

El impacto de la realidad virtual en la industria inmobiliaria



Viviana Barquero, directora de la Escuela de Estudios Creativos del Tec de Monterrey campus León, cuenta cómo la tecnología de **realidad virtual** ha transformado las **inversiones inmobiliarias**.

De acuerdo con la directora, en los últimos 10 años ha evolucionado el cuidado con el que se preparan los **showrooms** de los desarrollos inmobiliarios **premium** denominados “high-end”.

“Hace 10 años los estudios de mercado no eran tan exhaustivos como los son ahora. Los showrooms han agregado un valor imprescindible a la hora de negociar no solo con el cliente final (el que compra) sino con el inversionista (el que financia la obra)” afirmó.

Para Viviana, el uso de la tecnología brinda la posibilidad a los desarrollos inmobiliarios de tener una **relación más cercana** con el público y la comunidad donde se lleva a cabo el desarrollo.

5 aspectos en los que la tecnología VR ha impactado los desarrollos arquitectónicos

De acuerdo con Viviana, la tecnología de **realidad virtual** no busca sustituir los **showroom** físicos, sino que ofrece nuevas posibilidades para un **primer acercamiento**. Entre ellas podemos encontrar:

1. Reducir tiempo y dinero al iniciar un desarrollo

La tecnología permite reducir el tiempo y la inversión inicial para poder empezar a **generar ventas**

“En un local físico tendrías que invertir tiempo, dinero y personal para hacer cambios continuos en el diseño, en tu entorno digital lo puedes hacer de una forma mucho más rápida y económica” comentó Barquero.

2. Acercar la propiedad a nuevos inversionistas

De acuerdo con Viviana, cada vez es más común encontrar **inversionistas** provenientes de **otras partes del mundo**. La posibilidad de realizar visitas virtuales facilita el **acercamiento** al público global.

3. Mantener al tanto de los cambios a los inversionistas

El poder observar a detalle los **cambios en el diseño** del proyecto y **seguir de cerca el desarrollo** inmobiliario, aumenta la seguridad de los inversionistas. Esto es acorde a lo que afirma la directora.

4. Ofrecer una visita segura a raíz del Covid-19

Para Barquero, las visitas virtuales ofrecen una ventaja competitiva para dar un primer acercamiento al público siguiendo las nuevas **tendencias sanitarias** y evitando el contacto físico.

“Tener un espacio virtual que pueda ser visitado e inclusive un asistente de ventas digital que te guíe enriquece la experiencia y habla sobre la sensibilidad de la firma hacia estas tendencias” señaló.

5. Visualizar el espacio en un desarrollo inmobiliario

Viviana comenta que gracias a la tecnología se puede incrementar la experiencia de la vivienda y dar **retroalimentación continua** y con más detalle a los arquitectos encargados del proyecto.

