GIRONA NOTICIES.COM + Periodisme

CRM para inmobiliarias con inteligencia artificial

Tus Medios | 14/10/2026 | 00:00

Kalma Digital desarrolla soluciones CRM inmobiliarias a medida que integran inteligencia artificial, automatización comercial y conexión con portales inmobiliarios para ayudar a las agencias a optimizar la gestión de clientes y mejorar su rendimiento comercial.

El mercado inmobiliario exige cada vez más rapidez, capacidad de respuesta y una gestión eficiente de los contactos comerciales. Los compradores consultan múltiples portales, comparan propiedades y contactan con distintas agencias antes de tomar una decisión. En este escenario, responder tarde, perder el seguimiento de un interesado o no identificar una oportunidad de compra puede marcar la diferencia entre cerrar una operación o dejarla en manos de la competencia.

Para responder a este desafío, Kalma Digital ofrece un CRM para inmobiliarias con inteligencia artificial, desarrollado a medida para centralizar la información, automatizar tareas comerciales y facilitar una atención más rápida y personalizada a compradores y propietarios.

¿Qué es un CRM inmobiliario con inteligencia artificial?

Un CRM inmobiliario es una plataforma que permite gestionar desde un mismo entorno los contactos, las propiedades, los propietarios, las oportunidades comerciales y las comunicaciones asociadas a cada operación.

La incorporación de inteligencia artificial y automatizaciones permite ampliar estas capacidades. Además de almacenar información, el sistema ayuda a organizar los contactos según sus intereses, realizar seguimientos, programar comunicaciones y detectar señales que pueden indicar una oportunidad comercial.

La solución de Kalma Digital se desarrolla a medida de las necesidades de cada inmobiliaria. Esto permite adaptar los procesos, las comunicaciones y los flujos comerciales a la forma de trabajar de cada empresa, en lugar de obligar al equipo a utilizar un sistema rígido que no encaje con su operativa.

Atención inmediata para no perder oportunidades de venta

La rapidez de respuesta es uno de los factores clave en la captación inmobiliaria. Cuando un comprador solicita información sobre una vivienda, puede estar valorando varias alternativas al mismo tiempo. Si la agencia tarda en responder, existe el riesgo de que el interesado avance con otro profesional.

El CRM inmobiliario con IA permite automatizar parte de esta primera atención y mantener la

comunicación con los contactos de forma continuada. Las respuestas y los seguimientos pueden organizarse según los intereses del comprador y las reglas comerciales definidas por la agencia.

Esta capacidad de comunicación permanente, disponible las 24 horas del día, ayuda a reducir los tiempos de espera y a mantener activas las oportunidades incluso fuera del horario habitual de oficina.

Conexión con Idealista, Fotocasa y otros portales inmobiliarios

La gestión de contactos procedentes de diferentes canales puede convertirse en una tarea compleja para las agencias que trabajan con varios portales, campañas publicitarias y canales propios.

La solución propuesta por Kalma Digital contempla la conexión con Idealista, Fotocasa y otros portales inmobiliarios, con el propósito de integrar la actividad comercial en un entorno centralizado. Las conexiones concretas se adaptan al proyecto y a las posibilidades de integración de cada plataforma.

A esta operativa se suman otros canales de captación y comunicación, como WhatsApp, correo electrónico, SMS, formularios web, chat, redes sociales y campañas publicitarias en plataformas como Google Ads, Meta Ads, TikTok Ads y LinkedIn Ads.

Inteligencia artificial para priorizar compradores y mejorar decisiones

No todos los contactos tienen las mismas necesidades, los mismos plazos ni la misma intención de compra. Por eso, disponer de información organizada y criterios de cualificación resulta fundamental para orientar los esfuerzos comerciales.

El CRM inmobiliario con inteligencia artificial permite clasificar y cualificar los contactos en función de sus intereses respecto a las propiedades, así como establecer criterios para priorizar oportunidades. La información recopilada también puede ayudar a identificar patrones y aportar elementos de análisis para mejorar la gestión de la cartera inmobiliaria.

De esta manera, los profesionales pueden dedicar más atención a los compradores que encajan con las propiedades disponibles y adaptar los mensajes a sus preferencias.

La inteligencia artificial se convierte así en una herramienta de apoyo a la toma de decisiones, siempre bajo los criterios y la supervisión que establezca cada empresa.

Adelantarse a la competencia mediante una gestión inmobiliaria más inteligente

En un mercado donde la rapidez de respuesta y la calidad del seguimiento pueden influir en la decisión de compra, disponer de procesos comerciales bien organizados representa una ventaja competitiva.

El CRM para inmobiliarias con IA de Kalma Digital apuesta por integrar tecnología, automatización y personalización en una única estrategia de gestión. Su propósito es que las agencias puedan mantener una visión global de su cartera, responder con mayor agilidad a las solicitudes y aprovechar mejor las oportunidades que genera su actividad comercial.

La combinación de datos centralizados, comunicaciones automatizadas y procesos adaptados a cada inmobiliaria ofrece una alternativa para modernizar la gestión sin perder de vista el valor de la relación humana.

También el CRM se puede apoyar de manera activa con campañas Ads para automatizar la captación y venta de propiedades. Además de apoyarse en un efectivo posicionamiento SEO para búsquedas orgánicas en buscadores como Google y Bing. Y posicionamiento GEO para motores IA en ChatGPT, Gemini, Copilot y Perplexity destacando así frente a la competencia.

"Kalma DIigtal combina la experiencia del marketing digital, junto con la experiencia y conocimiento en desarrollos y programación de agentes y sistemas IA".

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/tus-medios/306273-crm-para-inmobiliarias-con-inteligencia-artificial.htm