

La biblioteca de conversaciones que *convierten*

MÉTODO DE VENTA CONVERSACIONAL PARA CORREDORES INMOBILIARIOS

Más de 35 mensajes de WhatsApp diseñados con psicología
de ventas para conseguir más respuestas, descubrir
compradores reales y transformar conversaciones en
visitas.

David Hernandez Pons
Instagram - @inmo.hchdigital

Los mejores corredores no improvisan cada respuesta.

Siguen un método.

Esta biblioteca reúne **más de 35 situaciones reales de WhatsApp**, construidas a partir de los mismos principios que utilizamos para diseñar asistentes de seguimiento automatizados para corredores inmobiliarios.

Cada una está pensada para ayudarte a responder con más criterio, detectar oportunidades antes, generar confianza y acompañar al comprador hasta el siguiente paso.

CÓMO USAR ESTA BIBLIOTECA

No copies estos mensajes. Adáptalos a tu estilo.

Cada conversación es distinta, pero la mayoría de tus compradores atraviesa estas mismas ocho etapas. Úsalas como mapa de ruta:



Primer contacto Consigue que el comprador te responda.



Seguimiento Recupera conversaciones sin parecer insistente.



Calificar compradores Deja de perder tiempo con curiosos.



Generar confianza Haz que te vean como un asesor.



Conseguir la visita Convierte conversaciones en visitas.



Descubrir objeciones Descubre qué realmente los frena.



Reactivación Recupera compradores que desaparecieron.



Cierre elegante Deja la puerta abierta a futuras oportunidades.

Cada situación incluye lo que **no** conviene decir, la alternativa recomendada y el resultado que puedes esperar al usarla. Léelo como una guía de referencia, no como un guion palabra por palabra.

01

MÓDULO 01

Primer contacto

Consigue que el comprador te responda.

El primer mensaje marca el rumbo de toda la conversación. No respondas solo preguntas: haz que el comprador empiece a hablar de sus necesidades desde el primer WhatsApp.

SITUACIÓN Un comprador escribe preguntando por una propiedad.

× **No digas** "Sí, la propiedad está disponible."

✓ **Di esto** "¿Qué fue lo que más te llamó la atención de esta propiedad?"

🎯 **Resultado** — Conseguirás que el comprador hable de sus necesidades en lugar de limitarse a pedir información.

SITUACIÓN El comprador pide información sobre la propiedad.

× **No digas** "Aquí tienes toda la información."

✓ **Di esto** "Antes de enviarte los detalles, ¿hay algo que sea especialmente importante para ti?"

🎯 **Resultado** — Adaptarás la conversación a lo que realmente le importa al comprador desde el primer mensaje.

SITUACIÓN Ya enviaste la información y quieres seguir avanzando.

× **No digas** "¿Te queda alguna duda?"

✓ **Di esto** "¿Hay alguna duda que te gustaría resolver antes de verla en persona?"

🎯 **Resultado** — Acercarás la conversación al siguiente paso: conseguir una visita.

SITUACIÓN Quieres descubrir qué busca realmente el comprador.

× **No digas** "¿Qué buscas?"

✓ **Di esto** "¿Qué no puede faltar en la propiedad que estás buscando?"

🎯 **Resultado** — Descubrirás las prioridades reales del comprador en lugar de obtener una respuesta genérica.

Seguimiento

Recupera conversaciones sin parecer insistente.

Muchos compradores dejan de responder, pero pocos han perdido realmente el interés. La diferencia suele estar en el mensaje que reciben después.

SITUACIÓN El comprador dejó de responder después de recibir la información.

✗ **No digas** "¿Pudiste ver la información?"

✓ **Di esto** "¿Hubo algo que no encajara con lo que estás buscando?"

👉 **Resultado** — Conseguirás reactivar la conversación de forma natural y descubrir si existe alguna objeción.

SITUACIÓN El comprador vio la información, pero no volvió a escribir.

