



## Los algoritmos dictan la forma de comprar y vender inmuebles: ¿cómo lo hacen?

CIUDAD DE MÉXICO. 13 de septiembre de 2022.- La inteligencia artificial (IA) y el uso de algoritmos a nivel empresarial es una realidad. Según datos de [Forrester](#), el 80% de las empresas en el mundo prevén que al interior de su organización se incremente notablemente el uso de la Inteligencia Artificial hacia 2024.

El sector del Real Estate no es ajeno a lo anterior, al contrario, la digitalización ha permeado de forma importante en la forma de construir y desarrollar bienes inmuebles, tanto a modo de inversión como para su uso particular.

En DD360 consideramos que es fundamental detonar al sector y revolucionar la forma en la que se llevan a cabo los procesos de construcción mediante tecnología y el uso de herramientas como la inteligencia artificial y la automatización mediante algoritmos.

- ¿Cómo hacerlo posible?

Hoy en día, se requiere que los inversores del sector inmobiliario se deshagan del papeleo tradicional y acudan a un aliado tecnológico que les brinde un *one-stop-shop* para agilizar todos los procesos mediante algoritmos, como la búsqueda del crédito, la proyección, y el manejo de la propiedad mediante la venta y/o renta de la misma.

La inteligencia artificial hace su primera aparición al momento de buscar la zona óptima para desarrollar el inmueble. Para ello se recolectan datos, los cuales se actualizan en tiempo real, para crear un motor de búsqueda que se nutre de manera diaria.

Ahí, existen herramientas como Monopolio, que con toda la información disponible, recopilada de diversas fuentes como la Secretaría de Movilidad y plataformas digitales de compra-venta de inmuebles, permite ver los niveles de precios de las diversas zonas de la ciudad y el nivel de apreciación que cada una de ellas tiene.

De este modo es más fácil definir en dónde se puede comprar y/o construir para rentar, para vender o simplemente para habitar.

Posteriormente, ese motor de valuación digital realiza una proyección del desarrollo a futuro considerando diversos factores de la zona como el *cap rate*, es decir, el promedio en el que los departamentos construidos se pueden rentar; la plusvalía pronosticada; la densidad demográfica del área; el nivel de intensidad comercial; y el presupuesto participativo de otras obras a la redonda que pueden generar plusvalía.



Todos estos factores definen el nivel de apreciación de la zona y del inmueble, filtrando en gran medida las opciones para elegir el lugar de desarrollo con información más fundamentada en datos reales.

- ¿Y para obtener un crédito?

Ya definido lo anterior, es necesario conseguir el financiamiento para construir ese desarrollo. Es ahí en donde se requiere de una plataforma que agilice el proceso de la solicitud de préstamos, además de que permita al inversor saber cuánto puede pagar dependiendo de su historial crediticio, nivel de ingresos y desde luego, con base en el rendimiento que obtendrá del inmueble a desarrollar.

De esa forma, en minutos, el desarrollador obtendrá una oferta detallada sobre el monto pre-aprobado para un crédito hipotecario y qué tipo de propiedad le conviene desarrollar con esos recursos. Entonces, se le indica a detalle cuánto pagaría al mes, y cuántos departamentos o qué tipo de casa le conviene construir con ese monto. De ese modo se puede saber cuál sería el precio promedio en el que podría rentar o vender las unidades.

Todo lo anterior, con cualquier institución tradicional implicaría procesos que tardan meses. Por el contrario, la digitalización y el uso de algoritmos permite que ese tiempo se reduzca a semanas y que las valuaciones tarden apenas unos minutos.

*“La tecnología tiene un alto nivel de injerencia en todas las etapas de un desarrollo inmobiliario, La IA te puede determinar en minutos cuál es la mejor ubicación, el análisis de en cuánto puedes vender y qué tipo de desarrollo puedes construir, además de que te da un estimado de cuánto va a medir cada departamento y las características ideales para hacerlos más funcionales y rentables”,* señala David Pacheco CTO de DD360.

- Invertir en tecnología, una necesidad

Para lograr lo anterior es importante que cada vez más compañías se atrevan a invertir en la implementación de tecnología y soluciones digitales. Por ejemplo, DD360 recientemente levantó una ronda de inversión por 91 millones de dólares que la firma utilizará para el desarrollo de sus soluciones digitales enfocadas en el mercado inmobiliario residencial y la expansión de su portafolio en el mercado de créditos.

*“Estamos enfocados en crecer nuestro equipo de tecnología y de desarrollo de soluciones para detonar el sector y revolucionar la forma en la que se construyen bienes inmuebles en México. Tenemos un equipo de ingeniería de más de 46 elementos en toda Latinoamérica y nuestro objetivo es crecer aún más ese equipo, al cual consideramos fundamental para seguir*



*operando y generando un cambio sustancial para inversores, desarrolladores y compradores de vivienda en el país”, concluyó David Pacheco.*

####

### **Sobre DD360**

DD360 es una plataforma online de financiamiento y gestión de proyectos residenciales, que opera créditos puente y pre-puente para desarrolladores, así como créditos hipotecarios para consumidores finales. Ha financiado más de 115 desarrollos construidos y comercializados en aproximadamente 4 años dentro del mercado de las finanzas e inversiones inmobiliarias. Con sede en la Ciudad de México, DD360 tiene el objetivo de ofrecer la mejor experiencia inmobiliaria en México, basada en tecnología. La firma participa en los mejores proyectos residenciales de la ciudad y ayuda a los desarrolladores a financiar y posicionar sus inmuebles. A través de su ecosistema digital, apoya a los desarrolladores desde el pre-financiamiento del proyecto hasta la comercialización de las unidades residenciales, todo mediante soluciones tecnológicas de vanguardia, rompiendo así el esquema tradicional de los créditos del sector inmobiliario.

### **Contacto para prensa**

another México

Ahtziri Rangel

[ahtziri.rangel@another.co](mailto:ahtziri.rangel@another.co)

55 1395 6970