

La escasez de vivienda daña a las inmobiliarias: sólo dos inmuebles nuevos al mes por agencia, según Hanok

La oferta de inmuebles en venta se ha reducido un 25% en 2024 frente a la demanda que ha aumentado un 33%, una descompensación que afecta al negocio inmobiliario. Hanok, mediante su unidad Hanok Data, ha creado una solución tecnológica innovadora basada en IA para que las inmobiliarias obtengan mayor oportunidad de captación

La falta de vivienda en España repercute directamente a las inmobiliarias; hay cerca de 60.000 agencias para captar 140.000 propiedades que se ponen a la venta al mes, dos inmuebles por agencia. Hanok ha desarrollado un producto de captación propio basado en data que pone en contacto a propietarios que tengan un interés real en vender su casa con los agentes de la zona para mejorar el retorno de la inversión de las inmobiliarias.

"El principal problema de las inmobiliarias es la poca oferta residencial disponible, por este motivo hemos creado un canal de captación para poner en contacto a propietarios interesados en la venta de su vivienda con las agencias de la zona antes de que salgan al mercado", explica Asier Balza, Director de Operaciones y cofundador de Hanok Agency.

Un 36% del total de los propietarios que nos llegan quieren vender su vivienda y casi un 20% desea hacerlo cuanto antes. "El valor añadido de nuestra solución parte de que al propietario le ofrecemos información detallada sobre su inmueble de manera gratuita como el precio medio de venta y alquiler de la zona, la comparativa con otros inmuebles de características similares vendidos y alquilados en el barrio así como la cercanía a los servicios", detalla Balza.

Mediante tecnologías como la Inteligencia Artificial y el Machine Learning, logran filtrar a los interesados en la venta de su propiedad, clasificando por provincia, código postal, características y estado, así como la urgencia de la operación. "En Hanok somos expertos en marketing inmobiliario, identificamos los puntos de dolor del sector y desarrollamos soluciones ad-hoc", apunta Balza. "El feedback está siendo muy positivo, en un mes hemos dado servicio a diez agencias, cifra que esperamos triplicar a cierre del año hasta convertirnos en la principal red de captación de propietarios nacional".

Así, Hanok, la agencia de marketing y comunicación especializada en el sector real estate, da un paso más en el desarrollo de productos tecnológicos basados en el dato con el fin de aportar valor a un mercado tradicional que necesita seguir evolucionando digitalmente.

Datos de contacto:

Maria Morgado
CCO HANOK

613071114

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

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Marketing](#) [Madrid](#) [Andalucía](#) [Valencia](#) [Castilla y León](#) [Castilla La Mancha](#) [Innovación](#)
[Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>