mes, antes de mes estábamos en un 90%, o sea, un sistema que funcionaba muy fluido. En lo que es ventas hoy nuestra realidad como como inmobiliaria y dado que tuvimos un periodo de mucha generación de mercadería propia, eso nos hacía tener perfil de clientes más exclusivo, un grupo más cerrado. Eso a partir de la pandemia, que se terminó el último edificio. Empezamos a trabajar con otro perfil de clientes más, mirando no solamente lo propio, sino lo de terceros, entonces nos obligó a buscar esto de incorporación de un CRM, yo diría para darle un porcentaje donde estamos en digitalización en la inmobiliaria, llegando a un 50% con viento a favor. El resto estamos en plena incorporación del CRM, o sea, todo el análisis de datos de los portales lo hacíamos de manera manual, rudimentaria, lo hacíamos, pero no integrado. Entonces estamos en este momento migrando a un nuevo sistema este mes también de análisis de datos y donde

vamos a juntar todos los portales el de la voz, el de zonaprop, etcétera, etcétera los portales con los que trabajamos, que son los más efectivos y eso nos va a permitir integrar información y cruzar información de manera más automática. Eso te diría que implementado nos va a permitir estar en un 75% de digitalización de todo el resto que nos falta, que algunas inmobiliarias ya lo están haciendo.

**Agustina Micheline:** [00:07:54] ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Julio Galeano:** [00:08:08] Sí, sin lugar a dudas. Porque un CRM tiene un flujo de ingreso y un flujo automático de salidas. Entonces, el máximo de datos entre la oferta y la demanda pasa a ser automatizado. En lugar de tener que estar buscando manualmente cuál fue el cliente que te llamó o tener una organización en un simple Excel o en una agenda el sistema te facilita y te mete o te filtra. Cuando ingreso una propiedad nueva que la cargas inmediatamente te trae que demandas tenido en el parámetro como parámetro en un periodo determinado.

**Agustina Micheline:** [00:08:47] ¿Cuál sería el beneficio ponderado de la incorporación de tecnologías? Opciones ¿porque?

- a. Eficiencia en los tiempos de gestión
- b. Mejora competitiva en el sector inmobiliario
- c. Aumento de rentabilidad de la empresa

**Julio Galeano:** [00:09:10] A ver el efecto directo es el primero que dijiste Mejora en la eficiencia del trabajo, el indirecto, pero está atado a otros factores es la rentabilidad, porque con menos al eficiente usar el factor horas hombre o mano de obra. Inmediatamente podés producir más o facturar más con los mismos tiempos o con el mismo staff de persona que vos tienes. Entonces, sin lugar a duda que la tecnología te va a estar ayudando en eso. Ahora, trasladar lo que sea rentabilidad directa te diría que no es posible porque depende de múltiples factores. El mercado inmobiliario es variable y sensible a las altas bajas del dólar. Entonces. Por ejemplo, hoy ya hace más de un año, el mercado inversor está desaparecido y la demanda de productos y mobiliario para compra está muy acotada a lo que es el consumidor final de determinados productos. Pudo rotación está bajísima y por más que tengas un buen CRM y



veas quienes te demandaron, hoy no hay inversores que estén accediendo al mercado inmobiliario. Es muy baja la cantidad de inversores en relación a lo que históricamente se ha manejado perfecto.

**Agustina Michelini:** [00:10:35] Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? Si no es así ¿Cree que sería de utilidad?

**Julio Galeano:** [00:10:56] Si la base de datos se consolida, hay base de datos permanente que es la cliente, la propia que te viene siguiendo, los que ya te han comprado o lo que le estás manejando a través de una gestión de alquileres, sus intereses y tenés base de datos de clientes eventuales. Pero bueno, al no tener un CRM ordenado, eso queda más atado a sistemas más tradicionales, como puede ser llevar una simple agenda en un Excel o en una base de datos de cualquier otro sistema del entorno office, pero al no estar integrada la potencialidad es muy baja, requiere mucho del trabajo manual perfecto.

