

# Aedas, 'game on': tecnología del Fornite para vender pisos online a extranjeros

La promotora inmobiliaria ha desarrollado una plataforma online que permite al vendedor enseñar una vivienda y sus alrededores en directo mediante un croma.

EjePrime  
23 ene 2019 - 11:00

Aedas, 'game on': tecnología del Fornite para vender pisos online a extranjeros

Tecnología de videojuegos y televisión para vender casas en la Costa del Sol. Aedas Homes ha desarrollado Live, una nueva plataforma que permite al vendedor enseñar vivienda de obra nueva en directo a través de Internet. Para su desarrollo, **la promotora ha utilizado el motor de videojuegos Unreal**, de la compañía Epic Games, que utilizan juegos como Fornite.

José Luis Leirós, director de innovación de Aedas, y Javier Sánchez, responsable de márketing, han sido los responsables del proyecto, que **ha supuesto una inversión de 90.000 euros y que se ha desarrollado en seis meses**.

Con Live, el cliente puede solicitar una cita para que un vendedor, ubicado en un plató de televisión en Prosperidad (Madrid), le enseñe la vivienda en directo. Mediante una videollamada con la aplicación Appear In, los clientes pueden interactuar con el vendedor, que se integra en los espacios mediante un croma.

**Live se ha desarrollado en dos meses con una inversión de 90.000 euros**

Por el momento, **Live sólo está disponible para una promoción, Vanian Gardens, en Estepona**, y está focalizándose en la venta para residentes británicos. "Acelera mucho

---

el proceso de toma de decisión y la venta, pero es sólo el primer paso”, explicaron hoy desde Aedas en la presentación en Madrid.

El objetivo es ir incorporando progresivamente nuevas promociones, especialmente aquellas ubicadas en la costa y en Mallorca, cuyo cliente mayoritario es extranjero. **A medio plazo, la empresa no descarta comercializar esta plataforma para terceros.**

“Tanto José Luis como yo veníamos de emprender, y todo el proyecto se ha desarrollado con mentalidad de *start up*”, asegura Sánchez. “Lo implantaremos por capas, primero para extranjeros que buscan casa en España y después para gente de Madrid, por ejemplo, interesado en comprar vivienda en la playa; quizás en el futuro cualquiera quiera vivir una experiencia de este tipo antes de pasarse por una oficina de ventas”, apunta Leirós.