

100 PROMPTS EFECTIVOS PARA BIENES RAÍCES



Introducción

Vender, alquilar o desarrollar propiedades no se trata solo de tener buenos inmuebles. Se trata de comunicar bien, llegar al público correcto, destacar entre la competencia y generar confianza.

Esta guía fue creada para ayudarte a lograr eso con el apoyo de inteligencia artificial.

Incluye **100 prompts listos para usar** en herramientas como ChatGPT, que te van a ayudar a escribir textos más atractivos, responder consultas, crear contenido, organizar tu trabajo y pensar estrategias comerciales.

Es ideal para agentes inmobiliarios, desarrolladores, marketers, community managers del rubro o cualquier profesional del sector.

¿Qué es un prompt?

Un **prompt** es una instrucción que le das a una inteligencia artificial para que genere una respuesta que te sirva: un texto, una lista, un plan, un mensaje o una idea.

Ejemplo:

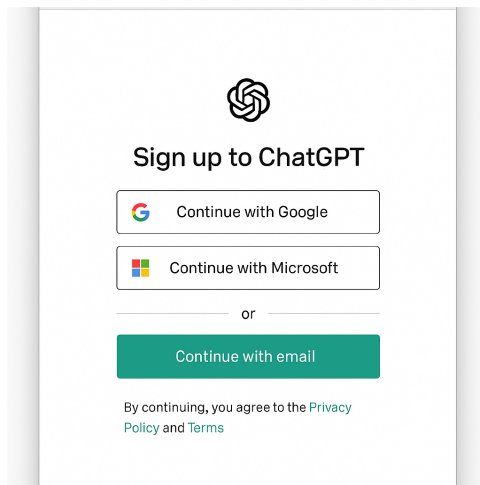
“Escribí un texto para Instagram anunciando un departamento de 2 ambientes en Palermo con amenities y cochera.”

Con esta guía podés:

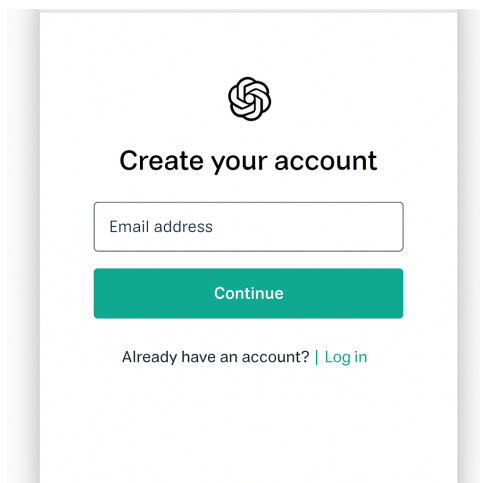
- Escribir descripciones de propiedades más atractivas
- Armar publicaciones para redes
- Crear mensajes para WhatsApp, email o formularios
- Diseñar respuestas rápidas para clientes indecisos
- Organizar tu día de trabajo o mostrar estadísticas de forma clara
- Pedir ideas de captación o posicionamiento
- Redactar copies para campañas de Meta Ads o Google Ads
- Mejorar tu pitch personal o presentación de servicios

Cómo registrarse en ChatGPT (opción principal)

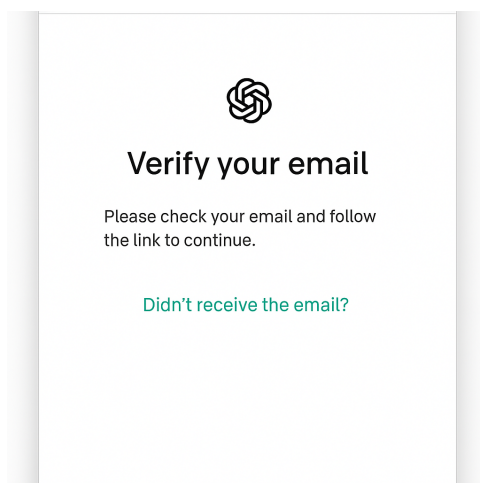
1. Entrá en <https://chat.openai.com>



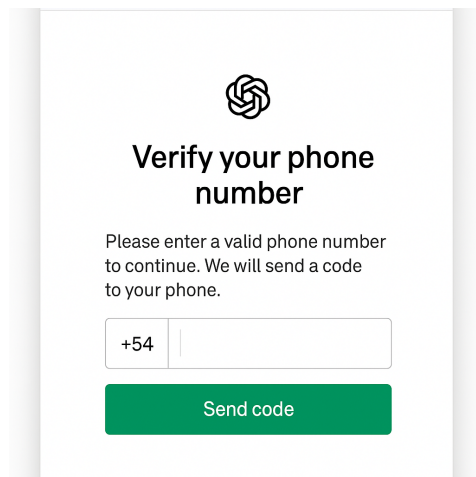
3. Hacé clic en Sign up



4. Elegí registrarte con email, cuenta de Google o Microsoft



6. Ingresá tu número de teléfono para verificar tu identidad

A screenshot of the OpenAI phone verification interface. At the top is the OpenAI logo. Below it, the text "Verify your phone number" is displayed. Underneath, a message says: "Please enter a valid phone number to continue. We will send a code to your phone." There is a text input field with a dropdown menu showing "+54". Below the input field is a green button labeled "Send code".

7. ¡Listo! Ya podés empezar a escribir tus prompts

¿Dónde escribir los prompts?

Una vez dentro de ChatGPT, vas a ver una caja de texto abajo de todo. Ahí donde apuntamos con la flecha es donde se pega el prompt.



Escribís o pegás el texto, y tocás Enter. Vas a recibir una respuesta automática en segundos.