**Agustina Michelini:** [00:11:45] El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?

**Julio Galeano:** [00:11:54] Es adaptable a cualquier sector. Cualquier inmobiliaria puede acceder con costos bajos.

**Agustina Michelini:** [00:12:01] ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?

**Julio Galeano:** [00:13:20] No sé si es una tendencia en el mercado inmobiliario. Sea para que sea tendencia en el mercado inmobiliario, implicaría que muchos actores estén ingresando al uso, de lo cual no tengo información para poder responderte, pero en el grupo de colegas con los que tengo contacto, te diría que 50% está yendo por ese camino y el otro 50% no sigue trabajando con el esquema tradicional. Pero es algo muy personal, acotado a mi grupo de confianza de colegas inmobiliarios. El resto no lo sé. Por ahí tendrías que generar alguna entrevista con alguna de las cámaras podrían dar información más certera sobre eso. O sea, para que se transforme en tendencia. En lo personal, entiendo que más que tendencia es una necesidad. Lo del big data y lo de open data es muy difícil en un mercado inmobiliario tradicional con los actores tradicionales y eso funcione. Hubo empresas que hoy ofrecen servicios de CRM que hace años lanzaron hace diez años. Trabajar con información abierta,

compartida, colaborativo y no hubo mucho eco. Yo creo que las generaciones nuevas de inmobiliarias van a tener que trabajar de esa forma. El mercado se va a tener que formalizar porque es un mercado muy informal el inmobiliario. Llegar a algo que parece utópico, pero tener un listing como tiene en Estados Unidos es lo ideal. Que sea completamente abierto y que nadie pueda comercializar una propiedad si no está en ese. En ese listing creo que más que una tendencia va a ser una realidad. Hoy por hoy lo veo lejos, pero aspiro a que sea así y promuevo que sea así.

**Agustina Michelini:** [00:15:14] En termino de recursos en su empresa, ¿considera necesaria un área para la gestión de BBDD? ¿la incorporaría como parte de una planificación estratégica?

**Julio Galeano:** [00:15:29] Sinceramente, yo creo que es una herramienta más para cada vendedor. Puede haber un nivel de supervisión que se puede organizar o pensar estratégicamente, pero no veo necesario tener una estructura propia solamente para análisis de datos. Salvo en grandes inmobiliarias de la Argentina. No es la realidad del mercado inmobiliario. El mercado Inmobiliario está constituido por muchos pequeños monotributistas, corredores inmobiliarios individuales con algún colaborador, algunos colaboradores. Son muy pocas las empresas grandes. Y en esas empresas medianas y grandes te diría que, en mi opinión no hace falta solamente en las más grandes, que son cuatro o cinco en la Argentina.

**Agustina Michelini:** [00:16:25] Apuntando más sobre el termino PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras.

**Julio Galeano:** [00:16:43] En el caso nuestro personal ya el proceso que tiene de reserva y gestiones previas a la suscripción del contrato está todo digitalizado. La firma es electrónica, se hace mediante un contrato que se llama con una obligación de hacer con un depósito o una acción que se ejecuta. 1/3 se considera aceptado el contrato. Eso está bastante avanzado en muchas inmobiliarias. En la nuestra en particular, está muy avanzado. ¿Qué es lo que pasa en contra con restricciones legales? Hay un contrato de alquiler para que tenga efecto, lo puedas presentar a la justicia y ejecutarse, etcétera tiene que estar firmado en forma personal.

