
Empresa

La realidad virtual de BaboonLab se adentra en las casas de Gilmar y Neinor Homes

La *proptech* zaragozana acelera su crecimiento en el mercado residencial con contratos de virtualización de promociones de los principales *players* del sector en España.

EjePrime
6 abr 2018 - 04:57



BaboonLab toca la puerta del mercado residencial español. La *proptech* zaragozana ha firmado acuerdos con la promotora cotizada Neinor Homes y la inmobiliaria Gilmar, propiedad de Jesús Gil Marín y Manuel Marrón, para la virtualización de proyectos de ambas compañías. **Para Gilmar acaba de finalizar el desarrollo de su segundo programa de visualización 360 grados para una promoción en Estepona (Málaga),** después del que realizó el pasado otoño para Mirador del Mayorazgo, un proyecto en Madrid de la misma inmobiliaria. **A Neinor Homes le desarrolló un proyecto, aprovechando la realidad virtual, para la urbanización Aura Homes, situada en**

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/la-realidad-virtual-de-baboonlab-se-adentra-en-las-casas-de-gilmar-y-neinor-homes>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Alcobendas.

Sin embargo, la *proptech* se adentró en el mercado residencial a contrarreloj. La inmobiliaria de Jesús Gil Marín, hijo del empresario homónimo y exalcalde de Marbella, y Marrón contactó con la empresa con una oferta y una condición: **“quedaban diez días para el Sima del pasado otoño y no tenían nada virtual ni de nuevas tecnologías que ofrecer en su stand”**, explica Jorge Ibañez, director de operaciones de BaboonLab, a EjePrime. Consiguieron cumplir con un reto “de récord” con Mirador del Mayorazgo, y tras el sofoco, llegaron los frutos: nuevas propuestas.

El proyecto para la empresa madrileña fue “mayúsculo, porque teníamos que realizar en muy poco tiempo una visualización exterior y un recorrido interior de la promoción, compilándolo para PC y para las gafas de VR (realidad virtual) y llevarles todo el aprovisionamiento de gafas y ordenadores a Madrid, además de montar todo el equipo”, rememora Ibañez. El directivo realizó junto a sus empleados horas extras, pero el producto llegó a tiempo al *stand* de la promotora en la feria.

En los tres días que duró el salón inmobiliario “vendieron más que en el Sima de mayo, y eso que la feria de otoño dura un día menos que la de primavera”, recuerda Ibañez que le explicaron a posteriori los directivos de Gilmar.

BaboonLab mantiene un acuerdo de ‘partner’ con Cbre y ya negocia futuros proyectos con otras grandes promotoras

Ganaron unos, pero también BaboonLab. “Después de la feria, nos llamaron para hacerles el mismo trabajo con la promoción de Campanario Hills, en Estepona”, apunta Ibañez. Para este proyecto de urbanización *prime* también les pidieron la creación de una web exclusiva para la promoción. **“Cada vez se piden más este tipo de páginas webs específicas para comercializar proyectos residenciales, sobre todo cuando son de vivienda de lujo como es el caso”**, comenta el directivo de la *proptech*.

“Cuando el potencial cliente final se ve dentro de una casa que puede ser suya y que la ve sin ningún compromiso, además de sorprenderse, le gusta”, asegura Ibañez. Quizá por ello, otras promotoras como Neinor Homes han contado con sus servicios.

El trabajo de BaboonLab para la promotora cotizada viene de la mano de **un acuerdo de partner que mantiene la *proptech* con la consultora Cbre desde hace un año**. Esta

colaboración le está permitiendo llegar a cotas más altas. **Otras grandes promotoras que trabajan a nivel nacional están en negociaciones con la compañía** para que puedan darles servicio en sus promociones.

De momento, en el ámbito local, la empresa aragonesa ha hecho trabajos de virtualización de proyectos residenciales para otras promotoras como Grupo Lobe y Grupo Prohisa. “Empezamos en 2013 como consultora BIM, haciendo implantaciones en empresas y estudios de arquitectura”, recuerda Ibáñez. **El año pasado, su compañía duplicó facturación** y las previsiones para los dos próximos ejercicios son optimistas, con un objetivo de seguir creciendo a ritmos del 60%.