También podés pedirle que mejore o cambie el resultado:

“Hacelo más divertido”, “traducilo al inglés”, “ponelo en formato lista”, “agregale emojis”, etc.

¿Y si no quiero usar ChatGPT?

También podés usar estos prompts en otras plataformas de inteligencia artificial:

- [Eaxy.ai](https://eaxy.ai)
- [Claude.ai](https://claude.ai)
- [Deekseek.com](https://deekseek.com)
- [Gemini \(Google\)](https://gemini.google)

El funcionamiento es el mismo: copiás, pegás y recibís una respuesta automática.

1. Prompt: Presentación Profesional de Propiedades en Línea

Objetivo del Prompt

Enseñar a crear listados virtuales atractivos que muestren la información esencial de cada inmueble.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente descubrió que sus anuncios digitales tenían pocas visitas. Mejoró la calidad de las fotos, incluyó un recorrido virtual básico y subrayó las ventajas del barrio en cada ficha. En dos meses, sus listados recibieron el doble de consultas y más solicitudes de visita presencial.

Palabras Clave

presentación, fotografías, recorrido virtual, fichas digitales

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un experto en marketing digital inmobiliario y describe los pasos para mostrar una propiedad en Internet: fotos de calidad, información del entorno, y un video o recorrido virtual que destaque las ventajas."

2. Prompt: Técnicas de Fotografía Inmobiliaria

Objetivo del Prompt

Explicar cómo tomar fotografías que realcen el espacio, la iluminación y los puntos fuertes de la vivienda.

Ejemplos Reales de Uso

Una pequeña agencia notó que sus fotos eran muy oscuras y no representaban bien las estancias. Tras practicar con un objetivo gran angular y cuidar la luz natural, lograron que las propiedades lucieran más espaciales y acogedoras, elevando el interés de los compradores.

Palabras Clave

iluminación, gran angular, encuadre, atractivo visual

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un fotógrafo especializado en propiedades y enseña cómo tomar fotos inmobiliarias de calidad: el mejor horario, uso de iluminación natural y ángulos ideales para resaltar amplitud."

3. Prompt: Redes Sociales para Inmobiliarias

Objetivo del Prompt

Enseñar a las inmobiliarias a usar redes como Instagram y Facebook para difundir propiedades y captar prospectos.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia pequeña creó un perfil en Instagram y comenzó a subir historias con apartamentos recién captados, usando hashtags y ubicaciones. Consiguió mensajes directos de potenciales inquilinos y vendió dos viviendas gracias a la interacción generada en redes.

Palabras Clave

Instagram, Facebook, hashtags, interacción, prospectos

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor de marketing y describe cómo una inmobiliaria puede usar Instagram y Facebook para promocionar sus propiedades: frecuencia de publicación, uso de historias, hashtags y contenido atractivo."

4. Prompt: Creación de Marca Personal de Agente Inmobiliario

Objetivo del Prompt

Enseñar a los agentes a definirse con una imagen profesional y confiable para diferenciarse en el mercado.

Ejemplos Reales de Uso

Una agente independiente inició un blog y un canal de YouTube donde hablaba de precios por zona y consejos para compradores novatos. Esa presencia digital generó confianza y llamados directos de clientes que la veían como una especialista local.

Palabras Clave

marca personal, diferenciación, imagen, autoridad

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor de marca y diseña una estrategia para que un agente inmobiliario desarrolle su reputación profesional: blog, redes, contenido especializado y testimonios de clientes."

5. Prompt: Gestión Eficiente de Agenda de Visitas

Objetivo del Prompt

Proponer un método para programar y coordinar visitas a las propiedades, optimizando tiempos y recursos.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente desordenado perdía citas por solapamientos de horarios. Al implementar un calendario compartido en línea con recordatorios, pudo encadenar visitas consecutivas en la misma zona, ahorrando tiempo y dando un servicio más puntual a sus clientes.

Palabras Clave

agendas, coordinación, calendario, puntualidad

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un organizador de ventas y explica cómo un agente inmobiliario puede estructurar su agenda de visitas: uso de calendarios compartidos, recordatorios automáticos y rutas eficientes."

6. Prompt: Argumentos de Venta para Propiedades de Lujo

Objetivo del Prompt

Enseñar a realzar características distintivas en inmuebles de alta gama para atraer a compradores con alto poder adquisitivo.

Ejemplos Reales de Uso

Una inmobiliaria especializada en áreas exclusivas incluyó en sus anuncios detalles de diseño, tecnología domótica y cercanía a clubes privados. Con estos argumentos bien presentados, captó la atención de clientes que buscan exclusividad, cerrando varias operaciones premium.

Palabras Clave

lujo, alto poder adquisitivo, exclusividad, argumentos de venta

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un especialista en propiedades de lujo y describe cómo resaltar acabados de calidad, ubicación privilegiada y servicios extras para convencer a clientes de alto nivel."

7. Prompt: Elaboración de un Perfil de Comprador Ideal

Objetivo del Prompt

Mostrar cómo segmentar y definir a quién va dirigida una propiedad, facilitando el enfoque de marketing y ventas.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente definió perfiles para cada tipo de vivienda que ofrecía: familias con hijos, parejas recién casadas, inversores. Adaptó sus anuncios según las necesidades de cada segmento, elevando la calidad de contactos y las citas efectivas.

Palabras Clave

segmentación, buyer persona, enfoque, necesidades

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor de ventas y elabora el perfil de comprador ideal para un tipo específico de vivienda (ej. departamento familiar), describiendo estilo de vida, presupuesto y motivos de compra."