Entonces, si no hay cambios en la legislación, eso es imposible. Hasta donde la legislación nos permitió llegar, hemos avanzado y estamos digitalizados. En lo que es venta. El mercado inversor cuando son ventas en confianza, sin necesariamente llamar la digitalización. Hay gente que termina comprando sin ir a ver las propiedades, pero en general el mercado de consumidor final y el inversor que es eventual, si no lo ve, no lo cree entonces podés avanzar hasta determinada etapa en la cual generás un interés. Pero si hoy por hoy te diría que no hay operaciones con consumidores finales que compren sin ir a ver una propiedad sin la visita, entonces esa etapa podés llegar hasta determinado nivel, que es generar interés concreto para que lo vean con sus propios ojos y evalúen in situ todo lo que van a haber visto a través de una filmación 360 y después afirmarlo. Y también ahí te encontrás con una restricción legal que si no pasa por una escribanía firma manual, no tiene valor. No lo voy a inscribir en el registro. La venta no se puede consolidar ni formalizar.

**Agustina Michelini:** [00:19:27] ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? ([MapasCordoba](#)) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

**Julio Galeano:** [00:19:47] Sí, sí, es muy recomendable. Es lo que va ayudar a que sea un mercado más transparente. Nosotros lo usamos, no muchos lo están usando, no muchos lo conocen hasta base de IDECOR y todo lo que hay en información abierta. Pero sí, sí, importantísimo su uso y va a ayudar a contribuir a Hacer un mercado más transparente que hoy no lo es. Si hablamos de mercado transparente, esto no tiene cotización, como la soja en Rosario. Entonces, la tasación inmobiliaria tiene mucho que ver con. Las circunstancias particulares. Los propietarios están se basan más que toman decisiones muy rudimentarias todavía.

**Agustina Michelini:** [00:20:33] Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.

d- Transparencia de datos.

**Julio Galeano:** [00:21:00] Yo me quedo con el último. Es más, una cuestión de transferencia de datos en el sentido de tener. Vuelvo al mismo concepto de tener información transparente a través de sitios web y que sean a través del sector público, gestionados, no digo controlados, sino puestos a disposición.

**Agustina Micheli:** [00:21:21] Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo?

**Julio Galeano:** [00:21:50] Sí, sí. Sin lugar a dudas. Es algo que me va a generar una ventaja competitiva. No hay ninguna duda

### 9.11 Entrevista Merguerían

**Agustina Micheli:** [00:00:01] ¿Hola Matías, como estas? Muchas gracias por tu tiempo. Bien, vamos a hacer el modo de entrevista para el trabajo final de licenciatura en administración. ¿Cree que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnología en general?

**Matías Merguerían:** [00:00:40] Mira, yo no creo que esté retrasado. O sea, todas las cosas llevan su tiempo de maduración y todos los mercados tienen distintos tiempos de maduración. La tecnología en países del primer mundo, en economías que están más quizás blanqueadas, tienen una apertura y una posibilidad de utilización de tecnologías diferentes a las nuestras. Y, por otro lado, creo que es el rubro en donde las decisiones que se toman a través de una operación inmobiliaria son las más onerosas que pueden llegar a existir. Entonces son ahorros de mucho tiempo de las personas entonces por ahí la personalización de ese servicio aún sigue siendo un gran valor agregado. La tecnología está ocupando espacios dentro del sector inmobiliario, que son espacios satélites para la toma de decisiones. No quita que va a seguir avanzando y que queda mucho espacio para hacerlo. Pero no es que no se ha implementado tecnología dentro del sector inmobiliario por falta de capacidad o por falta de capacitación o por falta de herramientas tecnológicas, sino que el mismo mercado hoy no está convalidando herramientas tecnológicas para tomar decisiones tan importantes. No es lo mismo que comprar un par de zapatos, que tomarse un taxi, que comprar una remera. Son decisiones

mucho más de fondo y que la tecnología, lógicamente, tiene todavía barreras en cuanto a algunas cuestiones, principalmente en nuestro país.