✗ **No digas** "¿La viste?"

✓ **Di esto** "Cuando la revises, dime una cosa: ¿qué fue lo que más te gustó... y qué fue lo que menos?"

👉 **Resultado** — Descubrirás tanto lo que le gustó como aquello que le está frenando para avanzar.

SITUACIÓN Ha pasado una semana sin noticias.

✗ **No digas** "Solo quería hacer seguimiento."

✓ **Di esto** "Me acordé de ti porque entró una propiedad que podría encajar muy bien con lo que estabas buscando."

👉 **Resultado** — Volverás a captar su atención aportando valor, en lugar de insistir sin un motivo.

SITUACIÓN El comprador dejó de responder y no sabes qué lo frenó.

✗ **No digas** "¿Sigues interesado?"

✓ **Di esto** "¿Hay alguna duda que todavía no hayamos resuelto?"

👉 **Resultado** — Conseguirás que el comprador exprese qué necesita para seguir avanzando.

SITUACIÓN Quieres recuperar una conversación que quedó en pausa.

× **No digas** "Hola, ¿cómo estás?"

✓ **Di esto** "Hace unos días estuvimos viendo esta propiedad y me quedé pensando en tu búsqueda. ¿Cómo terminó todo?"

🕒 **Resultado** — Retomarás la conversación de forma natural y facilitarás que el comprador vuelva a responder.

Calificar compradores

Deja de perder tiempo con curiosos.

No todos los contactos están listos para comprar. Estas conversaciones te ayudarán a identificar quién tiene intención real de avanzar.

SITUACIÓN Quieres conocer la urgencia del comprador.

× **No digas** "¿Para cuándo estás buscando?"

✓ **Di esto** "¿Para cuándo te gustaría encontrar tu próxima propiedad?"

👉 **Resultado** — Descubrirás el nivel de urgencia del comprador sin que la pregunta resulte invasiva.

SITUACIÓN Quieres saber en qué etapa de la búsqueda se encuentra.

× **No digas** "¿Has visto otras propiedades?"

✓ **Di esto** "¿Ya has visitado otras propiedades o ésta es de las primeras que estás viendo?"

👉 **Resultado** — Sabrás si está empezando a buscar o si ya está comparando opciones seriamente.

SITUACIÓN Quieres conocer su presupuesto.

× **No digas** "¿Cuál es tu presupuesto?"

✓ **Di esto** "Para no hacerte perder tiempo con propiedades que no encajen... ¿en qué rango de presupuesto te estás moviendo?"

👉 **Resultado** — Obtendrás esta información de forma mucho más natural y consultiva.

SITUACIÓN Quieres saber si está listo para comprar.

× **No digas** "¿Comprarías con crédito o al contado?"

✓ **Di esto** "¿Ya tienes el financiamiento aprobado o todavía estás evaluando alternativas?"

👉 **Resultado** — Descubrirás si realmente está en condiciones de avanzar con la compra.

SITUACIÓN Quieres medir su intención de compra.

× **No digas** "¿Qué te parece esta propiedad?"

✓ **Di esto** "Si apareciera una propiedad que cumpliera con todo lo que buscas... ¿estarías en condiciones de avanzar?"

🕒 **Resultado** — Diferenciarás a un comprador con intención real de alguien que solo está explorando opciones.

SITUACIÓN **Quieres descubrir qué es realmente importante para él.**

× **No digas** "¿Qué buscas?"

✓ **Di esto** "Además del precio... ¿qué debería tener una propiedad para que dijeras «esta sí»?"

🕒 **Resultado** — Descubrirás qué factores influyen realmente en su decisión de compra.

Generar confianza

Haz que te vean como un asesor.

Las personas compran antes al asesor que les genera confianza que a quien les envía más propiedades.

SITUACIÓN Quieres posicionarte como un asesor.

× **No digas** "Tengo varias opciones parecidas."

