

SERIE IA DE NETWEBMEDIA · 14 INDUSTRIAS

IA y Bienes Raíces

Cómo corredoras, agentes, administradores de propiedades y financieras usan IA para captar más propiedades, responder antes y cerrar más — sin romper las reglas.

CORREDORAS

AGENTES

ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES

CRÉDITO HIPOTECARIO

Primera edición · Septiembre 2026

Libro 1 de 14 · netwebmedia.com

Foto: Ian MacDonald / Unsplash

Sobre esta serie

Catorce libros, una pregunta: ¿qué cambia realmente la IA para un negocio como el tuyo? Cada libro está escrito para una industria — sus clientes, sus herramientas, sus reglas — para que lo apliques este mes, no algún día. Compra uno, o los catorce en el pack.

- | | |
|---|----------------------------------|
| 1. IA y Bienes Raíces — este libro | 8. IA y Automotriz |
| 2. IA y Salud & Bienestar | 9. IA y Eventos & Matrimonios |
| 3. IA y Hotelería & Turismo | 10. IA y Vino & Agricultura |
| 4. IA y Restaurantes & Cafeterías | 11. IA y Belleza & Bienestar |
| 5. IA y Servicios Locales | 12. IA y Pymes |
| 6. IA y Finanzas & Seguros | 13. IA y Estudios Jurídicos |
| 7. IA y Educación & EdTech | 14. IA y Servicios para el Hogar |

© 2026 NetWebMedia. Todos los derechos reservados.

Publicado por NetWebMedia · www.netwebmedia.com · WhatsApp +1 (442) 385-4585 · Ediciones en español e inglés

Cada estadística de este libro lleva una referencia numerada a una fuente con nombre y fecha en la sección Fuentes. Los benchmarks son medianas o promedios de otros negocios tal como los publican esas fuentes — no predicciones de tus resultados.

Este ebook se licencia al comprador para uso dentro de un solo negocio. Por favor no lo compartas, revendas ni redistribuyas; hay licencias para equipos y agencias por WhatsApp. Gracias por apoyar el trabajo independiente.

Los 14 libros · pack US\$99 · netwebmedia.com/store.html

Contenido

Empieza aquí

1. Por qué la IA importa ahora en bienes raíces

- Un mercado más chico premia al operador más rápido
- Dónde están tus pares
- La brecha de impacto
- Lo que los agentes ya gastan

2. Qué hace realmente la IA en un negocio inmobiliario

- Mito vs. realidad

3. Cómo tus clientes ya usan IA para encontrarte y elegirte

- La búsqueda empieza en una respuesta de IA
- Qué esperan los compradores cuando te encuentran
- La lista de visibilidad en IA

4. Los diez usos de mayor valor

1. Respuesta instantánea a leads
2. Aparecer citado en respuestas de IA (AEO)

3. Puntaje de leads en el CRM
 4. Respuestas por chat y WhatsApp, 24/7
 5. El asistente de administración de propiedades
- Los otros cinco

5. Tu stack de herramientas de IA

6. Reglas, riesgos y confianza

- Registro de riesgos
- Sí y no
- Una frase de transparencia que puedes copiar

7. Tu plan de lanzamiento de IA en 30 días

- Semana 1 — Bases
- Semana 2 — Responder
- Semana 3 — Que te encuentren
- Semana 4 — Medir y decidir
- KPIs y lo que reportan tus pares

8. Notas para Chile y Latinoamérica

Glosario

Fuentes

Empieza aquí

Este libro es para la gente que de verdad opera un negocio inmobiliario: el corredor que cierra diez operaciones al año y hace su propio marketing, la corredora de dos socios con catorce agentes y una asistente, el administrador de propiedades con 300 unidades y un teléfono que no para, el broker hipotecario que vive de referidos. Si vendes, arriendas, administras o financias propiedades y quieres saber qué cambia la IA para un negocio de tu tamaño, esto está escrito para ti.