**Agustina Michelini:** [00:02:20] De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Matías Merguerían:** [00:02:41] Hace seis años armé una consultora inmobiliaria en donde la parte principal, digamos lógicamente de la consultora y de analizar datos, es tener todo digitalizado, tener almacenado base de datos. Todo lo que hacemos en la inmobiliaria está en base de datos. Todas esas bases de datos generan reportes estadísticos de acuerdo a las necesidades nuestras, y lo hacemos a través de Data estudio. Entonces hacemos todos los reportes de la empresa y de cada vendedor a través de este estudio, de estas bases de datos, de las consultas, de los cierres de operaciones, de la cantidad de veces que nos llaman los clientes, por qué propiedades llaman, cuáles son los medios que nos dan mayor cantidad de consultas para ver cuánto nos sale la inversión y que aportan los rinde más de acuerdo a la inversión que hacemos Bueno, una serie de informaciones.

**Agustina Michelini:** [00:04:25] Entendiendo que las plataformas utilizadas emiten informes sobre los datos publicados, (trabajando como una BBDD) ¿considera que son datos potenciales para la toma de decisiones de gestiones administrativas?

**Matías Merguerían:** [00:05:50] Si yo soy un adicto a los datos, entonces por ahí yo no soy referencia. Yo administro proceso y tomo decisiones a través de datos al 100%. hace un montón de tiempo. Es más, yo no sé si alguno de los chicos estoy laburando en la big data de clasificado de La Voz. Soy usuario del diario y le analizo todo lo que sucede en la plataforma en inmuebles, tanto la oferta como la demanda, y analizamos 1 millón de datos por día, 1 millón de celdas por día en la base de datos que que vamos analizando y vamos viendo las tendencias, generamos contenido para el diario y vamos monitoreando todas las series de precios de alquiler de venta por barrio.

**Agustina Michelini:** [00:06:39] ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?

**Matías Merguerían:** [00:06:51] Sí, Debemos estar en el 98

**Agustina Michelini:** [00:06:54] ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Matías Merguerían:** [00:07:07] Sin duda. Pero tiene que venir acompañado de una cultura empresarial que le dé valor a eso. Tal cual. Si solo por si solo el dato no significa nada.

**Agustina Michelini:** [00:07:19] ¿Cuál sería el beneficio ponderado de la incorporación de tecnologías? Opciones ¿porque?

- a. Eficiencia en los tiempos de gestión
- b. Mejora competitiva en el sector inmobiliario
- c. Aumento de rentabilidad de la empresa

**Matías Merguerían:** [00:07:39] Todas son correctas. Lo que pasa es que lo que te da es simplicidad. Lo difícil es armar la estructura, pero una vez que lo tenés, te sirve de referencia para todo y todo empieza a funcionar de una manera más eficiente. Principalmente lograrás más eficiencia en los tiempos y eso, a la larga, es rentabilidad.

**Agustina Michelini:** [00:08:01] Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? Si no es así ¿Cree que sería de utilidad?

**Matías Merguerían:** [00:08:21] Nosotros lo que tenemos es una cartera de inversores que normalmente son personas que les gusta hacer negocio, que le gusta que le propongan oportunidades o posibilidades. Y después tenemos un listado que es el listado de pedidos. Que es cuando una persona llama buscando algo que nosotros no tenemos, nos comenta lo que está buscando, lo agendamos y después sí. En ese caso el CRM que tenemos nosotros dentro de una propiedad similar nos avisa.

**Agustina Michelini:** [00:08:49] El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?

**Matías Merguerían:** [00:09:05] Lo puede adoptar cualquiera. De lo que depende no es del tamaño, es de la cultura y de la cultura del dato y del gusto de trabajar con información, estando convencido de que se va a obtener un mejor resultado.

