

El Hechizo Inmobiliario de la Inteligencia Artificial.

Por: Leonardo Izquierdo Bernal

Fundador de [BROKER-MEXICO.com](https://www.broker-mexico.com)

Director Nacional de Capacitaciones de la Unión de Profesionales de México UPIM.

El sector inmobiliario en México se encuentra en una encrucijada donde solo los más capaces podrán mantener el ritmo de lo que viene

La implementación de la Inteligencia Artificial en el sector inmobiliario, no es una promesa futurista, sino una realidad que está redefiniendo cada etapa de la compra-venta y el arrendamiento en México y en el mundo.

Mi propia historia con el proyecto **BROKER-MEXICO.com** en 2023, es un testimonio de esta transformación, a la par de sumar mi compromiso con el gremio inmobiliario en aquel mismo año de 2023 me integré de manera participativa apoyando a la **Unión de Profesionales Inmobiliarios de México**, en la Dirección de Contenidos, Ciudad de México de esta asociación con el fin de promover entre el gremio inmobiliario, los beneficios de estar afiliados a esta asociación y hoy en día tengo el honor de participar como Director Nacional de Capacitaciones de UPIM.

En estos pocos años el camino para aprender a comunicar avanzó de la edad de piedra a la vanguardia, entendiendo el verdadero valor y utilidad que la IA tiene en nuestro uso diario,

Hace poco, asistí a un evento presencial del gremio inmobiliario, un desayuno en un icónico restaurante del centro histórico de la Ciudad de México, entre los temas había una charla sobre Inteligencia Artificial, aplicada al sector del real estate en México. Lo que viví fue un momento de revelación y a la vez de profunda preocupación al escuchar la verborrea de la mayoría de los asistentes después de escuchar la exposición de aquel ponente.

Claro que esperaba escuchar el escepticismo natural de la generación con más años en el negocio, aquellos a quienes el cambio tecnológico siempre les ha costado un poco más. Aquellos que confunden a la IA con las computadoras de tarjetas perforadas de los años 80s (historia real) Y sí, escuché comentarios que evidenciaban una falta de comprensión básica de la herramienta, un rechazo dogmático a lo nuevo, algo que es natural entre seres humanos.

El verdadero shock me vino al escuchar la opinión de un joven, al parecer recién egresado de la universidad por lo que comentó, cuya falta de conocimiento en la aplicación práctica y estratégica de la IA era total. Cómo es posible que una persona que creció en la era digital pudiera estar casi igual que el resto de los ahí presentes que le triplicaba la edad.

Seguido al comentario de este chico, escuche otros comentarios como que la IA estaba condenada a desaparecer y otros comentarios tan alejados de la realidad que yo percibo, que mejor decidí quedarme callado.

Quizá debí haber hablado en ese momento y quizá les pude haber explicado de una manera en la que pudieran entender algo que parece que aún no conocían.

A mi me gusta utilizar la analogía para explicar las cosas de manera escrita y en esencia, la IA me gusta ejemplificarla como un **caldero mágico** que día a día se alimenta, y evoluciona, crece por quienes la desarrollan y busca ser regulada por los gobiernos de los países en los que se crea primeramente y posteriormente en los que se utiliza y este caldero mágico, para que funcione realmente y muestre todo su poder, debe ser manejado por un hechicero competente y así con una analogía que todos los que hemos visto alguna película de magos, brujas y hechiceros podríamos entender aquí lo explico.

- La **Herramienta de IA** es el **Caldero Mágico**.
- El **Usuario Humano** es el **Hechicero**.
- El **Prompt** (instrucción) es el **Hechizo**.

