

AGENTES IA PARA CORREDORES INMOBILIARIOS

Cómo recuperar PROSPECTOS dormidos con agentes de IA

¿Qué veremos hoy?



1. Situación actual

Sector inmobiliario vs otros rubros — Chile y el mundo



2. Mensajes reactivadores

Psicología de ventas aplicada a la reactivación de prospectos



3. Agentes IA & DEMO

Qué son, sus componentes y cómo ayudan a un corredor



4. Regalo final

Frases ganadoras + acceso a probar el agente (al finalizar)

SITUACIÓN ACTUAL

El sector inmobiliario frente al avance de la IA

El sector inmobiliario avanza en IA conversacional

#4

sector en el mundo
con mayor uso de IA
conversacional

28%

de penetración — por detrás
de Salud, Banca&Fintech,
Retail&Commerce

Fuente: Grand View Research

85%

de las interacciones con clientes ya ocurren por canales digitales que se pueden automatizar (web, WhatsApp, redes).

78%

de los compradores termina trabajando con el primer corredor que les responde.

62%

de las consultas inmobiliarias llegan fuera del horario laboral: noches y fines de semana.

¿Cómo está cambiando la forma en que el comprador espera ser atendido?



Antes esperaba horas o días.

Hoy espera minutos — y compara varias inmobiliarias al mismo tiempo.



Los primeros 5 minutos son críticos.

Responder en 5 min vs 30 min multiplica hasta por 21x la probabilidad de calificar al prospecto.



Los clientes esperan trato personalizado.

Mensajes estándar ya no funcionan. Se requieren mensajes activadores y diferenciadores.

Fuente: InsideSales / XANT — Lead Response Management Study; NAR 2025

La oportunidad es de quienes se diferencien ahora

Las agencias que automatizan su primer contacto y seguimiento reportan entre 35% y 45% más capacidad de conversión en los primeros 3 meses.

Mientras la mayoría siga respondiendo en horas, quien responda en segundos se queda con el prospecto.

MYSTERY SHOPPER

Me hice pasar por prospecto con 10 corredores

¿Qué hice exactamente?

Un experimento simple, sin avisar a nadie



1

**Elegí 10
propiedades**

Distintos
perfiles: precios,
comunas,
corredores, etc.



2

**Consulté como
prospecto real**

Escribí por
WhatsApp
mostrando
interés



3

**Medí tiempos y
calidad**

Tiempos de
respuesta,
seguimiento,
calidad
respuestas



4

**Obtención de
resultados**

Registro de
métricas

Resultados del Mystery Shopper

7 / 10

corredores Sí respondieron
dentro de la primera hora

1 / 10

Corredores NO contestó nunca

1 / 10

hicieron algún seguimiento
después del primer contacto

1 / 10

tenían un sistema
automatizado de respuesta y
seguimiento

¿Qué haces hoy con tu seguimiento? ¿Y con tu CRM lleno de contactos?

Piénsalo mientras seguimos: ¿cuántos de esos contactos guardados siguen esperando una respuesta que nunca llegó?

¿Cuánto dinero puede haber detenido dentro de ese CRM?

80%

de las ventas inmobiliarias se concretan entre el 5º y el 10º contacto con el prospecto.

La mayoría de los corredores abandona después del 1º o 2º intento.

Fuente: InmoMind — Gestión de leads inmobiliarios

Haz el ejercicio con tu propia base

- ¿Cuántos contactos tienes hoy en tu CRM sin respuesta?
- ¿Cuál es el valor promedio de una operación cerrada?
- Si solo un 5% de esos contactos dormidos se reactivara, ¿cuánta comisión representaría ese número?

EL PROBLEMA

**¿Por qué muchos
corredores no hacen
seguimiento?**

No falta intención. Falta tiempo.



Están mostrando propiedades

El corredor pasa gran parte del día en terreno, no frente al CRM.



Cientos de prospectos

Es imposible recordar en qué quedó cada conversación con cada persona.



Cada conversación es distinta

No hay un guion único: cada prospecto necesita un enfoque diferente.



Se necesitan varios contactos

Rara vez una visita se agenda en el primer mensaje — hacen falta insistencia y timing.



Mensajes que NO despiertan interés

La mayoría contesta mensajes correctos pero NO activan al prospecto.

PSICOLOGÍA DE VENTAS

Mensajes reactivadores que sí funcionan

¿Cuándo escribir y qué decir?



El momento importa más que el texto

Mañana temprano, después del almuerzo o al inicio de la noche: momentos de baja carga cognitiva donde las personas revisan el teléfono con calma.



Habla de su necesidad, no de tu propiedad

En vez de "tengo un depto disponible", habla de lo que esa persona buscaba: ubicación, presupuesto, plazo.



Da una razón concreta para escribir hoy

Una novedad, un dato nuevo o una pregunta abierta generan más respuesta que un simple "¿sigues interesado?".

Errores clásicos al reactivar un prospecto

-  "¿Sigues interesado?" — es la pregunta más fácil de ignorar, porque responderla no obliga a nada.
-  Escribir solo cuando hay una propiedad nueva que calza — se siente a venta, no a interés real por la persona.
-  Insistir todos los días seguidos sin variar el enfoque ni el canal.
-  No dejar una salida fácil ("si ya no te interesa, cuéntame y dejo de escribirte") — genera rechazo silencioso.

Ejemplos exitosos para reactivar un prospecto

El comprador pide información sobre la propiedad.

✗ No digas: *"Aquí tienes toda la información."*

✓ Di: "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.

Ha pasado una semana sin noticias.