No es un libro sobre el futuro de la IA. Es un libro sobre los próximos treinta días. Cada capítulo termina en algo que puedes hacer esta semana, y cada cifra viene de una fuente con nombre y fecha que puedes revisar en la sección Fuentes.

Esto es lo que recibes. El capítulo 1 muestra dónde están ya tus pares, con los datos de adopción de NAR, RPR y las encuestas a corredoras de 2025 y 2026, además de los datos de Chile. El capítulo 2 explica, en lenguaje simple, los cinco trabajos que la IA puede hacer en un negocio inmobiliario y los cinco que no. El capítulo 3 es sobre tus clientes: cómo compradores y vendedores usan hoy ChatGPT y las respuestas con IA de Google antes de llamar a un corredor, y qué significa eso para que te encuentren. El capítulo 4 ordena los diez usos que se pagan más rápido. El capítulo 5 te da un stack de herramientas con precios reales de septiembre de 2026, en tres presupuestos. El capítulo 6 cubre las reglas: la Ley 21.719 chilena, el proyecto de ley de IA, y las normas de EE. UU. que importan si trabajas con compradores de allá. El capítulo 7 es el plan de 30 días. El capítulo 8 reúne las notas para Chile y el resto de Latinoamérica.

Se lee de corrido en unos cuarenta minutos. Si andas corto de tiempo, lee el capítulo 4 y el capítulo 7 y vuelve después por el resto.

● Bienes raíces e IA en 2026 — cuatro cifras para tener en la cabeza

82%

de los agentes
encuestados ya usa IA
(feb 2026)

46%

de los Realtors no ve
todavía un impacto
notorio en su negocio

47%

de los compradores
contrata al primer
agente con el que
habla

70%

de las pymes chilenas
ya incorporó IA

Fuentes: RPR, 2026; NAR Technology Survey, 2025; Zillow, 2025; Entel Digital / CENIA, 2025 (estudio patrocinado por proveedor)

El patrón que describen esas cuatro cifras es la historia completa de este libro. Casi todos usan IA. Menos de uno de cada cinco agentes puede señalar un resultado de negocio significativo. La velocidad sigue ganando al cliente. Y los compradores confían menos en la IA que hace un año, lo que

significa que el corredor que la usa con cuidado — para ser más rápido y más preciso, no para reemplazar su criterio — tiene una ventaja que crece, no que se achica.

1. Por qué la IA importa ahora en bienes raíces

Un mercado más chico premia al operador más rápido

El mercado no te está haciendo favores. En Estados Unidos, las ventas de viviendas usadas de 2025 cerraron en 4,061 millones, el total anual más bajo desde 1995 y prácticamente igual a 2024.¹ El Realtor típico cerró 10 operaciones y US\$2,5 millones en volumen, con un ingreso bruto mediano de US\$58.100; el 87% de los agentes trabaja como contratista independiente y el 55% en firmas independientes, no de franquicia.² Dicho de otra forma: el negocio inmobiliario típico es una pyme compitiendo por un número fijo de operaciones. En Chile la escala es distinta, pero la estructura es la misma: muchas corredoras pequeñas, pocos cierres por persona, y el cliente decide rápido.

Los agentes siguen en el centro de la transacción. El 88% de los compradores y el 91% de los vendedores en EE. UU. usaron uno en 2025, y la venta directa por el dueño cayó a un mínimo histórico de 5%.³ Lo que cambió es cómo empiezan esas relaciones. El informe de consumidores 2025 de Zillow encontró que el 36% de los vendedores encontró a su agente por internet (era 15% en 2018), el 33% de los compradores dice que la investigación online fue clave para elegirlo y — la cifra que debería estar pegada en tu pared — el 47% de los compradores y el 59% de los vendedores contrató al primer agente con el que habló.⁴ En Chile, un estudio de 2025 reportó que el 97% de los compradores de vivienda empieza su búsqueda por internet.⁴⁴

Dato clave: el 47% de los compradores y el 59% de los vendedores contrata al primer agente con el que habla.⁴ En un mercado plano, la respuesta más rápida es la palanca más grande que tienes, y es la única palanca que la IA mueve casi sin esfuerzo.