8. Prompt: Técnicas de Cierre de Venta Inmobiliaria

Objetivo del Prompt

Explicar métodos para cerrar la negociación de manera exitosa, abordando objeciones y resolviendo dudas finales.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente con problemas para concretar ofertas desarrolló destrezas de persuasión y se enfocó en la solución de objeciones típicas (precio, ubicación, financiamiento). Esto le permitió aumentar su tasa de cierres en un 30% y reducir el tiempo de negociación.

Palabras Clave

cierre, objeciones, persuasión, negociación

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un experto en ventas y describe al menos 3 técnicas de cierre (por ejemplo, oferta limitada, resumen de beneficios) para lograr la firma de un contrato inmobiliario."

9. Prompt: Preparación de Documentación Legal Inmobiliaria

Objetivo del Prompt

Orientar a los agentes en la recolección y revisión de papeles (escrituras, contratos, poderes) para evitar contratiempos.

Ejemplos Reales de Uso

Una inmobiliaria sufrió demoras constantes porque los propietarios no tenían los documentos correctos. Creó una lista de requisitos legales básicos para cada caso. Con este control, agilizó el proceso de escrituración y mejoró su imagen de profesionalidad.

Palabras Clave

documentos, escrituras, legal, requisitos

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor legal inmobiliario y elabora una lista de documentos fundamentales (propiedad, identidad, gravámenes) que deben reunirse antes de publicar y vender una vivienda."

10. Prompt: Uso de Tour Virtual en 360° para Atraer Clientes Lejanos

Objetivo del Prompt

Describir cómo implementar recorridos virtuales para clientes que no pueden visitar el inmueble físicamente.

Ejemplos Reales de Uso

Un inversor extranjero encontró un departamento gracias a un tour virtual en 360°, ahorrando viajes innecesarios. La agencia que lo ofrecía se destacó frente a la competencia al facilitar la toma de decisiones a distancia.

Palabras Clave

tour virtual, tecnología 360°, clientes lejanos, decisión a distancia

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un impulsor tecnológico y enseña cómo filmar y subir un recorrido virtual en 360° de la propiedad, explicando herramientas, costos y ventajas para que compradores remotos exploren sin viajar."

11. Prompt: Prospección Telefónica Efectiva en el Sector Inmobiliario

Objetivo del Prompt

Enseñar un guion y técnicas de llamada para captar propietarios o compradores potenciales.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente que no era diestro en llamadas frías adoptó un guion basado en preguntas cortas y amables sobre la necesidad de vender o arrendar. Logró concertar 5 citas semanales de media, incrementando sus captaciones de propiedades.

Palabras Clave

prospección, llamadas frías, guion, captación

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un formador en ventas telefónicas y diseña un guion sencillo de prospección para un agente inmobiliario, incluyendo frases de apertura, preguntas clave y manejo de objeciones."

12. Prompt: Decoración y Home Staging para Incrementar el Valor de la Propiedad

Objetivo del Prompt

Explicar cómo arreglar, decorar o ambientar un inmueble en venta para impactar favorablemente al comprador.

Ejemplos Reales de Uso

Una vivienda tardaba meses en venderse. Tras una pequeña inversión en muebles neutros, orden y pintura clara, las visitas se enamoraron del ambiente y se vendió por encima del precio que inicialmente se ofrecía.

Palabras Clave

home staging, decoración, impacto visual, valor percibido

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor de home staging y describe mejoras sencillas (pintura, iluminación, muebles básicos) para que una casa luzca atractiva, influyendo positivamente en la decisión de compra."

13. Prompt: Optimizar el CRM Inmobiliario para Seguir Clientes

Objetivo del Prompt

Mostrar cómo usar un CRM para registrar datos de clientes, intereses y etapas de negociación, sin perder oportunidades.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia familiar pasaba datos en libretas y extraviaba contactos. Con un CRM, asignó leads a cada agente, programó recordatorios de seguimiento y midió el avance hasta cerrar la venta. En pocos meses, doblaron la efectividad de su departamento comercial.

Palabras Clave

CRM, leads, etapas de venta, recordatorios

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un especialista en sistemas de ventas y explica cómo un CRM inmobiliario organiza la base de clientes, registra interacciones y ayuda a no dejar escapar prospectos por falta de seguimiento."

14. Prompt: Estrategias de Marketing de Contenidos para Inmobiliarias

Objetivo del Prompt

Enseñar a publicar artículos, videos o guías informativas que capten la atención de usuarios interesados en bienes raíces.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia creó un blog con tips para compradores primerizos, consejos de mantenimiento y recomendaciones de barrios en auge. Sus artículos posicionaron en Google, atrayendo consultas orgánicas de clientes que se fidelizaron al encontrar contenido valioso.

Palabras Clave

marketing de contenidos, blog, SEO, fidelización

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un redactor experto en sector inmobiliario y propone ideas de artículos, videos o guías que una agencia podría publicar para educar a compradores, generar confianza y posicionarse en buscadores."

15. Prompt: Organización de Jornadas de Puertas Abiertas (Open House)

Objetivo del Prompt

Explicar cómo organizar un evento donde se recibe a potenciales compradores en la propiedad, generando un ambiente propicio para la venta.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente promovió un open house de una vivienda, invitando a vecinos y contactando a su base de prospectos. Recibió alrededor de 20 visitantes, de los cuales 3 mostraron interés firme y uno cerró la compra en las semanas siguientes.

Palabras Clave

open house, evento, visitantes, venta

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un organizador de eventos inmobiliarios y detalla cómo planificar y publicitar una jornada de puertas abiertas, desde la invitación a la logística, para mostrar la casa a varios interesados a la vez."

16. Prompt: Alianzas Estratégicas con Otros Negocios (Decoración, Créditos)

Objetivo del Prompt

Enseñar a asociarse con proveedores o servicios complementarios para ofrecer un paquete más atractivo al cliente.

