

A yellow outline of a house is positioned on the left side of the slide. The house shape is simple, with a vertical left wall, a horizontal bottom wall, a vertical right wall, and a diagonal roofline connecting the top of the left wall to the top of the right wall. The background behind the house is a dark blue, textured surface that resembles a satellite or aerial view of a landscape.

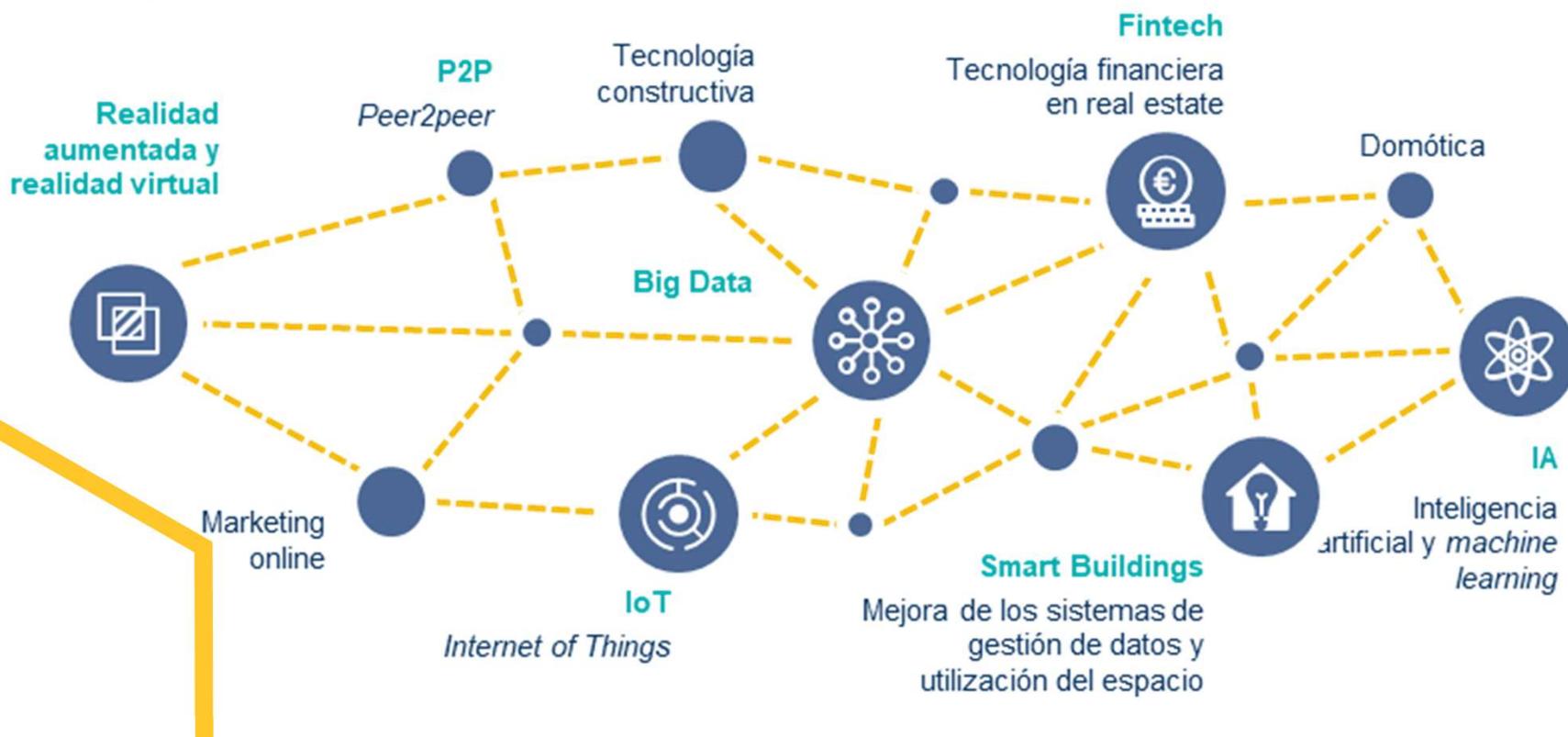
Conectando la tecnología con el sector inmobiliario

Transformación digital

- La gestión de nuestros negocios ha ido evolucionando de forma drástica en los últimos tiempos.
- Los cambios cada vez son más rápidos no solo a nivel tecnológico sino también a nivel de sociedad y de comunicación. Sin la tecnología correcta no podremos adaptarnos a estos cambios.

