

3 tendencias tecnológicas clave que transformarán al mercado inmobiliario en la siguiente década

Perspectivas tecnológicas que están transformando al mercado en México.

Por Álvaro Cepeda, Director de operaciones en TrueHome

En marzo de este año, Vivanuncios, el portal inmobiliario de Ebay, [reveló datos interesantes](#) que el sector inmobiliario debe tener muy presentes. De acuerdo con su análisis, las búsquedas de bienes raíces por internet en México incrementaron en un 27% con respecto a 2018. Este aumento mueve considerablemente el indicador que la misma compañía compartió el año pasado en el que solo 5% de los 63 millones de internautas usaban la red para adquirir una casa o departamento.

Estas cifras nos indican cómo la tecnología se ha convertido en una pieza clave para el futuro del negocio. Por este motivo, y con el objetivo de no ser rebasados por las nuevas necesidades del mercado, es importante tener presentes las nuevas herramientas, dinámicas y tendencias que marcarán el futuro del sector inmobiliario.

Realidad Virtual

El desarrollo de la realidad virtual y la realidad aumentada permiten acercar los inmuebles a los posibles compradores de una manera muy atractiva y cómoda. Esta tecnología ofrece la posibilidad de brindar información adicional a la visualización de la propiedad, aunado a notas explicativas o links que pueden ser añadidos a un tour virtual para empoderar aún más al comprador. Inclusive, en algunos casos se puede explorar virtualmente una casa dando doble click sobre el mármol de la cocina para consultar su marca y precio, de igual forma con otros acabados o elementos decorativos.

Este tipo de herramientas cambian la dinámica tradicional, la cual se caracterizaba en que el comprador tenía acceso limitado a la información a detalle de una casa o departamento; ahora la experiencia de quienes compran se enriquece mientras que el rol del agente inmobiliario se redefine como el de un asesor de confianza más que como el “guardián” de todo el proceso.

Big Data

Las posibilidades que ofrece el almacenamiento, análisis y procesamiento de datos en el sector inmobiliario son muy valiosas. Si hablamos de beneficios para los compradores, las inmobiliarias de nueva generación podemos echar mano de esta tecnología para aumentar el valor de nuestros servicios. Por ejemplo, **Truehome** es una inmobiliaria que cuenta con una plataforma de



valuación exclusiva -optimizada por un algoritmo- para determinar el mejor precio de venta de una propiedad en relación al mercado, resultando en un proceso de venta más efectivo.

Por otro lado, y de acuerdo con el estudio HSBC Beyond the Bricks 2018, el Big Data está impactando en las tres etapas del proceso de compra de una vivienda: búsqueda, financiamiento y compra, lo cual sin duda debe tener nuestra atención como empresas inmobiliarias.

Inteligencia Artificial

De acuerdo con predicciones de [PwC](#), para 2030 la innovación basada en Inteligencia Artificial contribuirá a un crecimiento del 11.3% en el PIB de Alemania. Esto nos da una referencia clara sobre el impacto que tendrá esta tecnología en los próximos años en la economía a nivel global.

En el caso de las bienes raíces -en específico los portales inmobiliarios-, este tipo de herramientas serán cada vez más útiles si hablamos del perfilamiento de posibles clientes; gracias a la IA, es posible hacer recomendaciones basadas en sus intereses, búsquedas o sitios visitados. Si se trata de alguien que compra una propiedad por primera vez, las herramientas de marketing digital basadas en esta tecnología pueden ofrecer una propiedad con un perfil más genérico que haya funcionado bien con clientes anteriores con características similares a las de este comprador.

Otro ejemplo, es la utilización de inteligencia artificial para analizar imágenes de los inmuebles y, a partir de ello, generar descripciones y etiquetas de forma automática. Esto, además de representar ahorro de tiempo para el staff de un portal de compra-venta de propiedades, permite clasificar las casas y departamentos de forma mucho más eficiente.

El panorama de innovación tecnológica del sector inmobiliario es sumamente alentador no sólo por el nivel de adopción y penetración del internet sino también por el rápido desarrollo de nuevas herramientas que enriquecen la experiencia de los compradores y, al mismo tiempo, generan mejor *business intelligence*.

###

Sobre TrueHome

TrueHome es una empresa inmobiliaria con una nueva propuesta en el mercado mexicano que, a través de un modelo híbrido que combina tecnología y asesoría personalizada, ayuda a las personas a vender su propiedad por un precio justo. **TrueHome** está enfocado en el servicio al cliente con el propósito de darles la mejor experiencia de principio a fin; además, cuenta con una plataforma inteligente exclusiva que permite ofrecer una valuación gratuita para su propiedad. **TrueHome** cuenta con planes que se adaptan a las necesidades de cada cliente, acompañándolos durante todo el proceso: desde la contratación, publicación y promoción, hasta la venta de su propiedad. **TrueHome** opera en la CDMX y en algunas zonas del Estado de México y pronto llegará a más ciudades de la República Mexicana.

Visítanos y síguenos en:

Portal Web: <https://www.truehome.com.mx/>



Facebook: <https://www.facebook.com/TrueHomeMx/>

Instagram: <https://www.instagram.com/truehomemx/>

Contacto para prensa

Another Company

Oscar Fiesco

oscar@another.co

M.: 55 2942 5573

Maximiliano Cervantes

maximiliano.cervantes@another.co

M.: 55 3233 3219