



La tecnología y el filtrado de clientes reducen un 40% las visitas a viviendas en venta

- Hace 10 años, visitábamos 14 viviendas, de media, antes de adquirir una vivienda. Hoy hacemos tan solo 10 visitas

Martes, 02 de octubre de 2023.- El sector inmobiliario en España está experimentando un cambio significativo en la forma en que los compradores eligen sus viviendas, según Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria. En un período de tan solo una década, **el número de viviendas que un comprador promedio visita antes de tomar una decisión definitiva se ha reducido casi a la mitad**, disminuyendo de un promedio de 14 visitas a menos de 10.

El motivo de este cambio tan drástico se debe, en opinión del directivo de Alfa Inmobiliaria, a dos cuestiones importantes. Por un lado, **por la facilidad que han introducido las nuevas tecnologías y las plataformas inmobiliarias**, que han permitido que los compradores obtengan una impresión mucho más precisa de las propiedades antes de visitarlas físicamente. Las imágenes de alta calidad, los recorridos virtuales, los reels en redes sociales, y la información detallada disponible online 24/7 ofrecen a los compradores una visión muy realista de las viviendas, ahorrando tiempo tanto a compradores como a vendedores.

De hecho, “muchos compradores están aprovechando las comodidades del mercado para explorar propiedades en áreas que antes no habían considerado, incluso cuando ya tenían una zona de preferencia definida” añade Duque. Este dato señala que los compradores están dispuestos a explorar una mayor variedad de opciones antes de tomar una decisión final.

El otro motivo de este cambio es un filtrado más profesional y cuidadoso de la capacidad de financiación del comprador. Al mostrar propiedades únicamente a aquellos con la capacidad real de compra, se reduce significativamente la pérdida de tiempo y expectativas en visitas infructuosas. Además, este enfoque contribuye a minimizar el acceso de curiosos o personas no calificadas, y a dirigir los esfuerzos hacia compradores financieramente aptos para concretar una transacción. “En esta cuestión, las grandes cadenas como Alfa Inmobiliaria hemos asumido un papel crucial en la gestión de visitas y en el proceso de compra en sí” añade Duque.

Mirando al futuro:

Entre los principales avances que Alfa Inmobiliaria espera, y en los que ya trabaja, destacan: el uso generalizado de la **Realidad Aumentada (RA) y la Realidad Virtual (RV)**, que permite a los compradores realizar recorridos virtuales desde la comodidad de sus hogares. “Esto es especialmente útil para viviendas de segunda mano, ya que los compradores pueden explorar cada rincón y recoveco de una propiedad antes de decidirse a hacer una

visita física” añade Duque; **Aplicaciones de reconocimiento de imágenes**, que utilizan la tecnología de inteligencia artificial para reconocer elementos en imágenes y proporcionar información adicional sobre la propiedad. “Un comprador podría tomar una foto de una fachada y recibir información sobre la antigüedad del edificio, su historial de mantenimiento o incluso estimaciones de valor” aporta el directivo de Alfa Inmobiliaria; **Inteligencia Artificial (IA)**, “Las plataformas pueden aprender de las preferencias de un comprador y sugerir propiedades que se ajusten a sus gustos y necesidades específicas” añade, etc.

Las nuevas tecnologías han demostrado su poder transformando la forma en que se lleva a cabo la compraventa de viviendas de segunda mano al hacer que el proceso sea más eficiente, accesible y transparente. “Sin embargo, aún nos queda mucho por ver” afirma el experto de Alfa Inmobiliaria.

Acerca de Alfa Inmobiliaria:

Los orígenes de Alfa Inmobiliaria se sitúan a principios de los 90, cuando un grupo de profesionales del sector inmobiliario se unió para desarrollar sistemas de trabajo conjunto de una red inmobiliaria, y así crearon sistemas de venta, captación, retribución para los comerciales, etc. Fruto de esta experiencia acumulada, se crea en 1.996 Alfa Inmobiliaria, con el objetivo de crear una red inmobiliaria nacional.

Actualmente, la red Alfa Inmobiliaria cuenta con un total de 222 oficinas operativas, de las que 115 están en España, 106 en México, y otros puntos de venta en Francia y República Dominicana. Cuenta con más de 25 años en el sector y está estructurada como una corporación de Servicios Inmobiliarios Integrales que ofrece a sus clientes una total garantía en las transacciones.

Para más información: Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACIÓN
Telf. 91 434 8229 / 619 98 33 10
projas@allegra-comunicacion.es