

"LOS NEO DESARROLLADORES, *nuevos actores para ALCANZAR PROYECTOS más eficientes*"



Christian Gutiérrez
Ingeniero civil, Consultor, mentor y desarrollador de negocios inmobiliarios

La nueva forma de desarrollar los proyectos

El panorama hoy es de constantes cambios, donde el futuro ya está acá y requiere, además de resiliencia, templanza para tener la capacidad de mantener la calma y equilibrio en períodos más largos, siendo necesario un cambio de mindset en las organizaciones y en la forma de hacer negocios de mediano y largo plazo sumado a las tendencias y retos, la transformación digital que vive la industria abarcando desde la búsqueda del terreno y la planeación, estructuración, comercialización, financiación, gestión y coordinación, construcción y en los casos de proyectos

Continuando con la columna de Abril sobre la templanza en el negocio inmobiliario, en esta edición conectamos con la transformación digital que está revolucionando la industria inmobiliaria. ¿Cómo impactan los Neo Desarrolladores?. Vamos a explorar los desafíos y oportunidades que enfrenta el sector, así como las tecnologías emergentes que están dando forma al futuro de los proyectos inmobiliarios.

de operación inmobiliaria de corta, mediana y larga estadía como los colivings, seniors club, malls y los multifamily hoy presentes en varios países; haciendo uso de tecnologías Contech, Protech,

fintech, ifunding, legaltech, blockchain para Smart contracts y tokenización, además de nuevas Tech que siguen surgiendo que se adaptan a los modelos de negocios.

Un nuevo actor que se ha hecho popular es el de los Neo Desarrolladores, que son profesionales o firmas promotoras que integran firmas de tecnología para hacer más eficientes e inteligentes los proyectos, siendo una especie de laboratorios de datos e innovación haciendo la integración desde la planeación logrando un mayor entendimiento al momento de analizar el mercado, disminuyendo el margen de error en la selección del precio, público objetivo y producto inmobiliario solucionando necesidades reales de los usuarios, y durante la gestión, construcción y operación, se apoyan en plataformas digitales que optimizan y hacen más



"Los Neo Desarrolladores lideran la innovación en proyectos inteligentes"

fácil el manejo de insumos, materiales y suministros, aumentando la competitividad y rentabilidad con el uso de tecnologías para una manufactura de alta tecnología y automatizada para construir proyectos a escala más rápido y reduciendo costos.

Estos últimos años me he dedicado a aprender e integrar varias de las herramientas digitales en casi todas las etapas de los proyectos, buscan crear productos para el nuevo y moderno usuario que demanda proyectos inmobiliarios más innovadores, inteligentes, eficientes y seguros, amigables con el medio ambiente y pensados para el futuro de los Smart projects o cities.

Es de vital importancia enfrentar los retos y entenderlos, para poder anticiparnos y estar preparados cuando lleguen. Dar el paso inicial es

el más difícil, pero quien no inicie ahora, no hará parte de una industria con más data y mercado más demandante.

Latinoamérica ha enfrentado varios estos últimos años que vienen de diferentes direcciones. Tomemos este momento para hacer una pausa y pensar en estas oportunidades, y con algunas de las herramientas tecnológicas que mencioné previamente, entender estas situaciones y podamos prepararnos ante eventos futuros.

Los retos

El COVID-19 dejó un antes y un después en el sector inmobiliario, llevando a los desarrolladores a replantear proyectos completos, adap-

tándose a nuevas estrategias para el futuro retador tanto para la gestión de proyectos ya listos y comercializados, como en la planificación de los nuevos proyectos.

Algunos retos que vive el sector:

- Ya no son solo las tres L's (Location, Location, Location). Los comportamientos de las familias o integrantes de los hogares y la opción del trabajo remoto, influenciaron en la decisión de buscar vivienda en zonas más verdes y alejadas del ruido de la ciudad.
- Caída de las ventas por altas tasas para los préstamos e incertidumbre laboral, frenando la decisión de compra.
- Proyectos detenidos listos

para construir. Altas tasas de interés y dólar, aumentó el valor de los costos haciendo proyectos ya vendidos, no rentables.

- Incertidumbre en la planeación de nuevos proyectos. El panorama geopolítico no permite tener un panorama claro para los próximos dos o tres años.
- Burocracia en las entidades municipales. Tiempos adicionales a los planeados afectan la planificación financiera y rentabilidad del proyecto.

Entiendo. Entonces, cuáles son los decisivos en la nueva forma de hacer proyectos inmobiliarios? **N&C**

Comenta en  