**Agustina Michelini:** [00:09:19] ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?

**Matías Merguerían:** [00:09:31] Sí, está en ese mercado. Hace siete años que trabajo con información. Hace siete años yo no le podía vender información a nadie. Y hoy, lógicamente, está de moda. Está entrando en el sector mucha más gente joven que viene ya con un chip de la información. Que ese chip de la información viene de los grandes portales que cambian las lógicas de juego comercial, un Airbnb, un Amazon, un MercadoLibre que te reporta, te reporta todo lo que sucede en el sitio, te dice cómo hacer para ser más eficiente. Entonces todas esas cosas se empiezan a valorizar a través de estos grandes monstruos y después vas bajando en todos los rubros y cada uno puede darle su tono y su color a la información que necesita. Si es tendencia, súper, ya dejó de ser moda y ya para mí el próximo formato inmobiliario disruptivo que va a venir. Los que trabajen con información van a para tener una ventaja grande sobre el resto.

**Agustina Michelini:** [00:10:40] Apuntando más sobre el termino PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras.

**Matías Merguerían:** [00:10:58] Tasaciones digitales. Ya hacemos firmas de contratos y garantías de locación digitales. También hacemos. Escrituras, no y el único desafío que le encuentro a la digitalización de las ventas es la transacción de dinero, porque el dinero en este país lamentablemente hay una parte que figura y otra parte que no, y eso de ninguna manera se puede hacer de manera digital por ningún medio. Entonces la relación física y personal va a seguir existiendo.

**Agustina Michelini:** [00:11:39] ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? ([MapasCordoba](#)) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

**Matías Merguerían:** [00:12:10] Si Mapas Córdoba lo utilizo ya en la consultora. Yo creo que hace más o menos unos tres o cuatro años. Que utilizo la plataforma de información que genera mapas Córdoba. He tenido reuniones con compañeros tuyos, yo no sé quién te paso

mi número, pero seguramente alguno de los chicos estuvo en contacto con Tomas con otro chico de prensa, con Mario Piumetto. Bueno, tenemos un vínculo comercial y estamos viendo si podemos hacer algo en conjunto con el diario para laburar en forma colaborativa.

**Agustina Michelini:** [00:12:45] Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

**Matías Merguerían:** [00:13:12] Hace 20 años que me hago inmobiliaria, entonces yo pasé por la etapa de que tenemos que buscar información, por ejemplo, de un patrón industrial o de una referencia de zona de uso de tierra, digamos, para ver que normativa tenían. Teníamos que ir a la municipalidad entonces, la mejora de los tiempos, para mi eso es un valor principal por haber vivido lo anterior, es fundamental. pero después, como a nivel profesional y a nivel de lo que podemos llegar a demostrar de los propietarios que no conocen herramientas, tener a disposición, eso demuestra un profesionalismo y una tranquilidad en ese sentido también para nosotros, porque podemos ver si los datos que nos están diciendo son ciertos o no, que para las tasaciones son claves para nosotros.

**Agustina Michelini:** [00:14:20] Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo?

**Matías Menguarían:** [00:14:42] Sí, sí. No incorporar tecnología por incorporar. Estamos en un mercado en el que lógicamente vemos mucha tecnología en el mundo, pero poca de esa tecnología es aplicable para acá por dos razones porque somos especiales a nivel fiscal y porque vamos más despacio que el mundo y nuestras personas de 40, 45 para arriba, que son las que principalmente toman las decisiones inmobiliarias, todavía no tienen una adaptación tecnológica como la puede tener en otro lado del mundo. Entonces no es por falta de voluntad la incorporación de tecnología es porque el mercado todavía no toma decisiones por ahí y no lo valora y no encontramos resultados.



## 9.12 Entrevista Surban Negocios Inmobiliarios

**Agustina Michelini:** [00:00:02] ¿Hola Maxi, como estas? Muchas gracias por tu tiempo de hacer esta entrevista, se estructurada para el trabajo final, contame nombre y apellido y la inmobiliaria en la que estas

**Maximiliano Testi:** [00:00:17] Mi nombre es Maximiliano Testi, de Surban Negocios Inmobiliarios en Nueva Córdoba.

**Agustina Michelini:** [00:00:25] ¿Cree que el mercado inmobiliario se encuentra aletargado en cuanto a la incorporación de tecnología en general?

