

¿En qué puede ayudarte la IA si estás buscando una nueva casa?

La inteligencia artificial o IA ha avanzado significativamente en el sector inmobiliario, ofreciendo herramientas y recursos sencillos que mejoran la experiencia de la búsqueda de un departamento o de una casa.

Sin embargo, la pregunta acerca de si la IA va a reemplazar por completo los servicios de un corredor inmobiliario es compleja.

A continuación te brindamos datos sobre en qué está ayudando la IA a quien desea mudarse, y qué funciones del corredor inmobiliario –de carne y hueso– son todavía centrales.

. **Búsqueda personalizada**

La IA es capaz de filtrar las propiedades publicadas online por barrio, zona, cantidad de metros cuadrados, amenities, número de habitaciones y otros parámetros.

Eso permite encontrar las opciones que más se ajustan a los deseos de la futura compradora o del potencial adquirente. Además, la IA lo hace de un modo realmente veloz.



. **Análisis de datos**

Las herramientas internas de la IA están en condiciones de analizar las tendencias del mercado, brindando información sobre precios, tasaciones y áreas que se ponen de moda. Con esos datos es más factible tomar decisiones acertadas.

. **Visitas virtuales**

En algunos casos, la IA facilita los recorridos virtuales y las visualizaciones en 3D. Eso ayuda a explorar distintas viviendas desde una computadora, una notebook o un teléfono celular, con total comodidad y seguridad.



. Seguimiento

Con el auxilio de la IA es más sencillo ordenar la información que se va acumulando sobre propiedades visitadas o a visitar, números de WhatsApp y de teléfonos de las inmobiliarias, particularidades de cada vivienda y otros. También es útil para generar alertas y recordatorios.

Las limitaciones de la IA

. Interacción humana

La compra de una casa o de un departamento destinado a vivienda es una decisión emocional significativa. El corredor ofrece al comprador contención y empatía, aspectos que la IA no logra replicar.

En un proceso de compraventa, la interacción humana es central para construir confianza y comprender las necesidades

particulares de cada cliente.

. **Conocimiento local**

El corredor inmobiliario serio, profesional y actualizado posee un conocimiento profundo del mercado local.

Sabe cómo son los barrios y si cuentan con los servicios esenciales: colegios, centros comerciales, clínicas y centros de diagnóstico, medios de transporte.

También, si existen otros atractivos: cines, teatros, museos, polos gastronómicos con bares, cafeterías y restaurantes. Sumado a ello, el corredor comparte siempre sus experiencias personales en su asesoramiento, algo sumamente valioso e inexistente entre las prestaciones de la IA.



. Negociación

La negociación –todos los saben– es una parte vital del proceso de adquisición de una casa o de un departamento nuevo o usado, grande o pequeño.

El corredor con trayectoria es un experto en el sutil arte de negociar. Y no solo el precio, sino también las condiciones. De ese modo, es capaz de ofrecer el mejor trato para sus clientes.

La IA, al día de hoy, no posee las condiciones como para reemplazar esa habilidad humana en situaciones de negociación que, por otra parte, son siempre presenciales y cara a cara.

. Orientación legal y financiera

Los aspectos legales –títulos de propiedad, inhibiciones, juicios sucesorios entre hermanos– y los financieros asociados inevitablemente a toda compra, son un tema que el corredor conoce como muy pocos.

Si bien la IA está en condiciones de ofrecer datos acerca de esos temas, ellos siempre serán generales y no específicos. Y no pueden ser considerados como un auténtico asesoramiento.

El pensamiento de Bill Gates

Bill Gates, el empresario estadounidense fundador de Microsoft, dijo en una ocasión acerca del avance de la IA: “Pasará mucho tiempo antes de que las máquinas igualen a los humanos con el tipo de juicio que ejercemos en muchas áreas diferentes... Creo que es un problema con solución”.

IA más corredor inmobiliario

Para quien piense en mudarse, la mejor estrategia es utilizar

la IA como una herramienta complementaria del servicio que brinda el corredor.

Y elegir al corredor inmobiliario en base a recomendaciones de amigos y familiares, o de vecinos que vivan en la zona o el barrio al que la persona desea irse a vivir.