Ejemplos Reales de Uso

Una inmobiliaria local se alió con una empresa de reformas y otra de asesoría hipotecaria. Así ofrecían una solución integral: venta, reforma y financiación. Este servicio completo generó valor adicional y diferenciación frente a otras agencias.

Palabras Clave

alianzas, proveedores, servicios complementarios, valor extra

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor de negocio inmobiliario y sugiere posibles colaboraciones (decoradores, bancos, abogados) que permitan al agente ofrecer un servicio integral, captando más clientes y cerrando operaciones con facilidad."

17. Prompt: Trámites de Alquiler con Confianza y Protección Legal

Objetivo del Prompt

Explicar cómo redactar un contrato de arrendamiento y verificar solvencia del inquilino para evitar impagos o conflictos.

Ejemplos Reales de Uso

Un propietario se vio afectado por un inquilino que no pagaba. En su siguiente alquiler, realizó verificación de historial crediticio, solicitó fianza y utilizó un contrato detallado. Evitó problemas y logró una relación arrendador-inquilino estable.

Palabras Clave

contrato de arrendamiento, verificación, fianza, solvencia

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor inmobiliario y explica qué cláusulas esenciales debe contener un contrato de alquiler, cómo revisar la solvencia del inquilino y la conveniencia de una garantía o fianza."

18. Prompt: Uso de Anuncios Pagados en Portales Inmobiliarios

Objetivo del Prompt

Enseñar a pautar en sitios especializados, destacando propiedades y optimizando el retorno de inversión.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia local invirtió en un plan premium de un portal web donde su propiedad aparecía en las primeras posiciones. Esto incrementó las consultas y las visitas concertadas, resultando en una venta más rápida que con el listado gratuito estándar.

Palabras Clave

publicidad pagada, portales, ROI, posicionamiento

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un planificador de marketing digital y describe cómo un agente inmobiliario puede sacar provecho de planes de pago en portales (tipo Idealista, Fotocasa) para destacar propiedades, midiendo el rendimiento."

19. Prompt: Técnicas de Seguimiento Post-Visita

Objetivo del Prompt

Explicar cómo hacer seguimiento a los prospectos después de visitar el inmueble para cultivar el interés y cerrar la venta.

Ejemplos Reales de Uso

Una vendedora comenzó a enviar un email personalizado a cada cliente tras la visita, recordando puntos fuertes de la propiedad y ofreciendo aclarar dudas. Su dedicación hizo que la mayoría de los interesados mantuviera el contacto, facilitando la decisión final.

Palabras Clave

seguimiento, post-visita, email personalizado, interés

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un experto en servicio al cliente y describe un proceso de seguimiento tras la visita: mensaje de agradecimiento, recordatorio de beneficios y línea abierta para consultas, manteniendo el interés del comprador."

20. Prompt: Asesoría Hipotecaria Básica para Compradores Primerizos

Objetivo del Prompt

Enseñar a explicar a los clientes novatos los distintos tipos de hipotecas y cómo elegir la más conveniente.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente elaboró un folleto explicando las diferencias entre tasa fija y variable, plazos y gastos asociados. Este material orientó a compradores inexpertos, mejorando la confianza en la agencia y acelerando la toma de decisiones.

Palabras Clave

hipoteca, tasa fija, variable, plazos, gastos

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un orientador hipotecario y describe en lenguaje sencillo qué tipos de hipotecas existen (fija, variable, mixta) y cómo un comprador primerizo puede comparar ofertas bancarias."

21. Prompt: Cómo Realizar la Valuación de una Propiedad de Forma Apropiable

Objetivo del Prompt

Enseñar un método para valorar una vivienda basado en comparativos de mercado, estado y ubicación.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente sobrevaloraba las propiedades en un barrio, generando escaso interés. Al comparar precios de inmuebles similares y evaluar mantenimiento y servicios cercanos, ajustó la tasación con realismo y vendió más rápido cada vivienda.

Palabras Clave

valuación, comparativos, tasación, ubicación

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un tasador profesional y describe cómo analizar inmuebles de la zona, condiciones de la casa y servicios disponibles para fijar un precio realista de venta."

22. Prompt: Gestión de Propiedades Vacacionales (Airbnb y Otros)

Objetivo del Prompt

Explicar cómo administrar alquileres de corto plazo, precios dinámicos, limpieza y atención al huésped.

Ejemplos Reales de Uso

Un propietario con un departamento en zona turística optó por plataformas de alquiler vacacional. Aprendió a establecer un calendario y precio variables según demanda, contrató un servicio de limpieza y generó reseñas positivas que elevaron su tasa de ocupación.

Palabras Clave

alquiler vacacional, corto plazo, plataformas, reseñas

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un gestor de propiedades vacacionales y enseña a un propietario a publicar su inmueble en sitios como Airbnb: definir tarifas, organizar limpiezas, gestionar reseñas y optimizar la ocupación."

23. Prompt: Desarrollo de un Guion para Video Inmobiliario

Objetivo del Prompt

Proponer un libreto para crear un video promocional de la casa, mostrando espacios y puntos fuertes.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia decidió producir un video de una casa con narración guiada. Mostraron cocina, jardín, vecindario y detalles de seguridad. El video se compartió en redes y el inmueble recibió solicitudes de visita de clientes que ya tenían una idea clara del lugar.

Palabras Clave

video, promocional, guion, recorrido narrado

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un creativo audiovisual y escribe un guion breve para un video de 2-3 minutos, resaltando cada área de la propiedad, su entorno y el estilo de vida que ofrece."