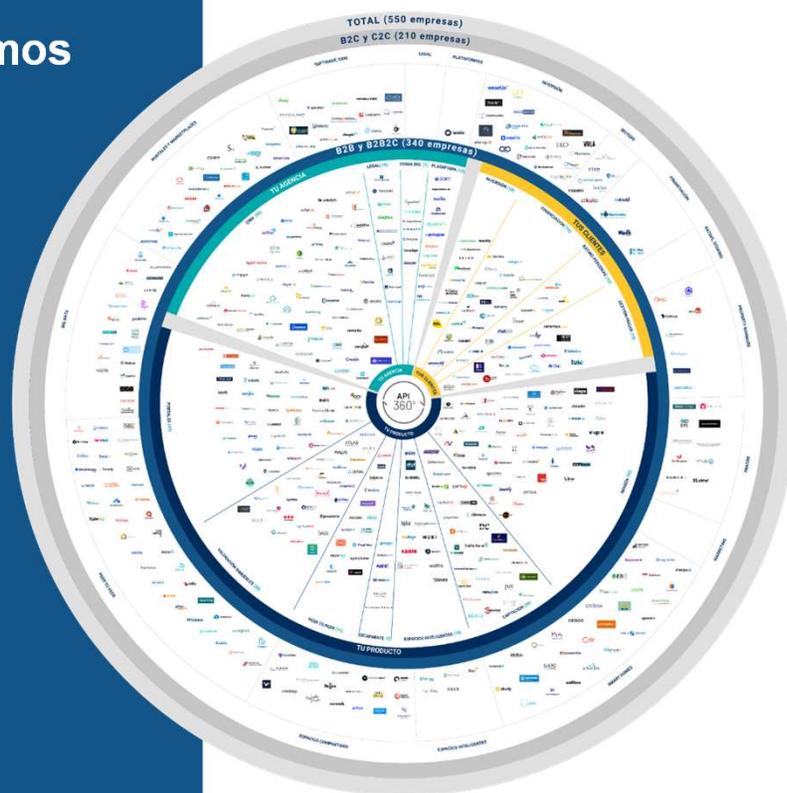
La potencia está en la conexión de las tecnologías

Conceptos proptech



Lo más importante es conocer el ecosistema

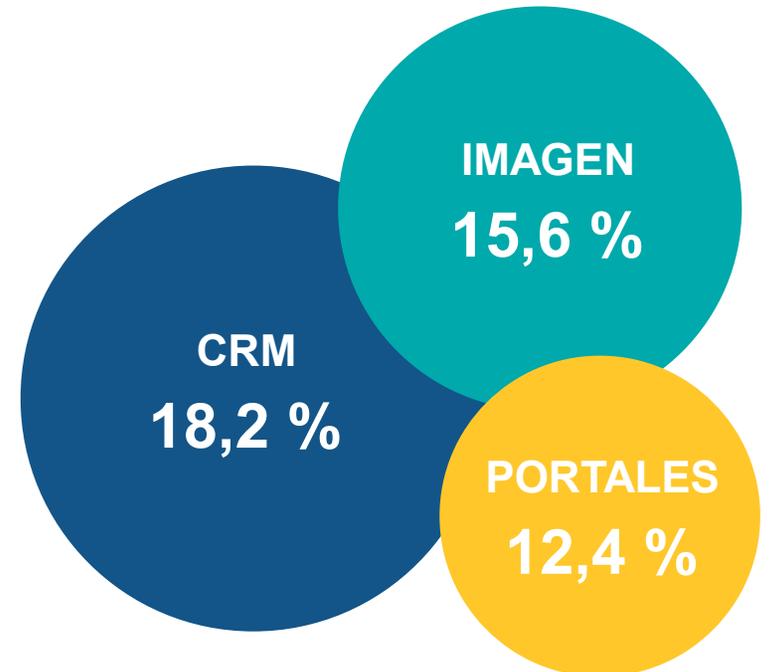
En España ya tenemos más de 3 años de historia del Mapa Proptech



- ✓ Estamos trabajando con Proptech Latam y CILA para crear el **Mapa Proptech de Latinoamérica.**
- ✓ Foco en la funcionalidad no en la tecnología.