**Maximiliano Testi:** [00:00:42] ¿En el mercado nuestro Córdoba? Yo creo que sí, un poco. Pero creo que va en crecimiento constante. Si nos comparamos, por ejemplo, con una plaza como Buenos Aires, Capital Federal, que es la más importante del país, yo creo que estamos un paso más abajo, pero que vamos camino y seguimos, digamos lo que ellos están haciendo también bien.

**Agustina Michelini:** [00:01:13] ¿De los datos publicados (inmuebles, alquileres etc) en los diferentes portales web, ¿tiene la empresa una BBDD de registros propia?

**Maximiliano Testi:** [00:01:27] Propia No, pero si tenemos un sistema, se contrata un sistema donde hoy tenemos la base de datos de todas las interacciones que vamos realizando, o por lo menos la gran mayoría.

**Agustina Michelini:** [00:01:40] Entendiendo que las plataformas utilizadas emiten informes sobre los datos publicados, (trabajando como una BBDD) ¿considera que son datos potenciales para la toma de decisiones de gestiones administrativas?

**Maximiliano Testi:** [00:02:28] Sí, sí, sí. Es muy importante, digamos. Y mientras más información se tenga, es mucho mejor para comercializar mejor el producto, como que uno tenga, digamos o posible producto.

**Agustina Michelini:** [00:02:44] ¿Qué porcentaje de datos aproximado la empresa digitaliza? Clientes, transacciones inmuebles etc. ¿se apunta a llegar al 100%?.

**Maximiliano Testi:** [00:03:02] Yo creo que la tendencia, sí va a cada vez más a que se levanten los porcentajes de digitalización de datos. Pero creo también que hay una gran parte de datos que siempre van a estar, no tan, digamos, procesados, sino más, por ejemplo, el boca en boca o quizás no tanto cargar a algunos clientes que ya son clientes de hace tiempo, que no hace falta tampoco digitalizar mucho. Pero sí, yo creo que la tecnología ayuda bastante la organización de un trabajo como el nuestro. Y creo que, eso sí, a medida que va pasando el tiempo la tendencia va a crecer en el guardado de esos datos.

**Agustina Michelini:** [00:03:49] ¿Cree que el uso, en las gestiones administrativas, de datos ordenados, claros, precisos (big data) puede potenciar la rentabilidad de la empresa?

**Maximiliano Testi:** [00:04:03] Sí, por supuesto. Sí, sí, por supuesto. Porque hay veces que en muchos casos, operaciones quizás se pueden realizar por detalles o se pueden caer por detalles y creo que también la utilización de esas herramientas permite llegar a muchos más clientes, así como potenciar los productos que uno ofrece. Entonces yo creo que eso sí, así mientras más organizado y más digitalizado en algunos casos mejora el rendimiento de las empresas y lo que veo que si nos ponemos a analizar los últimos cinco años la mayoría de las empresas, bueno, hay muchas inmobiliarias que por ahí son las más antiguas, que son las que tienen más de 20 30 años, pero ahí les costó un poco el cambio. Claro que las nuevas o las medianas inmobiliarias todas digitaliza y tienen el sistema operativo y van a eso a que es mucho más. Es fundamental.

**Agustina Michelini:** [00:05:16] ¿Cuál sería el beneficio ponderado de la incorporación de tecnologías? Opciones ¿porque?

- a. Eficiencia en los tiempos de gestión
- b. Mejora competitiva en el sector inmobiliario
- c. Aumento de rentabilidad de la empresa

**Maximiliano Testi:** [00:06:01] Yo creo que un aumento en la rentabilidad. Si tuviera que elegir una, me parece que esa. Pero es la utilización de los datos para que mejore la competitividad de la empresa. Por supuesto, porque como te decía, las empresas más antiguas que hay están más reacias a los cambios, van quedando atrás y se van agotando en algunos

casos. Tal cual y como que obligatoriamente los ves que después terminan realizando ese cambio y esa por decirlo entre comillas de evolución.