La magia sólo funciona correctamente con un buen hechicero, alguien que sepa instruir correctamente la fórmula, una idea, que sabe del tema, sabe lo que quiere y cómo pedirlo, para de esta forma utilizar el **Hechizo** (*prompt*) adecuado, para que (*El caldero*) la IA lo interprete lo más apegado a lo solicitado, con los parámetros correctos que lo enriquezcan, adecuadamente cuando se requiera o solicitado se enfoque en las fuentes correctas, para que discrimine los factores que convengan y se focalice puntos en los que se le indique y esto solo para una consulta, generación de imagen, video o incluso programación.

La IA no reemplaza al experto; simplemente lo convierte en un experto con **superpoderes**.

La IA en Cada Proceso

La interacción del factor humano y de la IA en cada proceso en **BROKER-MEXICO.com**, es la piedra angular de la operación diaria ya que van de la mano la calidez y experiencia humana y el razonamiento lógico de estas super herramientas. La IA no se utiliza para automatizar el factor humano, con un vulgar chatbot que te responde sobre una consulta de una propiedad, sino para optimizar la calidad, la velocidad y el análisis de nuestra operación.

De esta forma quiero compartir al lector que es asesor inmobiliario, dueño de una inmobiliaria o a cualquier emprendedor, otra perspectiva de la utilización de la IA como una herramienta que nos facilita nuestro trabajo, pero que es necesario aprenderla a usar. La aplicación de esta se extiende a áreas que antes requerían horas de trabajo manual y decisiones a base de conjeturas.

Por ejemplo:

En Marketing, la IA se utiliza para redactar anuncios, ajustando el tono y el lenguaje a la demografía específica de la propiedad, mejorando drásticamente las tasas de conversión.

Edición Visual y Producción, De la tediosa edición fotográfica evolucionamos en ser los primeros en producir videos promocionales de las propiedades de nuestros clientes que cuentan historias animadas por IA, que se producen a una fracción del costo y el tiempo de la producción tradicional, algo antes imposible e incosteable para promover una casa o el departamento de un particular.

Análisis del Perfil de riesgo del cliente, Como muchos adoptamos, la integración de aliados estratégicos que perfilan al potencial inquilino para otorgarle una propiedad en arrendamiento, pero no solo esto. Muchos de nuestros clientes nos confían la venta de sus casas aun amuebladas y esto hace que seamos muy meticulosos para poder agendar citas indiscriminadamente, pero a la par debemos dar el mejor trato y atención a los clientes interesados en buscar una propiedad, por lo que establecemos controles que nos permiten cuando es necesario validar el perfil del cliente que visita la propiedad y asegurar que el que se presenta sea quien dice ser y no represente riesgo para la seguridad de nuestros clientes.

IA Aplicada a la negociación, Utilizamos la Negociación Persuasiva Basada en Datos. El Análisis de la Personalidad de los clientes utilizando la experiencia y trato humano, al analizar las comunicaciones previas las herramientas de IA ayudan a perfilar la personalidad de la contraparte (comprador, vendedor o agente). ¿Es una persona **analítica** que necesita datos duros? ¿Es **emocional** y valor sentimental? ¿Es **pragmática** y se enfoca en el precio final?

De esta manera se potencializa la probabilidad de lograr un cierre exitoso, al personalizar cada Oferta de Compraventa o Arrendamiento, sus Contraofertas y los Contratos que se negocian entre las partes.

En resumen.

El éxito con la IA no está en tener la herramienta, sino en saber usarla. La brecha entre el profesional que la domina y el que la ignora se está ensanchando a una velocidad que no alcanzamos a entender aún.

Entender los principios del *prompt engineering* y las capacidades reales de la IA serán la diferencia abismal entre los agentes inmobiliarios del futuro inmediato

Es por ello que capacitarse y afiliarse a Asociaciones Inmobiliarias como la **Unión de Profesionales Inmobiliarios de México. UPIM.org**, además de instruir en el marco de ética y networking ofrecen cursos de capacitación para enfrentar estos nuevos retos.

Solo los profesionales más capaces y actualizados podrán aprovechar este boom tecnológico para hacer crecer sus negocios a niveles inimaginables.