



# CÓMO IMPACTA LA IA EN LA PROFESIÓN INMOBILIARIA

**Las herramientas tecnológicas están al alcance de todos, pero solo quienes perfeccionan su utilización, sacan rendimiento. La aparición de herramientas como Excel, no eliminó al analista contable; ni Photoshop al diseñador gráfico, de hecho, les permitió mejorar su trabajo como especialistas.**

*Por César Villasante.*

Un propietario particular, sin conocimientos del mercado inmobiliario, de marketing ni jurídicos, ¿será capaz de gestionar la compraventa de su casa solo con la ayuda de la Inteligencia Artificial?

Un agente inmobiliario, con herramientas de IA, ¿será capaz de consolidar su posicionamiento como experto para gestionar transacciones de inmuebles en la zona?

El particular tramita una compraventa cada muchos años; el profesional, gestiona varias operaciones cada día.

## **El futuro del agente inmobiliario con la inteligencia artificial**

La experiencia, la base de datos de contactos y de propiedades, el apoyo del equipo, la formación y el conocimiento de herramientas tecnológicas, marcan la diferenciación del agente inmobiliario frente al particular. Una diferencia

que se multiplica por el uso habitual de herramientas de IA.

Quienes ven la tecnología como una amenaza, piensan que puede reemplazar a los profesionales.

Quienes lo interpretan como una oportunidad, saben que su uso mejora la eficiencia, agiliza los plazos y aumenta la calidad del servicio.

Automatizar procesos que se hacen manualmente, permitirá mayor productividad. Procesos como la presentación de inmuebles, respuestas a emails y mensajes en redes, atención y soporte básico con chatbots, comunicación interna, análisis de datos, creación de contenidos y gestión de contratos.

La incorporación de la IA es parte del proceso de digitalización de la empresa, que será efectiva cuando se incorpore en todos los departamentos, mediante liderazgo de gerencia y formación a los agentes.

## 10 usos de la IA en el sector inmobiliario

### 1. Valoración y fijación de precios de propiedades

La IA tiene capacidad para automatizar valoraciones basadas en algoritmos que analizan miles de datos: precios de venta históricos, estado de la propiedad y el edificio, indicadores del vecindario, como nivel económico y tasa de criminalidad.

Ese análisis inmediato de información ahorra tiempo y garantiza valoraciones más precisas.

La diferenciación que proporciona el agente inmobiliario es su análisis subjetivo, basado en su conocimiento del mercado local, de las transacciones y de la tendencia.

### 2. Predicciones de mercado y estrategias de inversión mejoradas

Los algoritmos de aprendizaje automático analizan tendencias del mercado, indicadores económicos y publicaciones en redes sociales. Los inversores pueden tomar decisiones más informadas, reduciendo riesgos y maximizando la rentabilidad.

La IA para estrategias de inversión inmobiliaria ayuda con pronósticos eficientes sobre los cambios en la demanda, con análisis de big data y actualizaciones continuas.

### 3. Experiencias de cliente personalizadas (CX)

Los chatbots y asistentes virtuales impulsados por IA interactúan con los clientes en tiempo real, respondiendo consultas, dando información sobre propiedades y programando visitas.

Se mejora la experiencia de cliente al integrar lenguaje natural para comprender y responder a las consultas de los clientes, elaborar perfiles, analizar preferencias y ofrecer recomendaciones personalizadas.

### 4. Búsqueda de propiedades y recomendaciones mejoradas

Las herramientas de IA mejoran la búsqueda y recomendación de propiedades, al analizar el historial de búsqueda de los usuarios y sus preferencias, comparándolas con las de usuarios similares.

El reconocimiento virtual sirve para analizar imágenes de propiedades vistas por el cliente y proponer otras similares.

## La incorporación de la IA será efectiva cuando se generalice acompañada del liderazgo de gerencia y formación a los agentes.

### 5. Gestión eficiente de la propiedad

Los administradores de propiedades pueden usar herramientas de IA para hacer seguimiento en tiempo real. El mantenimiento predictivo, previene desperfectos y por lo tanto, quejas de los inquilinos.

También se agiliza el cobro de alquileres, se automatizan las inspecciones de propiedades y se responden las consultas de los inquilinos.

### 6. Previene el fraude y garantiza una seguridad sólida

Se mejora la seguridad de los hogares inteligentes al permitir monitorear y alertar a los propietarios sobre problemas de seguridad.

Se identifican actividades sospechosas y transacciones fraudulentas, con el uso de algoritmos de detección de anomalías y sistemas de verificación de identidad y análisis de documentos.

### 7. Marketing eficiente y orientado al cliente

La IA permite a los profesionales inmobiliarios crear estrategias de marketing más efectivas, al analizar grandes conjuntos de datos que identifican los canales y mensajes más eficaces para atraer a clientes potenciales.

Así se alcanza a la audiencia adecuada, se realizan pruebas A/B para optimizar las campañas de marketing, como emailings, publicaciones sociales y la publicidad digital.

### 8. Acelera las transacciones inmobiliarias

El análisis y revisión de contratos con IA permite extraer información de documentos legales extensos, identificando cláusulas, obligaciones y riesgos clave en los contratos, y los compara con las mejores prácticas.



## Inteligencia Artificial = procesos más ágiles, sin errores y más rápidos, menos papeleos, menos riesgo.

El proceso es más ágil, sin errores y más rápido, habilitando firma electrónica e integrando sistemas de automatización del flujo de trabajo para reducir papeleo y tareas administrativas.

### 9. Desarrollo inmobiliario sostenible y mantenimiento predictivo de propiedades

La IA optimiza los diseños de edificios para mejorar la eficiencia energética y minimizar el impacto ambiental.

Los sensores de IoT (internet de las cosas), gestionan el consumo de energía, ajustando la calefacción, refrigeración e iluminación.

Al monitorear el estado de las propiedades en tiempo real, los problemas se identifican y se abordan antes.

### 10. Gestión de leads

El seguimiento del comportamiento de los visitantes de canales online de la inmobiliaria y de los anuncios de campañas, permite identificar sus preferencias y responder mejor a sus necesidades.

La IA guarda los criterios de búsqueda, el historial de sesiones (visitas a páginas, clics, tiempo de permanencia) y los analiza para seleccionar las propiedades y servicios más relevantes para los clientes más cualificados, los que tengan intención real de comprar o vender.

*Para la fase de investigación de este artículo, se ha usado chatGPT4 y Harpa AI. La redacción se ha realizado con inteligencia humana y un procesador de texto. ■*



**César Villasante**  
CEO en Urbaniza  
Interactiva, Marketing  
for Real Estate

cesar@urbaniza.com  
urbanizainteractiva.com



# RE/



# EMPRENDE

en un sector de futuro

- ABRE TU FRANQUICIA RE/MAX -

**Nº1**  
EN EL RANKING  
DE FRANQUICIAS  
INMOBILIARIAS

**Nº1**  
RECONOCIMIENTO  
DE MARCA

**Nº1**  
EN VENTAS A  
NIVEL MUNDIAL

**+110**  
PAÍSES

**RE/MAX**  
*EN NÚMEROS*

**+45**  
AÑOS DE  
EXPERIENCIA

**+140.000**  
AGENTES

**+8.300**  
OFICINAS

**+2.000.000**  
TRANSACCIONES  
AL AÑO