¿Qué funcionalidades cubren las PROPTECH?

Las tres subcategorías con más *startups* son la de **CRM, Imagen y Portales**



¿Cuáles son las principales áreas de crecimiento del proptech?

- ✓ Valoración de inmuebles (Big Data , IA, valoraremos los inmuebles no solo con datos económicos sino con temas sociales, de sostenibilidad, seguridad / conflictividad de la zona)
- ✓ Inversión inmobiliaria. No solo en valoración del Big Data o Tokenización,
- ✓ Comercialización: Imagen, visitas virtuales,
- ✓ Sostenibilidad: eficiencia energética.
- ✓ Gestión de los edificios: Gemelos digitales.
- ✓ Relaciones personales: Inteligencia Artificial.

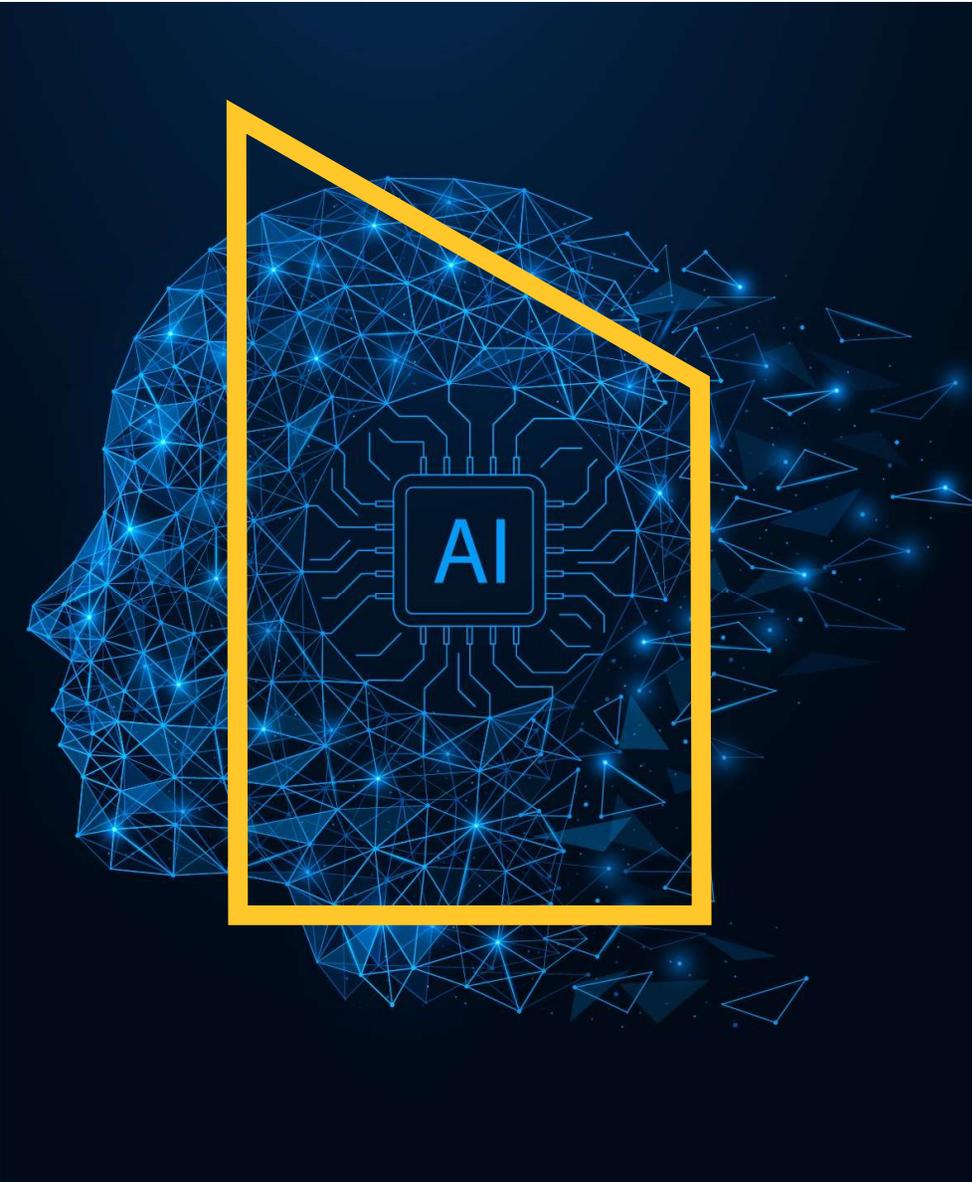
¿Internacionalización de las PROPTECH?