**Agustina Michelini:** [00:06:52] Actualmente ¿tienen una BBDD de potenciales clientes? Si no es así ¿Cree que sería de utilidad?

**Maximiliano Testi:** [00:07:04] Sí, sí, sí tenemos. O sea, eso sí, es más como en este caso, por ejemplo, yo puntualmente los tengo como más artesanalmente, digamos y siempre me tengo en la agenda o en en mi propia base de datos de clientes que quizás hoy no son. No sé, digo, por ejemplo, un comprador o un alquilado, o alguien que tenga o alguien que te dé un producto para ofrecer. Pero sí que de acá a un tiempo mediano o largo plazo podría llegar a hacerlo. Si siempre no lo tiene. Y yo creo que la mayoría tenemos.

**Agustina Michelini:** [00:07:45] El uso del big data en el mercado inmobiliario, ¿lo considera sesgado solo a grandes empresas o puede adaptarse a cualquier estructura?

**Maximiliano Testi:** [00:07:54] Yo creo que cualquiera podría adaptar su sistema. Porque hay mucha información que ya es de uso público y hay mucho manejo de datos y hay muchas empresas de software que son bastante accesibles. Entonces yo creo que es una herramienta prácticamente básica. No digo que sea indispensable porque podés realizar operaciones móviles sin tener un sistema o una gran base de datos, pero sí que es, digamos, te diría que es una herramienta muy, muy importante.

**Agustina Michelini:** [00:08:36] ¿Considera que la incorporación big data, open data al sector inmobiliario (PropTech) es una tendencia del mercado? ¿qué impacto cree conllevará?

**Maximiliano Testi:** [00:08:49] La verdad es que la información pública yo creo que siempre estuvo, que era como más difícil o un poquito más burocrático llegar. Hoy es, digamos, sigue estando la información y es un poco más accesible. Sí, creo que es que. Que sí, que sirve muchísimo. Si es una tendencia, porque la mayoría de los colegas veo que utilizan mucho más que antes. Yo creo que sí. Sí, es una tendencia.

**Agustina Michelini:** [00:09:30] En termino de recursos en su empresa, ¿considera necesaria un área para la gestión de BBDD? ¿la incorporaría como parte de una planificación estratégica?

**Maximiliano Testi:** [00:09:45] Yo creo que sí. Eso Sí. Sí, eso. Creo que cuando el flujo de clientes y de importaciones más grande de lo que uno pueda, digamos, gestionar. Yo creo que es fundamental en un mediano crecimiento tener manejo de esa información. Creo que es una herramienta que. Que tendría mucha rentabilidad para una empresa.

**Agustina Michelini:** [00:10:16] Apuntando más sobre el termino PropTech ¿Cree que la tendencia en un futuro es poder realizar transacciones 100% digitales? Contratos, Ventas Online, firmas digitales, Tasaciones particulares entre otras

**Maximiliano Testi:** [00:10:39] Sí, yo creo que producto también de la pandemia. Todo esto que estamos hablando ha crecido muchísimo y como que esa tendencia llegó como para quedarse, pero creo que nunca va a ser todo 100% digital. Eso creo que nunca, porque la gente, o sea, sé que hay muchas operaciones, incluso nosotros hemos hecho muchas operaciones que son 100% digitales. Sí, pero creo que la esencia por ahí el trabajo también es mucho la parte humana y la gente necesita también de ese trato personalizado, que por ahí hay gente más joven y gente más grande. Por la gente más grande es como que necesitan casi siempre ese trato y le gusta sentarse a hablar frente a frente. Pero la gente más joven que por ahí está más en la nueva tecnología. Pienso que igualmente en estos casos, porque por lo general es que hay gente que va a comprar el lugar donde va a vivir. Es algo que un cambio muy importante necesita de ese trato personalizado. Contestando la pregunta si es una tendencia y un que en un futuro es cada vez más digital en todo, pero siempre va a quedar la esencia del cara a cara de la persona.