24. Prompt: Proceso de Captación de Propiedades con Exclusividad

Objetivo del Prompt

Enseñar a los agentes cómo convencer a los propietarios de firmar un contrato de exclusividad, ofreciendo ventajas.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente que ofrecía servicios diferenciales (fotografía profesional, open house, marketing digital) logró que varios dueños firmaran exclusividad. Esto le permitió invertir más en publicidad, vendiendo las casas en menos tiempo y a mejores precios.

Palabras Clave

exclusividad, servicios premium, captación, ventajas

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor de estrategia inmobiliaria y explica cómo un agente puede persuadir a los propietarios para firmar exclusividad, presentando un plan integral de marketing y evidenciando los beneficios de un trato preferente."

25. Prompt: Creación de un Plan de Marketing para Lanzar un Nuevo Proyecto Residencial

Objetivo del Prompt

Enseñar a diseñar una estrategia publicitaria y de ventas para promover un conjunto de viviendas de reciente construcción.

Ejemplos Reales de Uso

Una promotora lanzó un complejo de condominios y ejecutó un plan con anuncios en vallas, visitas de modelos piloto y un evento de presentación oficial. Este impulso inicial atrajo una gran demanda en la fase de preventa, vendiendo un alto porcentaje de unidades en pocos meses.

Palabras Clave

plan de marketing, lanzamiento, proyecto residencial, preventa

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un experto en lanzamientos inmobiliarios y desarrolla un plan de marketing para un proyecto de nuevas viviendas: estudio de mercado, identidad visual, publicidad online/offline y eventos de presentación."

26. Prompt: Optimizar la Comunicación con Clientes Internacionales

Objetivo del Prompt

Mostrar cómo atender a compradores foráneos, lidiar con barreras de idioma y asesorarlos sobre trámites legales.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente recibió consultas de extranjeros interesados en propiedades de playa. Tras integrar un traductor y aprender sobre el proceso de compra para no residentes, brindó un servicio especializado que atrajo a más inversionistas extranjeros y cerró varias ventas en ese nicho.

Palabras Clave

clientes internacionales, idioma, trámites, inversores foráneos

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un agente bilingüe y describe cómo se puede atender a extranjeros: uso de documentos en varios idiomas, gestiones legales de compra para no residentes y acompañamiento personalizado."

27. Prompt: Evaluación de Rentabilidad en Inversiones Inmobiliarias

Objetivo del Prompt

Enseñar a calcular la rentabilidad esperada de comprar para alquilar o revender, considerando costos, impuestos y posible plusvalía.

Ejemplos Reales de Uso

Un inversor analizó un departamento para rentar. Calculó costo de adquisición, gastos anuales, alquiler estimado y proyección de plusvalía a 5 años. Vio que generaría un retorno sólido y procedió con la compra. Esto le permitió invertir con fundamentos y no por simple intuición.

Palabras Clave

rentabilidad, costos, plusvalía, retorno, alquiler

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor en inversiones y enseña a un posible comprador cómo proyectar los ingresos de alquiler, estimar gastos (mantenimiento, impuestos) y calcular la rentabilidad anual y a mediano plazo de un inmueble."

28. Prompt: Manejo de Cartera de Clientes y Referencias

Objetivo del Prompt

Explicar cómo cultivar la relación con clientes satisfechos para obtener recomendaciones y referidos a nuevos prospectos.

Ejemplos Reales de Uso

Una agente enviaba un correo de felicitación a sus clientes cerrados en cada aniversario de compraventa y ofrecía una pequeña comisión si alguien le refería a un nuevo cliente. Esa estrategia generó un flujo constante de contactos de calidad.

Palabras Clave

referidos, recompensas, fidelización, cartera de clientes

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor de atención al cliente y describe un plan para mantener el vínculo con compradores pasados (seguimiento periódico, promociones) y motivar que recomienden tus servicios a amigos o familiares."

29. Prompt: Marketing Inmobiliario en Ferias y Eventos Presenciales

Objetivo del Prompt

Aconsejar cómo exponer en ferias de vivienda y eventos de construcción, preparando un stand llamativo y un pitch claro.

Ejemplos Reales de Uso

Una promotora tuvo un stand en una feria de vivienda. Presentó maquetas y folletos con fotos de alta calidad, captó correos de visitantes e hizo una rifa de asesorías gratuitas. Varias de esas visitas se convirtieron en ventas durante las semanas siguientes.

Palabras Clave

ferias inmobiliarias, stand, presentación, leads

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un organizador de expos y explica cómo una inmobiliaria puede preparar su presencia en una feria de vivienda: diseño de stand, material informativo, dinámica para captar datos de interesados."

30. Prompt: Actualización Continua de Precios Según la Oferta y Demanda del Mercado

Objetivo del Prompt

Enseñar la importancia de revisar y ajustar periódicamente el precio de venta o alquiler, según el mercado local y la demanda.

Ejemplos Reales de Uso

Un inmueble tardaba mucho en venderse. El agente monitoreó inmuebles similares y comprobó que estaba un 10% por encima del promedio. Ajustó el precio, atrajo más visitas y cerró la venta en pocos meses, evitando una prolongada permanencia en el mercado.

Palabras Clave

ajustes de precio, demanda, mercado local, permanencia

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un analista de mercado y recomienda al agente cómo revisar periódicamente los anuncios, comparando con propiedades similares, para decidir si conviene subir, bajar o mantener el precio."

31. Prompt: Creación de Folletos y Material Impreso Atractivo

Objetivo del Prompt

Enseñar el diseño efectivo de folletos físicos con fotografías de alta calidad, descripciones claras y datos de contacto.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia diseñó folletos a color con información relevante de casas, incluyendo planos, precios y datos de contacto escaneable. Los distribuía en zonas concurridas y en su propia oficina, resultando en más llamadas y visitas.