- ✓ Las proptech que están muy ligadas al funcionamiento o modelo de negocio del país eligen países más próximos(Por ejemplo aquí tenemos empresas de Francia (Habiteo, Paperness,))
- ✓ Cuando estás hablando de soluciones de Imagen tenemos empresas Españolas que se han ido a mercados mucho más lejanos como EEUU o Latinoamérica. (Floorfy)

Conclusiones

- a. En el 2023 se va a consolidar la tendencia de bajo crecimiento numérico absoluto y esperamos que se mantenga la de destrucción de *startups*. El MapaProptech ha alcanzado la estabilidad.
- b. Se producirá un crecimiento del tamaño de las proptech, ya sea por la fusión o adquisición entre ellas y además, por el incremento de la adopción de tecnología por parte de los Agentes Inmobiliarios.
- c. Veremos la aparición y consolidación de nuevas tecnologías, como, la aplicación masiva de IA, el Big Data y el *Blockchain* (de diferentes maneras).
- d. Observamos que las Empresas Peer to Peer están dando un giro del residencial a otros usos del inmobiliario (alquiler vacacional, estudiantes, reformas, espacios de trabajo,...)

IA : Qué es y cómo utilizarla en el sector inmobiliario



Definiciones de IA



Inteligencia artificial (IA) es un término acuñado por el profesor de Stanford John McCarthy en 1956, para denominar a la disciplina informática que trata de crear sistemas capaces de aprender y razonar como un ser humano.



Evolución de esta definición:

La capacidad de un sistema para adaptarse e improvisar en un nuevo entorno, para generalizar su conocimiento y aplicarlo a escenarios desconocidos.

La inteligencia artificial (IA) es un campo de la informática que se ocupa de la creación de agentes inteligentes, que son sistemas que pueden razonar, aprender y actuar por sí mismos.



Historia y evolución de la IA

La IA tiene

+ de **70** Años de Historia

1950 - 1970

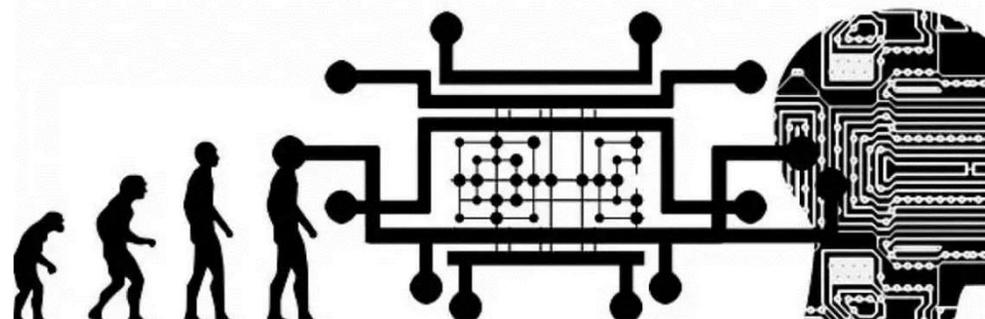
Desarrollo de métodos y algoritmos de IA.

1970 - 1990

Desarrollo de algoritmos simbólicos y **sistemas expertos** también conocidos como sistemas de conocimiento.

1990 - Actualidad

Aprendizaje automático (**machine learning**) y aprendizaje profundo (**deep learning**).



Cómo utilizar la IA en mi negocio

- Realizar valoraciones inmobiliarias más precisas.
- Incorporar decisiones de sostenibilidad en los inmuebles.
- Analizar los datos de nuestras transacciones para aprender de ellos.



