



Mapa del lead inmobiliario

Cómo convertir consultas en operaciones con método, seguimiento y valor

1

Respuesta rápida

- Contactar al lead en minutos.
- Usar WhatsApp, bots o IA para no perder velocidad.
- Responder claro y profesional.

2

Calificación

- Saber si compra, invierte o alquila.
- Detectar presupuesto, urgencia y motivación.
- Separar curiosos de oportunidades reales.

3

Seguimiento

- No dejar enfriar la consulta.
- Usar una secuencia ordenada de WhatsApp o email.
- Registrar cada contacto.

4

Presentación de valor

- Explicar diferenciales con claridad.
- No tirar un PDF por la cabeza.
- Generar confianza antes de vender.

5

Visita o propuesta

- Coordinar con objetivo comercial.
- Anticipar objeciones.
- Guiar la decisión sin presionar.

6

Cierre

- Pedir definición sin vergüenza.
- Acompañar con documentación.
- Medir consultas, visitas, reservas y cierres.

Idea clave

Muchas consultas no significan muchas ventas.
La diferencia está en velocidad, calificación, seguimiento, valor y cierre.

¿Quién es Tomás Dufich?

Tomás Dufich es consultor, capacitador y director de Altos Estudios Inmobiliarios. Acompaña a inmobiliarias, brokers y desarrolladores a profesionalizar su marketing, su captación, su proceso comercial y su comunicación. Integra estrategia, ventas e inteligencia artificial aplicada al negocio inmobiliario para ayudar a vender mejor, comunicar con más autoridad y lograr resultados sostenibles.

Lic. en Administración (UBA)

Martillero Público (UNTREF)

Director de AEI

Vicepresidente de CAPRA

¿Cómo puede ayudarte?

- Consultoría comercial para inmobiliarias
- IA aplicada a ventas, seguimiento y gestión de leads
- Mejora de embudos, WhatsApp y procesos
- Capacitaciones para equipos comerciales
- Marketing inmobiliario digital y captación
- Más consultas calificadas y mejores cierres

El problema no es generar leads. El problema es convertirlos.

Una inmobiliaria puede recibir muchas consultas y aun así vender poco si no tiene un proceso comercial sólido. Cada lead costó tiempo, dinero o reputación: por eso hay que responder rápido, calificar mejor, hacer seguimiento y conducir el cierre con método.

¿Querés convertir más consultas en operaciones?

Consultorías, capacitaciones y charlas para inmobiliarias.

WhatsApp: +54 9 11 7621 0019