

El sector inmobiliario apuesta por la IA y multiplicará por 10 la inversión en los próximos 5 años, según Gibobs.com

El 47% de las compañías del sector prevé invertir entre un 1% y un 5% de sus ingresos en digitalización, mientras que un 29% estima invertir más de un 5% de sus ingresos, lo que supone un aumento en cuatro puntos de las previsiones del año anterior

El mercado inmobiliario está dando pasos significativos en cuanto a transformación digital se refiere. De hecho, el 47% de las compañías del sector prevé invertir entre un 1% y un 5% de sus ingresos en digitalización, mientras que un 29% estima invertir más del 5% de sus ingresos, lo que supone un aumento en cuatro puntos de las previsiones del año anterior*. Y parece que, en un futuro, la inversión será más grande todavía.

En este sentido, el mercado estará marcado en los próximos años por herramientas como el Big data o la Inteligencia Artificial, tecnologías que ayudarán a mejorar los procesos y reducir los tiempos de gestión, lo que beneficia a todos los actores involucrados: particulares, negocios y financiadores, al agilizar y optimizar procesos que antes quitaban mucho tiempo y añadían mucha incertidumbre y complejidad a los procesos.

En concreto, la inteligencia artificial se ha posicionado como una tecnología cada vez más usada por las empresas del sector inmobiliario. Así, el 15% de estas ya utilizan la IA, 3 puntos por encima de la media nacional, lo que lo convierte en el quinto sector con un mayor uso de esta tecnología. En el contexto del big data, el inmobiliario español destaca por ser el sector que cuenta con la mayor proporción de empresas que lo utilizan, con un porcentaje significativo de aproximadamente dos de cada tres (63%) empresas que han integrado esta tecnología en sus operaciones**.

"Gracias a herramientas como el Big Data o la IA, el sector ha dado un giro de 180 grados, permitiéndonos analizar grandes volúmenes de datos, identificar patrones y tendencias, y tomar decisiones más informadas y precisas. De esta manera, no solo se mejora la eficiencia y la efectividad de los procesos, sino que también se ofrece a los clientes una experiencia más personalizada y enriquecedora, simplificando la búsqueda de su propiedad ideal y optimizando cada etapa del proceso de compra", señala Juan Benavides, CTO de Gibobs.com.

Desde Gibobs.com, -la plataforma de intermediación financiera de referencia en el sector inmobiliario que consigue las mejores condiciones del mercado para las hipotecas de los particulares y de préstamo promotor para mercantiles- analizan estas dos tendencias y desgranar cuáles serán sus posibles aplicaciones dentro del sector inmobiliario:

El futuro pasa por el procesamiento de información gracias al big data

En el mercado inmobiliario se maneja mucha información que hay que clasificar para su posterior análisis. Gracias al big data todo este proceso se agiliza, consiguiendo en cuestión de segundos cruzar información relevante, como por ejemplo ver a las compañías del sector hacia dónde está yendo el mercado, cómo evoluciona el precio de la vivienda, cuáles son los barrios que están de moda, etc., todo ello permite ofrecer una información muy relevante al comprador de vivienda; más ajustada a sus gustos y necesidades, lo que permite descartar rápidamente todas aquellas características que no le encajen e invertir mejor su tiempo buscando viviendas.

Además, este análisis de las tendencias del mercado también ayuda a los equipos a observar mejor qué es lo que buscan los usuarios, permitiéndoles centrar sus esfuerzos en ofrecer información más relevante sobre aquellos temas que realmente interesan al usuario

Reducir la carga de trabajo y optimizar tiempos es posible gracias a la Inteligencia Artificial

Las nuevas herramientas basadas en IA están consiguiendo no solo reducir las cargas de trabajo de los equipos, sino también están ayudando a que sean mucho más productivos. Aplicado al sector inmobiliario, "en Gibobs.com hacemos uso de la Inteligencia Artificial para hacer un "match" mucho más preciso entre posibles compradores de una vivienda con el banco y la hipoteca que más se ajuste a sus necesidades. Esto hace que ambos agentes ganen, pues el usuario encontrará la mejor oferta para ellos, mientras que el banco encontrará al mejor usuario que se adapte a lo que él busca como cliente. Por ello, es importante no solo contar con mucha información, sino con una herramienta potente que pueda procesarla de la mejor forma posible para que se pueda unir de forma más rápida y ágil, evitando así que el proceso se vuelva largo y tedioso".

De igual manera, con la IA se pueden hacer comprobaciones de la documentación necesaria para la adquisición de una hipoteca, ya que puede revisar documentación como DNI, vida laboral, ingresos, etc., para buscar posibles problemas como puede ser algún error hasta falsificaciones y/o fraudes, todo ello en cuestión de segundos.

Y lo mismo ocurre con la propia vivienda que se quiera comprar. A la hora de la tasación, se puede enviar a un equipo para que tome fotografías de la vivienda que después pueden ser analizadas por una IA para comprobar si la casa tiene algún desperfecto, lo que ayuda en el proceso de tasación.

De hecho, las grandes empresas están invirtiendo cada vez más en herramientas de Inteligencia Artificial, por lo que cada vez se están desarrollando más pilotos que poco a poco se van a ir convirtiendo en proyectos más grandes, que podrán implementar tanto bancos y grandes entidades como promotoras, constructoras, plataformas de financiación o tasadoras, entre otras. Así, es probable que la inversión se multiplique por 10 en los próximos 5 años.

"Herramientas como estas nos permiten procesar gran volumen de información en poco tiempo, lo que ayuda a tomar mejores decisiones, mucho más precisas, ofreciendo un servicio personalizado y adaptado a las necesidades de cada cliente, optimizando tiempos y haciendo que los procesos cada

vez sean menos tediosos y complicados", analiza Benavides. "Todo ello sin perder de vista que la tecnología debe ser siempre un complemento dentro de la experiencia del usuario, especialmente en el sector inmobiliario, donde el toque humano y la atención personalizada son esenciales para brindar un servicio excepcional a los clientes".

* Según datos del CBRE, gestor de inversiones inmobiliarias más grande del mundo

** Estudio realizado por el Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad

Datos de contacto:

Gibobs.com

Gibobs.com

916611737

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

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Inteligencia Artificial y Robótica](#) [Innovación Tecnológica](#) [Actualidad Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>