- Utilizar Chatbots para atender a nuestros posibles clientes y discriminar. Nadie sin atender.

- Hacer un mejor seguimiento de nuestros clientes.

- Utilizar asistentes virtuales en ocasiones.

- Utilizar programas que mejoren las fotos de los inmuebles.

- Crear mejor contenido de los anuncios.

- Saber que cliente es más probable que compre.

Mejorar la
interacción
con los
usuarios

Mejora de la generación de clientes potenciales y el marketing

- Las interfaces de aprendizaje automático y los chatbots ya están beneficiando a muchas empresas al **recopilar datos** de clientes y ayudando a **mejorar la generación de clientes potenciales**.
- Un chatbot puede convertirse en un asistente virtual para tus clientes y una excelente manera de entregar **contenido personalizado** directamente a los clientes potenciales.
- El cliente facilitará los datos al chatbot, por lo que el cliente ha resuelto muchas dudas y tú has obtenido los **datos** de tu lead.

Beneficios:

1. **Mejor servicio.**
2. **Obtención de datos.**
3. **Posterior tratamiento de los datos con IA.**

Mejorar la
interacción
con los
usuarios

Optimizar las gestiones del alquiler turístico

- Los chatbots impulsados por IA se han convertido en herramientas esenciales para los administradores de propiedades que buscan agilizar la comunicación con los huéspedes. La IA permite automatizar estas tareas, los administradores de propiedades pueden ahorrar tiempo y recursos, lo que les permite centrarse en aspectos más importantes de su negocio.
- Atención al cliente 24/7: un chatbot de IA puede estar disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, para responder a las consultas de los huéspedes, lo que garantiza que reciban la ayuda que necesitan de manera rápida y eficiente. Esto es especialmente útil durante horarios fuera del horario laboral cuando los administradores de propiedades pueden no estar disponibles.
- Los asistentes virtuales pueden utilizar la IA para analizar las preferencias y necesidades de los huéspedes para proporcionar recomendaciones personalizadas sobre actividades locales, restaurantes, eventos y otros puntos de interés en la zona.
- Los asistentes virtuales también pueden ayudar a los huéspedes automatizando tareas y enviando recordatorios, como avisar a los huéspedes sobre la hora de salida o proporcionar información sobre el transporte público y las opciones de taxi o Uber.

Mejorar la
toma de
decisiones
en nuestro
negocio

Optimizar las gestiones del alquiler turístico



Precios Dinámicos: Los algoritmos de IA pueden analizar grandes cantidades de datos, como tendencias históricas de reservas, eventos locales y precios de la competencia, para determinar la tarifa nocturna óptima para una propiedad de alquiler vacacional. Esta estrategia de precios dinámicos ayuda a los administradores de propiedades a maximizar los ingresos y las tasas de ocupación al ajustar los precios según la demanda.



Mantenimiento de Propiedades e Integración de Hogares Inteligentes

Los dispositivos inteligentes para el hogar impulsados por IA pueden mejorar la experiencia del huésped y ayudar a los administradores de propiedades a monitorear y mantener sus alquileres vacacionales. Por ejemplo, los termostatos inteligentes pueden aprender las preferencias de los huéspedes y ajustar la temperatura en consecuencia, mientras que los sistemas de seguridad inteligentes pueden notificar a los administradores de propiedades sobre posibles violaciones de seguridad.

Mejorar la
toma de
decisiones
en nuestro
negocio

Análisis de datos y optimización del rendimiento

■ Análisis de precios y ocupación:

La IA puede analizar datos históricos y actuales de precios y ocupación para identificar tendencias y patrones. Esto permite a los propietarios ajustar sus tarifas de alquiler y promociones de manera dinámica para maximizar la ocupación y los ingresos.

■ Identificación de áreas de mejora:

La IA puede examinar las opiniones de los huéspedes y las clasificaciones de las propiedades para identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento. Esto permite a los propietarios priorizar mejoras y cambios que tengan un impacto significativo en la experiencia del huésped y la rentabilidad de la propiedad.