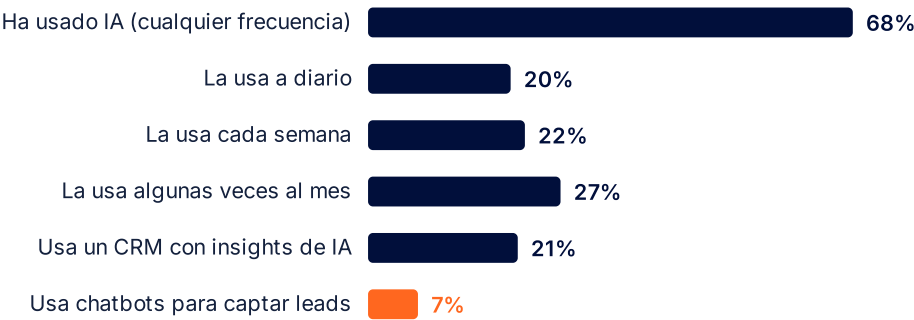
Dónde están tus pares

La adopción ya no es la pregunta. La encuesta tecnológica 2025 de NAR a 1.241 miembros encontró que el 68% había usado IA, con un 20% usándola a diario y un 22% cada semana; ChatGPT dominaba con 58%, por delante de Gemini (20%) y Copilot (15%).⁵ Para febrero de 2026, una encuesta de RPR a 225 profesionales situó el uso en 82%, con un 92% usando o planeando usar IA, un 68% usándola a diario o varias veces por semana y un 71% nombrando el ahorro de tiempo como el valor principal: el 68% ahorra al menos una hora a la semana y el 34% ahorra cuatro horas o más.⁶

Las corredoras se movieron aún más rápido. Una encuesta de mediados de 2026 a más de 100 líderes de corredoras encontró solo un 1,9% sin planes de adoptar IA (10,6% en 2024) y un 3,9% sin ningún uso (24,8% en 2024); el 47,6% califica hoy la importancia de la IA con 8 o más sobre 10.⁷

En Chile, el 70% de las pymes ya incorporó IA y más del 80% de las grandes empresas la usa; la adopción supera el 80% en la Región Metropolitana y llega al 60% en el resto del país, y la principal barrera es la falta de capacitación de los trabajadores (40%).⁴⁵

● **Cómo usan la IA los Realtors — frecuencia de uso (miembros NAR, julio 2025)**



Fuente: NAR, 2025 REALTORS® Technology Survey, 2025

Fíjate en la última barra. Solo el 7% de los agentes usa un chatbot para captar leads y solo el 21% usa un CRM con insights de IA. Casi todos usan la IA para escribir; casi nadie la usa para responder. Esa es la brecha alrededor de la cual está construido este libro.

La brecha de impacto

Usar IA y obtener resultados con ella son cosas distintas. En la misma encuesta de NAR, solo el 17% de los agentes reportó un "impacto positivo significativo" de la IA y el 33% uno "moderadamente positivo"; el 46% no reportó ningún impacto notorio.⁵ Las herramientas son baratas y están en todas partes; los resultados se los llevan quienes las apuntan al trabajo correcto.

La administración de propiedades muestra cómo se ve "el trabajo correcto". El benchmark 2026 de AppFolio a 1.617 profesionales de administración de propiedades en EE. UU. encontró que las firmas que adoptaron IA de forma amplia esperan un crecimiento promedio de cartera de 31% en 2026, frente a 12% en las que todavía no la implementan; el 34% de las adoptantes planea contratar más gente, frente al 25% de las no usuarias.⁸ La misma encuesta muestra el problema de confianza: el 78% de los administradores dice que todavía no puede confiar en las funciones de IA de su software tradicional.⁸