

VIVIENDA | UN 'PLAN B' PARA EL SECTOR

La realidad virtual da un balón de oxígeno al mercado inmobiliario

Las promotoras buscan adaptarse a un confinamiento que ha convertido las casas con jardín en el producto más deseado por los españoles y en el que las visitas simuladas resultan claves

AGENCIAS / MADRID

Aunque su actividad ha caído un 60% como consecuencia del impacto negativo de la pandemia del coronavirus, las promotoras inmobiliarias intentan adaptarse a un confinamiento que ha cambiado las reglas del juego. Un aislamiento obligado que ha convertido las viviendas con jardín en el producto más deseado por los españoles y en el que las visitas virtuales, algunas con formato de videojuego, están dando sus frutos.

«Ha habido un repunte enorme en las búsquedas de Google de comprar casa versus comprar piso. La gente está buscando hogares que tengan una terraza amplia o jardín, o bajos con jardín», explica el director de Innovación y Marcas de Neinor, Javier Sánchez.

En Neinor, una de las grandes promotoras de vivienda en España, siguen convirtiendo estos días contratos de arras en contratos de compraventa y firmando de forma telemática, aunque debido al endurecimiento impuesto la semana pasada del estado de alarma han tenido que parar 73 promociones en construcción que suman en total unas 5.000 viviendas.

Saben que los compradores se tomarán su tiempo, a la espera de ver cómo evoluciona la pandemia, «pero la necesidad sigue estando ahí», subraya la directora de Marketing de Aedas Homes, Silvia Álvarez, que cree que la situación de teletrabajo forzoso en la que están muchas familias está generando, además, nuevas necesidades.

Incluso algunos de sus compañeros no encuentran un sitio tranquilo en sus casas donde realizar una videoconferencia: «Algunos terminan haciéndola desde la habitación de su hija o incluso hay quien se ha tenido que bajar a hacerla al coche».

A su juicio, esto puede suponer que mucha gente se plantee un cambio de casa que, a lo mejor, hasta ahora no había contemplado. «Los áticos y las viviendas con jardín están convirtiéndose en productos superdeseados», añade.

Para atraer a estos clientes, promotoras y comercializadoras han aumentado su actividad en redes sociales y plataformas digitales. Es el caso de la plataforma Live, que Aedas puso en marcha hace un año, con la que ya ha vendido inmuebles por valor de cinco millones de euros y que permite hacer directos, en los que el asesor comercial está en un plató virtual caminando por dentro de una casa, como si fuera un videojuego.



Los portales de las distintas empresas permiten visitar su 'stock' de una manera telemática precisa.

«Lo hacemos con el motor *unreal* de videojuegos tan conocidos como *Fornite*», apunta Javier Sánchez, que asegura que «genera una confianza extraordinaria en el cliente, porque el cerebro en cuanto ve a una persona dentro de un espacio se hace una idea mucho mejor de los volúmenes».

Tras el anuncio del estado de alarma, Neinor canceló las visitas presenciales y las sustituyó por recorridos virtuales que permiten «visitar» el piso piloto, elegir materiales y recorrer cada rincón. En 10 días ha realizado más de 400.

También Gilmar, otra de las grandes compañías del sector que intermedia en compra, venta y alquiler, recurre estos días a recorridos que permiten a los comerciales ir contando al cliente lo que está viendo desde la pantalla de su casa vía *Skype*, *Facetime* o *Whatsapp*, y también utiliza el escaneo de realidad aumentada con el móvil en las de fotos de la revista corporativa que envía a sus clientes.

Su herramienta estrella es, sin embargo, la que con tecnología *Matterport* les permite, desde 2016, presentar la vivienda como una

«casa de muñecas» y pasear por ella en tamaño real con la opción de las gafas de realidad virtual.

Desde Gilmar Consulting Inmobiliaria, su director de Comunicación, Javier Castellano, observa que el tipo de cliente cambia entre unas ciudades y otras, y que también hay diferencias entre obra nueva, donde se siguen cerrando operaciones, y vivienda usada, «donde poco se puede hacer ahora».

En obra nueva Neinor han empezado a ofrecer la posibilidad de formalizar una reserva por internet desde 500 euros y, una vez que concluya el estado de alarma, el cliente tendrá 10 días para confirmarla, lo según la compañía está dando muy buenos resultados.

'TRAILER' DE CHINA. Las grandes promotoras apuntan además que no se están produciendo cancelaciones (menos del 0,1%), aunque sí peticiones de flexibilidad y alargamientos de los plazos de arras.

Los tres portavoces, que hace unos días participaron en el *SIMAPRO Home Edition*, no contemplan de momento bajadas de precios, sobre todo mirando la «película adelantada» del coronavirus en China, donde 60 días después de la crisis se ha recuperado la demanda a los mismos niveles de 2018 y 2019, incluso un poco por encima de la entonces.

EL APUNTE

Una cuestión de confianza

La compraventa de casas por internet ha revolucionado el mercado inmobiliario. Sin embargo, todavía queda gente escéptica que no quiere utilizar las nuevas tecnologías para vender su hogar.

¿Nos fiamos los españoles de las compras *on line*? Según los últimos datos del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (Onsi), ya hay más de 20 millones de ciudadanos que compran a través de la red. Es decir, el 43%

de los españoles reconoce que adquiere productos por internet al menos una vez al año.

Pero, ¿qué ocurre si se quiere vender una casa y los compradores están en la red? Aún hay muchas personas que no se fían a la hora de poner en venta una vivienda en portales inmobiliarios *online*, pero la realidad es abrumadora: más del 75% de los ciudadanos utilizan esta vía para buscar la propiedad que quieren adquirir.

La clave del éxito para vender bien es estar donde están los posibles interesados y averiguar qué hace un comprador «medio» para adelantarnos a sus necesidades.

SUBSIDIOS

Iglesias confirma que el ingreso mínimo vital será efectivo en mayo

El vicepresidente segundo del Gobierno, Pablo Iglesias, confirmó ayer que «el Ingreso Mínimo Vital va a estar en mayo», una medida «fundamental» porque «hay mucha gente en situación desesperada» y con «dificultades para llenar la nevera». El líder de Unidas Podemos defendió su puesta en marcha inmediata porque «la gente no se puede buscar la vida con mecanismos informales».

LABORAL

La EPA del primer trimestre reflejará una pérdida de 160.000 ocupados

La Encuesta de Población Activa (EPA) del primer trimestre del año, que se publicará mañana, reflejará una caída de 160.000 ocupados, hasta los 19,8 millones, y una subida del paro de casi medio punto, hasta el 14,2%, por la crisis, según las previsiones de Aempleo. Pese a estos datos, la patronal cree que no reflejarán del todo el impacto, puesto que la pandemia afectó a uno de cada seis días analizados.

ENERGÍA

El autoconsumo no podrá cumplir las expectativas para 2020

El confinamiento impuesto por el Gobierno ha cortado las alas al autoconsumo, que el año pasado dobló los megavatios nuevos instalados, con 459 MW, aunque la nueva coyuntura acaba con las previsiones de 600 MW en 2020. El autoconsumo despegó en 2019, impulsado por un marco normativo más favorable que acabó con barreras como el impuesto al sol.

EMPRESAS

Iberdrola logra financiación por 416 millones en su filial en Brasil

Iberdrola, a través de su filial brasileña Neoenergía, ha logrado financiación del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) por unos 416 millones de euros para seguir manteniendo su crecimiento en el país caribeño. En concreto, la filial ha recibido el visto bueno a tres préstamos para avanzar en sus planes de instalaciones renovables y redes eléctricas en Brasil.