

Las inmobiliarias y el futuro digital

El negocio inmobiliario está atravesando un cambio de época, encontrándose ante el desafío de incorporar tecnología a su negocio

El negocio inmobiliario está atravesando un cambio de época, encontrándose ante el desafío de incorporar tecnología a su negocio.

En efecto, se trata de dar valor agregado a la actividad, y hoy en día deben adecuarse los servicios inmobiliarios a los nuevos tiempos, y sumar tecnología, a riesgo de quedar obsoletos.

Día a día surgen nuevas Fintech, startups que buscan ganar mercado, copando incluso el mercado que se encuentra bajo las grandes firmas, pero al ser estas últimas lentas o reacias a adecuarse a las nuevas tecnologías, corren el serio riesgo de ser opacadas por las Fintech.

Hoy en día el negocio inmobiliario no es más la sumatoria de edificios, construcciones y personas. Debe ser pensado como un servicio integral, donde confluyen la robotización y automatización de los procesos, se está ante edificios inteligentes, y el negocio inmobiliario no se limita simplemente a quien compra o alquila una vivienda para habitar.

Los avances que deben enfrentar las inmobiliarias o corredores inmobiliarios son dos, principalmente, para no quedar desactualizadas o atrasadas.

El primero, constituirse en Fintech inmobiliarios, ofreciendo de esta manera nuevos canales de participación con el público consumidor, y otorgando, también, la posibilidad de financiar las operaciones a través de la propia inmobiliaria.

En segundo término, automatizar los procesos, dejando de lado aquellas prácticas que ralentizan la actividad, y quedaron obsoletas, y no hacen más que crear el ámbito propicio para la comisión de errores.

Estas nuevas startups pueden suponer una amenaza o desafío para las inmobiliarias, o una oportunidad. En efecto, pueden suponer la oportunidad para las tradicionales inmobiliarias de sumarse o asociarse a estas startups, convertirse en clientes o invertir en ellas.

La automatización de los procesos constituye otro desafío que deberán enfrentar las inmobiliarias. La utilización de software para facilitar y simplificar la tarea se hace necesaria. Existen aún muchas inmobiliarias, en su gran mayoría podría decirse, que conservan en formato papel contratos, documentación sensible del negocio, donde su manipulación o archivado puede volver lenta la tarea, y hasta fomentar la proliferación de errores.

Sin lugar a dudas el futuro del negocio inmobiliario es cambiante, con la ineludible necesidad de sumarse a la tendencia en aumento de las Fintech, y con la prioridad de automatizar los procesos. Estos cambios generarán que los profesionales deban prepararse adecuadamente para hacer frente a esta evolución, como así también los empleados, quienes deberán estar instruidos en el manejo de las nuevas tecnologías.

El futuro ya está aquí, y a riesgo de que los emprendimientos se vuelvan obsoletos, es necesaria la adecuación.

*Dagostino Ferrari inmobiliaria en Rosario, Santa Fe, República Argentina ya está incorporando nuevas tecnologías a su negocio, ofreciendo a través de su sitio web una variedad de posibilidades que acercan a los clientes al servicio que buscan de manera ágil y dinámica.

Datos de contacto:

Daniel Waisman
0341 6429642

Nota de prensa publicada en: [Rosario](#)

Categorías: [Inmobiliaria Marketing E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>