✓ **Di esto** "Prefiero recomendarte pocas opciones que realmente encajen contigo."

👁 **Resultado** — Harás que el comprador te vea como un asesor que busca ayudar, no como alguien que solo quiere vender.

SITUACIÓN El comprador duda antes de visitar la propiedad.

× **No digas** "Tú decides."

✓ **Di esto** "La idea no es que decidas hoy. Es que decidas con toda la información."

👁 **Resultado** — Reducirás la presión y aumentarás la confianza para que pueda avanzar con tranquilidad.

SITUACIÓN Ya enviaste varias opciones.

× **No digas** "Te envío otra propiedad."

✓ **Di esto** "Antes de enviarte más opciones... ¿hay algo que cambiarías en la búsqueda?"

👁 **Resultado** — Conseguirás que el comprador participe más en la conversación y afinarás las siguientes recomendaciones.

Conseguir la visita

Convierte conversaciones en visitas.

Transforma el interés del comprador en una visita a la propiedad de forma natural y sin presionar.

SITUACIÓN El comprador mostró interés, pero todavía no decide visitar la propiedad.

× **No digas** "¿Quieres visitarla?"

✓ **Di esto** "Hay cosas que solo se aprecian cuando visitas una propiedad. Por eso creo que vale la pena verla en persona."

👉 **Resultado** — Darás una razón concreta para visitar la propiedad en lugar de pedir una decisión inmediata.

SITUACIÓN El comprador aceptó visitar la propiedad.

× **No digas** "¿Qué día puedes?"

✓ **Di esto** "Tengo mañana a las 18:00 o el sábado a las 11:00. ¿Cuál prefieres?"

👉 **Resultado** — Facilitarás el «sí» al reducir el esfuerzo de decidir.

SITUACIÓN El comprador duda antes de agendar la visita.

× **No digas** "Hagamos una visita."

✓ **Di esto** "¿Te parece una visita de solo 20 minutos para verla con tranquilidad?"

👉 **Resultado** — Reducirás la sensación de compromiso y aumentarán las posibilidades de que acepte.

SITUACIÓNQuieres saber si realmente la propiedad encaja con lo que busca.

× **No digas** "¿Qué te parece?"

✓ **Di esto** "Por lo que hemos hablado... ¿sientes que esta propiedad encaja con lo que estabas buscando?"

👉 **Resultado** — Harás que el comprador visualice la compra y detectarás posibles objeciones.

SITUACIÓNQuieres descubrir qué le impide agendar la visita.

× **No digas** "¿Qué dudas tienes?"

✓ **Di esto** "Si tuvieras que ponerle una nota del 1 al 10... ¿qué nota le pondrías? ¿Qué tendría que pasar para que fuera un 10?"

🕒 **Resultado** — Descubrirás la verdadera barrera que le impide dar el siguiente paso.

SITUACIÓN El comprador duda si vale la pena visitar la propiedad.

× **No digas** "Ven a verla."

✓ **Di esto** "Por lo que me has contado, creo que merece la pena verla. Si después no encaja, al menos descartaremos una opción con información real."

🕒 **Resultado** — Reducirás el miedo a equivocarse y facilitarás la decisión de visitar.

SITUACIÓN Existe interés, pero no termina de decidirse.

× **No digas** "Hay más interesados."

✓ **Di esto** "Mi mayor preocupación sería que dentro de unos días aparezca vendida y te quedes con la duda de si era la indicada."

🕒 **Resultado** — Generarás urgencia de forma elegante, sin presionar ni poner al comprador a la defensiva.

Descubrir objeciones

Descubre qué realmente los frena.

La mayoría de los compradores no dice cuál es su verdadera objeción. Descúbrela antes de que la conversación se enfríe.

SITUACIÓN Quieres descubrir cuál es la verdadera objeción.

× **No digas** "¿La ubicación no te convence?"

✓ **Di esto** "Si hubiera que mejorar una sola cosa de esta propiedad... ¿qué sería?"

