GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

La inteligencia artificial determina el precio óptimo al que vender un piso

Comunicados | 23/02/2022 | 00:00

Según AIS Group, la Inteligencia Artificial (IA) llega de lleno al sector inmobiliario como un habilitador de la transformación de su negocio. El aumento de la productividad, de las ventas y la mejora de la calidad del servicio son efectos asociados a la introducción de la inteligencia artificial en las empresas y el sector inmobiliario no es una excepción

/COMUNICAE/

Según AIS Group, la Inteligencia Artificial (IA) llega de lleno al sector inmobiliario como un habilitador de la transformación de su negocio. El aumento de la productividad, de las ventas y la mejora de la calidad del servicio son efectos asociados a la introducción de la inteligencia artificial en las empresas y el sector inmobiliario no es una excepción

Según Nausica Trias, directora general de la consultora AIS Group, “el mercado inmobiliario no puede estar ajeno a la transformación social y económica. Es un sector con un alto impacto en la marcha de la economía nacional y, por ello, es importante que incorpore las ventajas que la tecnología y las metodologías avanzadas puedan aportar a su negocio. En AIS hace más de una década que trabajamos con compañías y servicers inmobiliarios y a fecha de hoy, consideramos que la IA es un elemento determinante en su camino para implementar 5 aplicaciones fundamentales en este momento: modelos de tasación automática no presencial, procesamiento de imágenes reales que aporten datos sobre el estado real del inmueble, cálculo del precio óptimo del alquiler o venta, previsión de tendencias de precio según el escenario macroeconómico y la incorporación en el alquiler de modelos similares a los scorings hipotecarios”.

Cinco elementos esenciales que la IA brinda al sector inmobiliario

Modelos de tasación automática

La IA permite desarrollar modelos AVM (del inglés, Automated Valuation Models) capaces de realizar tasaciones no presenciales para carteras completas de inmuebles. Esto supone una considerable reducción de costes al no deber realizar una tasación presencial hasta el momento de la venta, pero a la vez permite tener una valoración para el total de la cartera. Estos modelos se adaptan a la información que se dispone del inmueble a valorar, desde una simple dirección postal hasta sus características detalladas.

El objetivo de estas técnicas no es substituir al experto, sino complementarlo ahorrándole, por ejemplo, las decisiones más sencillas. De este modo, el profesional puede centrarse en evaluar los casos más complejos o directamente en otras tareas que requieran de su experiencia.

Disponer de modelos AVM permite, además, tener el total del parque de inmuebles de la compañía valorados, con actualizaciones periódicas, disponiendo de las tasaciones acordes a la situación vigente en cada momento. Por ello, este tipo de modelos se construyen utilizando metodología machine learning, que permite al algoritmo un aprendizaje automático en base a los datos.

Estado de conservación a partir del procesamiento de imágenes

Los modelos AVM son altamente eficientes, si bien no tienen en cuenta algunos factores que influyen en la tasación exacta de las viviendas. Por ejemplo, no capturan información sobre el estado real del inmueble, posibles reformas, cambios en las paredes interiores que alteran la distribución original, afectaciones, etc. Una información que se obtiene gracias a las técnicas de IA asociadas al procesamiento de imágenes, tanto para identificar estancias a partir de fotos de la vivienda, como para determinar su estado de conservación o sus calidades. De nuevo, la ventaja es poder realizar este proceso para toda la cartera de una inmobiliaria de forma automática y recurrente. Una vez capturada esta información, los nuevos datos pueden incorporarse a los modelos de valoración automática para obtener una tasación más ajustada a la realidad de cada inmueble.

Predicción de tendencias de precios

La IA es una buena aliada para discernir la evolución de los precios tanto de viviendas, como de locales comerciales o del suelo de acuerdo con distintos escenarios macroeconómicos. El interés de las técnicas de inteligencia artificial versus otras metodologías más tradicionales es que la IA tiene un mayor poder predictivo, por lo que los resultados son mucho más precisos. Nausica Trias destaca, que, dado el impacto de la construcción y los servicios inmobiliarios sobre la economía, es fundamental dar seguimiento a la evolución del precio de la vivienda y tener capacidad de anticipación.

Cálculo del precio óptimo de alquiler o venta

Incluso teniendo una valoración de los inmuebles, a menudo no es sencillo establecer un precio adecuado para su venta o alquiler, especialmente si se quiere obtener una rentabilidad determinada. El experto inmobiliario conoce el rango en el que debe moverse el precio a fijar,

pero ¿hasta dónde ajustar? Si lo sitúa en el extremo de los precios más altos, puede que no consiga colocar el inmueble o tarde mucho en hacerlo. Si opta por la franja más baja del rango, puede que termine ingresando algo menos de lo esperado. Con inteligencia artificial es posible realizar el cálculo del precio óptimo al que vender o alquilar cada inmueble para obtener esa rentabilidad mínima deseada.

Del mismo modo, se puede poner el foco en la relación precio-tiempo para tomar decisiones relativas a la venta. Esto significa dar respuesta a cuestiones como: ¿cuánto tiempo se gana en la venta si se rebaja el precio 10.000 €?; o bien: si se pospone 6 meses la salida al mercado de un inmueble determinado, ¿cuánto se revalorizará?

Scoring de alquiler

La correcta estimación del perfil y de la capacidad de pago de los inquilinos para los pisos en alquiler es un aspecto que tiene un alto impacto en el negocio inmobiliario. Sin embargo, no es tan común realizarla, como sí ocurre con las hipotecas. Existe la posibilidad de generar modelos similares a los scorings hipotecarios orientados a determinar el perfil del pagador y su capacidad de pago. Generarlos mediante la aplicación de técnicas de inteligencia artificial, que incrementan el poder de predicción y discriminación de los modelos, permite evaluar de manera más precisa a los candidatos para lograr los mejores resultados, reduciendo el riesgo de la operación.

“En AIS hace años que trabajamos con los grandes actores del mercado inmobiliario brindándoles herramientas donde la IA juega un papel fundamental”, comenta Trias, “Los resultados son evidentes y nuestros clientes reconocen que su uso repercute directamente en su cuenta de resultados”.

Fuente Comunicae

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/comunicado/167488-la-inteligencia-artificial-determina-el-precio-optimo-al-que-vender-un-piso.htm