Palabras Clave

folletos, diseño, calidad, contacto, impresiones

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un diseñador gráfico y explica cómo elaborar folletos para una propiedad: uso de fotos atractivas, texto conciso, datos de ubicación y un llamado a la acción que invite a llamar o visitar."

32. Prompt: Manejo de Objeciones sobre el Precio de la Propiedad

Objetivo del Prompt

Mostrar cómo responder cuando los interesados consideran que el precio está alto, realizando ventajas o abriendo negociación.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente detectaba que varios prospectos decían "está muy caro". Aprendió a comparar con propiedades de menor precio pero peor ubicación, resaltando las ventajas de la suya y ofreciendo negociar ciertos gastos de cierre. Logró equilibrar expectativas y cerrar tratos.

Palabras Clave

objeciones, justificación, ventajas, negociación

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un experto en ventas inmobiliarias y describe 2 o 3 enfoques para manejar la objeción de 'está muy caro': usar comparativos de mercado, destacar mejoras o proponer un margen de negociación."

33. Prompt: Fijar un Límite de Negociación y Evitar Regalar la Propiedad

Objetivo del Prompt

Enseñar al agente a establecer junto al propietario el precio mínimo de cierre, evitando bajar en exceso y devaluar el inmueble.

Ejemplos Reales de Uso

Un vendedor recibió una oferta muy baja, dudaba porque urgía la venta. El agente había acordado previamente un rango mínimo de aceptación. Aunque rechazaron la oferta inicial, apareció otro comprador y se cerró el trato sin sacrificar en exceso el precio.

Palabras Clave

límite, negociación, valor mínimo, acuerdo previo

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor estratégico y explica cómo el agente debe pactar con el dueño el precio mínimo de venta y saber decir 'no' a propuestas demasiado bajas, sin perder oportunidades reales de negocio."

34. Prompt: Creación de Una Base de Datos de Inversores Potenciales

Objetivo del Prompt

Mostrar cómo recopilar contactos de inversores que buscan oportunidades de compraventa, sabiendo sus criterios y capital.

Ejemplos Reales de Uso

Una oficina reunió inversores que pedían propiedades para remodelar y revender. Con un simple formulario digital captaron datos de estos inversores, mantuvieron comunicación y cada vez que aparecía un inmueble con potencial de reforma, enviaban un email colectivo.

Palabras Clave

base de datos, inversores, oportunidades, comunicación

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un formador de cartera y describe un proceso para recopilar datos de inversores interesados: tipo de propiedad, rango de precio y objetivo (alquiler, reventa), para ofrecerles oportunidades de forma selectiva."

35. Prompt: Relación a Largo Plazo con los Propietarios (Administración de Inmuebles)

Objetivo del Prompt

Enseñar cómo un agente puede seguir gestionando la propiedad tras la venta, ofreciendo servicios de administración y mantenimiento.

Ejemplos Reales de Uso

Un propietario que compró varios pisos no quería encargarse de la gestión de inquilinos y reparaciones. Contrató al mismo agente que le vendió el piso para manejar los arriendos, generando un ingreso recurrente para el agente y tranquilidad para el dueño.

Palabras Clave

administración, mantenimiento, arriendos, servicios recurrentes

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor de propiedades y explica cómo ofrecer un servicio de administración integral (buscando inquilinos, cobrando rentas, supervisando reparaciones) para fidelizar a los propietarios más allá de la venta inicial."

36. Prompt: Uso del SEO Local para Inmobiliarias en Páginas Web

Objetivo del Prompt

Enseñar a posicionar el sitio de la agencia para que sea encontrado por búsquedas en la zona (ej. "inmobiliaria en [ciudad]").

Ejemplos Reales de Uso

Una pequeña agencia actualizó su web con palabras clave específicas de su ciudad, reseñas de Google My Business y una sección de blog con menciones de barrios locales. Logró aparecer en los primeros resultados y recibir más consultas de clientes cercanos.

Palabras Clave

SEO local, palabras clave, Google My Business, reseñas

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor de posicionamiento y detalla las acciones para mejorar el SEO local de una inmobiliaria, usando la ficha de Google, reviews de clientes y contenidos con palabras clave de la ciudad o barrio."

37. Prompt: Marketing por Correo Electrónico Segmentado

Objetivo del Prompt

Explicar cómo crear listas de correo según intereses (comprar, alquilar, invertir) y enviar información personalizada.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia usó su CRM para filtrar clientes que buscaban renta de oficinas, enviando ofertas concretas con espacios disponibles. Esta comunicación específica generó un alto porcentaje de respuestas positivas y citas de visita.

Palabras Clave

email marketing, segmentación, listas, personalización

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un experto en email marketing y describe una estrategia de envío de correos segmentados para compradores, arrendatarios o inversores, detallando la frecuencia y el tipo de contenido relevante."

38. Prompt: Tácticas de Negociación al Trabajar con Constructores o Promotores

Objetivo del Prompt

Enseñar cómo llegar a acuerdos con promotoras para comercializar sus proyectos, obteniendo buenas condiciones.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente negoció la exclusividad de venta de un bloque de apartamentos en construcción, a cambio de un plan de marketing agresivo y reportes semanales de avances. Logró comisiones atractivas y un inventario amplio para ofrecer a sus clientes.

Palabras Clave

constructores, promotoras, exclusividad, comisión

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un representante inmobiliario y explica cómo un agente puede acercarse a un promotor para vender sus proyectos, fijando comisiones, garantías de publicidad y tiempos de venta."

39. Prompt: Regulación de Alquileres Turísticos y Normativas Locales

Objetivo del Prompt

Informar a los propietarios sobre la necesidad de cumplir con licencias o reglas de la comunidad para rentas de corto plazo.