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

✓ Di: "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.

Ejemplos exitosos para reactivar un prospecto

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

✗ No digas: "*¿Sigues interesado?*"

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

🎯 **Resultado:** Conseguirás que el comprador exprese qué necesita para seguir avanzando.

El comprador aceptó visitar la propiedad.

✗ No digas: "*¿Qué día puedes?*"

✓ Di: "*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.

Cómo despertar curiosidad sin parecer insistente



Deja algo incompleto

Una novedad mencionada a medias invita a preguntar, en vez de cerrar la conversación con toda la información.



Pregunta, no afirmes

Una pregunta abierta y breve reduce la sensación de "venta" y aumenta la tasa de respuesta.



Dale una salida sin costo

Ofrecer la opción de decir "no, gracias" genera más confianza y, paradójicamente, más respuestas positivas.

TECNOLOGÍA

Componentes de un Agente IA y cómo ayudan a un corredor

¿Qué es realmente un Agente IA?

Chatbot tradicional

- Sigue un árbol de respuestas fijas
- Se rompe apenas la conversación se sale del guion
- No recuerda el contexto de mensajes anteriores
- No actúa por sí mismo — solo contesta

Agente IA

- Conversa con lenguaje natural
- Entiende intención y mantiene el contexto de toda la conversación
- Puede decidir el siguiente paso: preguntar, agendar, derivar
- Se conecta con CRM, WhatsApp y calendario para actuar, no solo responder

Cómo piensa, conversa y recuerda el contexto



Entiende

Interpreta el mensaje del prospecto: qué pregunta, qué necesita, en qué etapa está.



Conversa

Responde en lenguaje natural, con el tono definido para la inmobiliaria.



Recuerda

Guarda cada intercambio como contexto — no repite preguntas ya respondidas.



Actúa

Decide el siguiente paso: enviar info, agendar visita o derivar al corredor.

Los dos componentes que hacen funcionar al agente

El Prompt

- Tono y personalidad de la marca, información de la empresa y de los proyectos
- Preguntas frecuentes (FAQ) y objeciones comunes
- Reglas: qué puede prometer y qué debe derivar a un humano

Las Integraciones

- CRM: crea y actualiza fichas de prospecto
- WhatsApp: conversa en el canal donde ya están tus clientes
- Meta Ads: responde apenas alguien deja sus datos en un anuncio
- Calendario: agenda y reagenda visitas automáticamente

Cómo trabajan juntos: IA + automatización + CRM



El agente conversa, la automatización mueve la información, y el CRM guarda la memoria de cada prospecto — sin que el corredor tenga que hacerlo a mano.

¿Qué puede hacer un agente IA hoy?



Responder WhatsApp

24/7, en segundos



Seguimiento automático

y FAQ, sin pausa



Recuperar prospectos

dormidos en el CRM



Recordar visitas

con opción de
reagendar



Calificar leads

según interés real



Actualizar el CRM

sin trabajo manual

DEMO EN VIVO

Dos agentes trabajando en tiempo real

Agente de Seguimiento

Acompaña a un prospecto ya activo hasta el momento de la compra

1

Responde
dudas



2

Califica al
prospecto



3

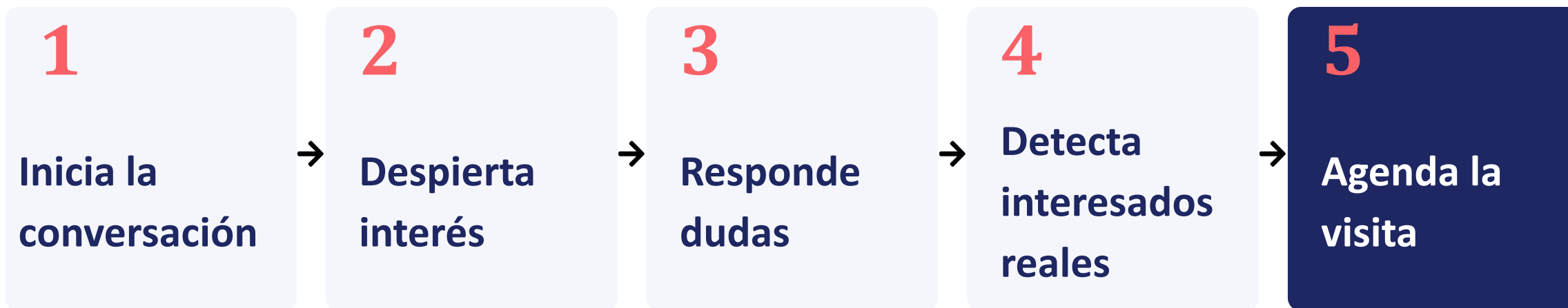
Agenda la visita



Objetivo: que el corredor solo entre a la conversación en el momento exacto en que vale la pena — cuando hay intención real de compra.

Agente Reactivador

Toma contactos fríos del CRM y vuelve a abrir la conversación



Objetivo: reactivar prospectos que ya estaban en el CRM sin que ningún corredor tenga que escribirles uno por uno.

Resumen: las ideas que se quedan



**El tiempo de respuesta
define la venta**



**La psicología del
mensaje importa**



El seguimiento es clave



**Tu CRM guarda dinero:
3-6% de prospectos
“olvidados”**



**Un agente IA no
reemplaza al corredor**



Para quienes se quedaron hasta el final



Biblioteca de 35+ frases ganadoras

Mensajes reactivadores probados, con psicología de ventas aplicada, listos para usar.



Acceso para probar el agente inmobiliario

Un link para que puedas probar el agente reactivador.