👉 **Resultado** — Descubrirás la principal objeción sin condicionar la respuesta del comprador.

SITUACIÓN El comprador parece haber descartado la propiedad.

× **No digas** "¿Por qué no te gustó?"

✓ **Di esto** "¿Qué tendría que cambiar para que esta propiedad fuera una opción seria para ti?"

👉 **Resultado** — Conseguirás entender qué necesita el comprador para volver a considerar la propiedad.

SITUACIÓN Sospechas que el precio no es la única objeción.

× **No digas** "¿Es por el precio?"

✓ **Di esto** "Si el precio no fuera un factor... ¿la visitarías?"

👉 **Resultado** — Descubrirás si el precio es realmente el problema o si existe otra barrera más importante.

SITUACIÓN Quieres identificar el verdadero motivo por el que no avanza.

× **No digas** "¿Qué dudas tienes?"

✓ **Di esto** "Si decidieras no seguir con esta propiedad... ¿cuál sería el principal motivo?"

👉 **Resultado** — Harás que el comprador exprese la objeción que realmente está frenando su decisión.

SITUACIÓN Quieres saber si la objeción es real o solo una excusa.

× **No digas** "¿Qué es lo que no te convence?"

✓ **Di esto** "Si esa única cosa que te hace dudar estuviera resuelta... ¿te gustaría visitarla?"

🕒 **Resultado** — Sabrás si esa objeción es realmente la que impide avanzar o si existe otra razón detrás.

Reactivación

Recupera compradores que desaparecieron.

No todos los compradores que dejan de responder han perdido el interés. Muchas conversaciones pueden recuperarse con el mensaje adecuado.

SITUACIÓN

Quieres volver a contactar a un comprador después de varias semanas.

× **No digas** "Tengo una propiedad nueva."

✓ **Di esto** "Entró una propiedad y creo que encaja mucho mejor con lo que estabas buscando. ¿Sigues buscando?"

🕒 **Resultado** — Despertarás nuevamente su interés con un motivo real para volver a escribir.

SITUACIÓN

No sabes si su búsqueda sigue siendo la misma.

× **No digas** "¿Sigues buscando?"

✓ **Di esto** "Antes de seguir enviándote opciones, quería preguntarte una sola cosa... ¿sigues buscando exactamente lo mismo que cuando hablamos?"

🕒 **Resultado** — Actualizarás la información del comprador y harás que las próximas recomendaciones sean mucho más relevantes.

SITUACIÓN

Entró una propiedad que realmente podría interesarle.

× **No digas** "Tengo una propiedad nueva."

✓ **Di esto** "Prefiero escribirte solo cuando creo que realmente puede valer la pena. Me acordé de ti cuando vi una nueva propiedad, ¿aún sigues buscando?"

🕒 **Resultado** — Harás que el comprador perciba que lo contactas porque existe una oportunidad real y no por simple seguimiento.

Cierre elegante

Deja la puerta abierta a futuras oportunidades.

No todas las conversaciones terminan en una visita... y eso también puede jugar a tu favor. Cierra sin presión y deja una buena impresión.

SITUACIÓN El comprador aún no está listo para decidir.

× **No digas** "Avísame cualquier cosa."

✓ **Di esto** "Tómate el tiempo que necesites. Si puedo ayudarte a resolver cualquier duda, aquí estaré."

🎯 **Resultado** — Eliminarás la presión de la conversación y dejarás una imagen profesional que facilitará un futuro contacto.

SITUACIÓN El comprador no agendó una visita.

× **No digas** "Bueno, cualquier cosa me escribes."

✓ **Di esto** "¿Te parece si dejamos la conversación aquí por ahora? Si aparece una propiedad que realmente encaje contigo, seré el primero en avisarte."

🎯 **Resultado** — Cerrarás la conversación de forma elegante, dejando una razón clara para volver a contactar en el futuro.