

## **Cada vivienda en venta o alquiler se repite 10 veces de media en los anuncios de internet**

**Los propietarios publican la misma vivienda en distintas plataformas, para acelerar la operación, pero la estrategia puede ser contraproducente si dificulta la tarea a los compradores. Gracias a la inteligencia artificial, Reatia elimina los duplicados, ahorra dos horas diarias de trabajo a los profesionales y ofrece otra información de valor añadido**

La compraventa de viviendas es agotadora: navegar entre miles de anuncios, identificar las características reales, saber cuál es el mejor precio (o el más justo para esa propiedad), dedicar horas a buscar y comparar, etc. Es cierto que la llegada de los anuncios inmobiliarios online agiliza el proceso, que ahora es posible realizar desde casa y sin moverse de la silla, pero también ha multiplicado las opciones, y muchas veces para el usuario navegar entre las distintas plataformas de anuncios es un proceso especialmente árido.

Según estimaciones de Reatia, la startup portuguesa de Inteligencia Artificial para el sector proptech que opera en España dando servicio a agencias inmobiliarias y agentes independientes, cada vivienda en venta o alquiler en internet aparece en una media de diez anuncios distintos, lo que dificulta aún más encontrar esa casa ideal.

"En ocasiones vemos en distintas webs de anuncios inmobiliarios exactamente el mismo anuncio con las mismas características o fotografías, pero no siempre son idénticos o con el mismo precio. Por otro lado, cada plataforma tiene un formato y una manera diferente de organizar la información, por lo que el usuario puede pensar que está ante varias viviendas diferentes cuando en realidad es la misma. Los agentes inmobiliarios pueden dedicar su tiempo a tareas más productivas ya que la inteligencia artificial les permite generar informes personalizados y análisis predictivos para poder asesorar mejor a sus clientes", explica Hugo Venâncio, fundador y CEO de Reatia.

La tecnología de Reatia permite, mediante un algoritmo propio que utiliza inteligencia artificial y machine learning, identificar las distintas características de cada vivienda (desde tamaño hasta orientación, número de habitaciones o años de construcción) y de duplicar todos esos anuncios dispares en un listado limpio y ordenado en pocos segundos, ahorrando un tiempo precioso (hasta dos horas) a los agentes inmobiliarios.

Tratar de forma agregada todos estos datos permite a la herramienta desarrollar informes personalizados y realizar análisis predictivos. De esta forma, los profesionales pueden asesorar a sus clientes, no solo con el conocimiento que proporciona su experiencia profesional, sino también con la solvencia del big data.

4 claves para encontrar lo que el usuario busca:

### Precio de la vivienda por superficie 'real'

Al contrario de lo que se suele aconsejar, que es la comparación del precio de los inmuebles por metro cuadrado, es más importante tener en cuenta la tipología. En los anuncios es muy raro que aparezcan los datos correctos de las propiedades -existen diferencias entre "superficie total", o "superficie construida" que pueden marcar una gran diferencia en el precio por metro cuadrado-. Es necesario asegurarse de contar con las cifras oficiales (en escrituras o en registro) de la casa antes de poder valorar.

### Evolución del mercado inmobiliario en el barrio o distrito

Es importante saber cómo ha cambiado el mercado inmobiliario en el área donde se está considerando comprar / vender una vivienda los últimos meses: el número de propiedades disponibles, así como los precios finales de venta pueden dar una idea de si hay demanda en la zona o no, y si es el momento adecuado para comprar o vender o se debería esperar.

### Oferta de mercado de viviendas similares

Aunque se tenga una idea muy concreta de lo que se busca o el precio al que se quiere vender la casa, es muy importante hacer un análisis detenido de la oferta en la zona circundante. Y también conocer el estado de esas viviendas, por ejemplo: casa para rehabilitar, casa usada y nueva; o con ascensor o sin, pueden ser parámetros importantes para definir el valor más apropiado para comprar o vender.

### Puntos de interés cercanos a la propiedad

El tipo de equipamiento, como supermercados, colegios y servicios que existen cerca de la vivienda también son características muy relevantes que pueden potenciar o devaluar una propiedad. Tener claro qué puntos de interés son los más importantes es fundamental para encontrar la casa ideal. Si por el contrario se está intentando vender, la proximidad a estos puntos de interés puede mejorar enormemente la evaluación de la propiedad.

### **Datos de contacto:**

Reatia

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

Categorías: [Nacional Inmobiliaria](#) [Inteligencia Artificial y Robótica](#) [E-Commerce](#) [Construcción y Materiales](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>