**Agustina Michelini:** [00:12:08] ¿Conoce la disponibilidad de datos abiertos generados por el gobierno de la Provincia de Córdoba? ([MapasCordoba](#)) Por ejemplo, datos catastrales, geolocalización, valores de la tierra etc. De ser positivo ¿Recomendaría utilizar esta información abierta?

**Maximiliano Testi:** [00:12:18] Sí, sí, lo conozco. Se utiliza bastante, está muy bueno. Está bastante bueno por ahí. No sé qué tan. Que tan bueno es, digámoslo así, lo conozco. Sí, lo recomiendo. Y nosotros también lo lo utilizamos en algunos casos. Sé que también por ahí se presta mucho al a la falta de ética profesional en algunos casos, o a la mala fe de algunos

colegas o algunas otras personas utilizan esa información privada para captar clientes o bien operación de una manera robar clientes a otros colegas, por decirlo.

**Agustina Micheline:** [00:13:08] Si debiera elegir entre los siguientes beneficios que los datos abiertos otorgan al sector inmobiliario ¿cuál sería y por qué? Opciones

- a- Reducción de tiempos.
- b- Mejoras en la gestión.
- c- Eficacia en los procesos.
- d- Transparencia de datos.

**Maximiliano Testi:** [00:13:51] Y mira te cuento un caso puntual que quizá conteste muchas preguntas. Ayer me pasó que teníamos un lote a la venta en una zona y el propietario estaba de vacaciones y yo necesitaba saber una información exacta que no la no la tenían y tenía un cliente que estaba esperando esa información y si tenía que llamar al propietario para para preguntárselo estando de vacaciones, quizás iba a tener la respuesta. No sé, todavía la estoy esperando y eso lo puedo resolver en cinco minutos. O sea gracias a ese servicio que da, digamos, el gobierno, lo puedo resolver rápido.

**Agustina Micheline:** [00:14:40] Si todavía no incorporo las nuevas tecnologías como herramientas para su desarrollo competitivo, ¿ve factible realizarlo en el corto plazo?

**Maximiliano Testi:** [00:14:57] Sí, sí, lo veo como no sé si corto plazo, pero si mediano plazo, si lo veo. Yo creo que así que como decía anteriormente, o sea, sí o sí o en algún momento. Es como que si te vas quedando atrás y te tenés que adaptar de todo esto a nuevos cambios, porque hay muchísima competencia y el mercado es muy dinámico en algunos casos y entonces uno se tiene que adaptar a eso. Entonces yo creo que quieras o no, lo vas a tener que implementar. creo que sea a una herramienta, se están utilizando ya. Si está por ejemplo, que estamos funcionando, pero sé que hay muchas más y hay muchas más que van a venir y uno se va a tener que ir adaptando. Sí, como competencia, porque hay inmobiliarias que están muy avanzadas con eso y otras que están más atrasadas y se van notando la diferencia y los cambios y eso lo notas o se también lo terminan anotando en la rentabilidad. Ahí es cuando, uno se empieza a mover mucho más también.

## 10 Anexo 3. Datos digitales

Link a consentimientos firmados:

[https://drive.google.com/drive/folders/1eYJoi19Oa\\_5YuNU5Tg1qpXps0tvCmgRE?usp=sharing](https://drive.google.com/drive/folders/1eYJoi19Oa_5YuNU5Tg1qpXps0tvCmgRE?usp=sharing)

Link a videos de entrevistas:

[https://drive.google.com/drive/folders/1eYJoi19Oa\\_5YuNU5Tg1qpXps0tvCmgRE?usp=sharing](https://drive.google.com/drive/folders/1eYJoi19Oa_5YuNU5Tg1qpXps0tvCmgRE?usp=sharing)