Ejemplos Reales de Uso

Un propietario ignora que en su ciudad se exigía licencia para alquiler turístico. Al ser multado, se acercó a su asesor inmobiliario, quien le ayudó a tramitar la licencia y a actualizar las normas de la comunidad de vecinos. Evitaron futuras multas y normalizaron la actividad.

Palabras Clave

licencia, normas locales, alquiler turístico, cumplimiento legal

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor legal y describe los pasos y requisitos más frecuentes que un dueño debe revisar para alquilar su propiedad a turistas, tomando en cuenta la normativa de su localidad."

40. Prompt: Estudio de Mercado para Determinar la Viabilidad de un Proyecto Inmobiliario

Objetivo del Prompt

Explicar cómo realizar un estudio que analice demanda, competencia y rentabilidad antes de lanzar un proyecto.

Ejemplos Reales de Uso

Un promotor planeaba construir viviendas de lujo en una zona con poca demanda de ese tipo de producto. Tras un estudio de mercado, vio que la zona era más apta para unidades económicas y ajustó el enfoque del proyecto, obteniendo mayor aceptación.

Palabras Clave

estudio de mercado, demanda, competencia, rentabilidad

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor inmobiliario y describe las variables clave (demografía, oferta existente, precios promedio) que se deben investigar para saber si un proyecto es viable en cierta ubicación."

41. Prompt: Cómo Presentar un Plan de Venta a los Propietarios

Objetivo del Prompt

Enseñar a crear una presentación formal donde se explique la estrategia de venta, plazos y esfuerzos promocionales al dueño del inmueble.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente que llevaba un guion detallado sobre cómo promocionaría la propiedad, cuánto invertiría en marketing y una proyección de tiempos, dio confianza al propietario y consiguió la captación con exclusividad. El dueño valoró la seriedad del plan.

Palabras Clave

plan de venta, presentación, propietario, proyección

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor en ventas y elabora una propuesta clara para los dueños: objetivos de precio, canales de promoción, calendario de acciones y estimación de tiempos, demostrando profesionalismo."

42. Prompt: Campañas de Remarketing para Visitantes de la Web Inmobiliaria

Objetivo del Prompt

Explicar cómo impactar con anuncios específicos a personas que ya visitaron el sitio web pero no concretaron.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia activó remarketing en Google Ads y Facebook. Quien consultaba una propiedad en la web, luego veía anuncios similares al navegar por Internet. Aumentaron las solicitudes de información en un 40%, recuperando leads que inicialmente no dejaron datos.

Palabras Clave

remarketing, Google Ads, visitantes web, retargeting

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un estratega de marketing digital y describe cómo configurar campañas de remarketing para que los usuarios que visitan la web de la inmobiliaria vean anuncios de las propiedades vistas, incrementando la posibilidad de contacto."

43. Prompt: Coordinación de Firmas Notariales y Protocolos de Cierre

Objetivo del Prompt

Enseñar a manejar la fase final de la venta con el notario, revisando documentación y programando la fecha de firma.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente que era poco meticuloso demoraba las firmas porque le faltaban ciertos certificados. Tras crear un checklist de cierre, logró que las escrituras se firmaran sin contratiempos y ofreció seguridad tanto al comprador como al vendedor.

Palabras Clave

firma notarial, protocolos de cierre, checklist, seguridad legal

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un coordinador de cierres y explica el proceso de preparar la firma en notaría: revisar documentos, asegurar pagos y coordinar a todas las partes para un cierre ágil y sin retrasos."

44. Prompt: Cómo Gestionar Inmuebles en Disputa Hereditaria

Objetivo del Prompt

Guiar al agente que enfrenta propiedades con varios herederos o conflictos familiares, buscando una solución conciliadora.

Ejemplos Reales de Uso

Un departamento heredado por tres hermanos generó desacuerdos sobre el precio y la venta. El agente actuó como mediador, sugirió una tasación neutral e incentivó un acuerdo. Finalmente, se logró un convenio justo y la propiedad pudo salir al mercado sin conflicto.

Palabras Clave

herencia, conflicto familiar, mediación, acuerdo

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un mediador inmobiliario y explica cómo gestionar propiedades con varios herederos, proponiendo métodos de tasación imparcial y estrategias de comunicación que eviten disputas prolongadas."

45. Prompt: Atractivos de la Zona y Beneficios del Entorno

Objetivo del Prompt

Enseñar a mostrar a los compradores las virtudes del barrio (escuelas, transporte, parques), destacando la calidad de vida.

Ejemplos Reales de Uso

Una agente que se involucró con el entorno tomó fotos de los parques y las tiendas cercanas, y compartió horarios de buses, generando confianza en clientes con niños que valoraron la seguridad y las opciones de ocio. Varios se decidieron por la zona gracias a esa información.

Palabras Clave

entorno, calidad de vida, transporte, escuelas

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un promotor de la zona y describe cómo realzar aspectos comunitarios (centros médicos, colegios, parques) para que los posibles compradores comprendan las ventajas de vivir en ese barrio."

46. Prompt: Cómo Negociar con el Cliente para Incluir Mobiliario y Electrodomésticos

Objetivo del Prompt

Enseñar a pactar la venta de la casa con muebles o equipos, agregando valor o ajustando el precio.

Ejemplos Reales de Uso

Un vendedor ofreció su piso amueblado, lo que atrajo a un comprador que buscaba mudarse sin complicarse. Acordaron un ligero incremento en el precio para incluir todos los electrodomésticos, cerrando la operación rápidamente con ambas partes satisfechas.

Palabras Clave

mobiliario, electrodomésticos, negociación, valor extra

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un negociador inmobiliario y explica las ventajas de incluir o no muebles en la venta, cómo tasar su valor y plasmar la decisión en el contrato, sumando o restando al precio final."