■ Pronóstico de demanda:

Los algoritmos de IA pueden analizar datos del mercado para predecir la demanda futura de alquileres vacacionales en una ubicación específica. Esta información puede ser invaluable para los propietarios al tomar decisiones sobre cuándo invertir en mejoras, expandirse a nuevos mercados o ajustar sus estrategias de marketing.

■ Segmentación de huéspedes y personalización de la comunicación:

La IA también puede ayudar a los propietarios a segmentar a sus huéspedes según sus preferencias, comportamientos y necesidades. Esto permite a los propietarios personalizar su comunicación y ofrecer experiencias más adaptadas a las expectativas de sus huéspedes.

Mejorar la
toma de
decisiones
en nuestro
negocio

Análisis avanzado de propiedades

Los softwares impulsados por inteligencia artificial pueden ser una solución para mejorar la capacidad de tu empresa inmobiliaria para proporcionar información precisa y completa sobre la propiedad a los clientes.



LOCALIZE es un software que nos permite saber:

- La cantidad de horas de luz solar que recibe una propiedad en un año/mes.
- La calificación y las reseñas de las escuelas locales.
- Las estadísticas sobre el sistema de transporte local.
- Actualizaciones sobre la escena gastronómica, el entretenimiento o centros comerciales.
- Disponibilidad y precios de las plazas de aparcamiento.
- Niveles de ruido.

Esta información ofrece a los agentes una excelente oportunidad para brindar tanta información útil a los clientes como sea posible, obteniendo así ofertas más precisas y positivas.

Ser más
eficientes
en nuestras
operaciones

Recomendación de propiedad basada en las preferencias del cliente

- Existen motores de recomendación de productos en tiempo real en función del comportamiento del cliente con nuestros sistemas. Estos sistemas sugieren productos, y proporciona resultados de búsqueda personalizados basados en análisis en tiempo real.
- Si utilizamos un algoritmo de IA de autoaprendizaje en nuestra web junto con el CRM, puede ayudarnos a generar recomendaciones basadas en las preferencias del cliente, búsquedas anteriores, visitas de propiedades específicas y filtros de búsqueda.
- Como resultado, tu empresa podrá personalizar la experiencia del cliente y las interacciones con tus productos.

Ser más
eficientes
en nuestras
operaciones

Mejorar la captación de propiedades

- Hay empresas que ayudan a las inmobiliarias a rastrear listados de inmuebles en venta y alquileres, solicitudes de mantenimiento y otra información con software de inteligencia artificial.
- Con esta información conoceremos a propietarios que quieran vender sus inmuebles.

Ser más
eficientes
en nuestras
operaciones

Tratamiento de imágenes con IA



PhotoILike

Con soluciones como Photollike podemos automatizar ciertas tareas:

- Predecir el atractivo comercial de cada imagen inmobiliaria para seleccionar la mejor fotografía de un anuncio inmobiliario
- Etiquetar las imágenes en función de la estancia del inmueble (cocina, salón, fachada, etc)
- Generar el orden óptimo de las fotografías de un anuncio inmobiliario, reduciendo costes e incrementando el número de visitas

Agentes
inmobiliarios

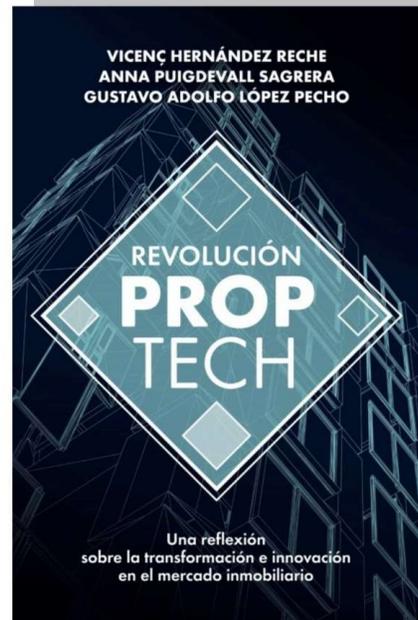


Super agentes
inmobiliarios

Agente Inmobiliario + creatividad + Innovación + IA
Pensamiento lateral



Muchas gracias.



Vicenç Hernandez :
Vicenc.hernandez@tectotramit.com

Anna Puigdevall :
apuigdevall@api.cat