47. Prompt: Políticas de Mascotas en Propiedades en Alquiler

Objetivo del Prompt

Mostrar cómo redactar cláusulas que limiten o regulen la tenencia de mascotas, sin perder oportunidades de inquilinos.

Ejemplos Reales de Uso

Un arrendador rechazaba a familias con mascotas por temor a daños. Tras asesoría, implementó un “depósito por mascota” y pautas de cuidado, abriendo la puerta a un segmento amplio que valoraba esa flexibilidad. Así encontró inquilinos responsables dispuestos a pagar un extra.

Palabras Clave

mascotas, reglas, depósito, flexibilidad

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor de arriendos y describe cómo un propietario puede establecer políticas claras sobre mascotas en el contrato: fianza adicional, responsabilidades de limpieza y restricciones de tamaño o especie."

48. Prompt: Cómo Ofrecer Planes de Financiamiento Directo (Propietario-Comprador)

Objetivo del Prompt

Enseñar a estructurar un acuerdo de compra con pagos directos al dueño, sin intervención bancaria.

Ejemplos Reales de Uso

Un propietario con urgencia de vender y un comprador con dificultades para un crédito bancario acordaron un plan de pagos mensuales fijos con un plazo de 3 años. El contrato fue notariado y ambos cumplieron su objetivo, evitando trámites complejos de hipoteca.

Palabras Clave

financiamiento directo, plazos, contrato, pagos mensuales

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor financiero inmobiliario y describe un esquema de compraventa en el que el dueño acepte pagos aplazados, indicando la importancia de firmar ante notario, fijar intereses y plazos claros."

49. Prompt: Técnicas de Email Follow-Up para Aumentar Respuesta de Interesados

Objetivo del Prompt

Explicar cómo enviar correos de seguimiento sin parecer insistente, aportando datos útiles y amables recordatorios.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente que antes no insistía con los leads tibios comenzó a mandar correos personalizados, cada 7 días, con información de mejoras de la propiedad o comparativos de mercado. Su tasa de respuesta subió, y varios leads “dormidos” terminaron en visitas presenciales.

Palabras Clave

follow-up, email, leads, datos útiles

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor en marketing por correo y detalla un plan de seguimiento (frecuencia, contenido, tono) para quienes mostraron interés inicial en la propiedad pero aún no han avanzado con la visita o la negociación."

50. Prompt: Gestión de Quejas y Reclamaciones en Propiedades de Alquiler

Objetivo del Prompt

Mostrar cómo resolver con eficacia las quejas de inquilinos (averías, mantenimiento), preservando la relación y evitando conflictos.

Ejemplos Reales de Uso

Un administrador se desentendía de problemas de fontanería. Al recibir constantes quejas, estableció un proceso de reporte, respuesta en 24 horas y reparaciones rápidas. Los inquilinos mejoraron su percepción y renovaron el contrato, evitando rotaciones costosas.

Palabras Clave

quejas, mantenimiento, relación arrendador-inquilino, respuesta ágil

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un gestor de arrendamientos y explica cómo manejar reclamaciones de inquilinos: canales de reporte claros, tiempos de respuesta, presupuesto para reparaciones y seguimiento de satisfacción."

51. Prompt: Supervisión de Contratas y Reformas en un Inmueble antes de la Venta

Objetivo del Prompt

Enseñar a un agente a coordinar pequeñas obras o mejoras para que la casa se presente en buen estado al mercado.

Ejemplos Reales de Uso

Un piso con problemas de humedad tardaba en venderse. El agente sugirió una reparación ligera de paredes y pintura nueva, coordinando con un contratista de confianza. Tras la reforma, el inmueble causó mejor impresión y se vendió sin regateos excesivos.

Palabras Clave

reformas, contratistas, mejoras, coordinación

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor de reformas y explica cómo un agente inmobiliario puede recomendar y supervisar arreglos en la propiedad antes de publicarla, incrementando su valor y atractivo."

52. Prompt: Cómo Hacer un Estudio de Zonificación y Normas Urbanas

Objetivo del Prompt

Enseñar a verificar si la propiedad cumple con las normas de construcción local y las posibilidades de ampliación.

Ejemplos Reales de Uso

Un comprador quería convertir un local en vivienda. Se descubrió que la normativa urbana no permitía ese uso. El estudio de zonificación evitó una compra equivocada y ahorró problemas legales a la inmobiliaria y al cliente.

Palabras Clave

zonificación, normas urbanas, ampliaciones, cambios de uso

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor urbanístico y detalla los pasos para revisar en la municipalidad si un inmueble cumple la normativa, si puede ampliarse o cambiar su uso, evitando problemas legales en el futuro."

53. Prompt: Comunicación de Exclusividad y Confidencialidad en Operaciones Premium

Objetivo del Prompt

Orientar cómo manejar las propiedades de alto valor con discreción, respetando la privacidad de los vendedores y compradores VIP.

Ejemplos Reales de Uso

Una mansión en zona lujosa exigía confidencialidad. El agente filtró a los visitantes para verificar su solvencia, promovió la casa de manera directa con contactos selectos y utilizó acuerdos de confidencialidad. La propiedad se vendió sin publicidad masiva pero de forma segura.

Palabras Clave

confidencialidad, propiedades premium, privacidad, acuerdos

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un gestor de altos patrimonios y explica cómo manejar la venta de un inmueble de lujo con total confidencialidad: filtrando visitas, usando NDAs y manejando la información de forma reservada."

54. Prompt: Plan de Expansión de la Agencia a Otras Ciudades o Regiones

Objetivo del Prompt

Describir la estrategia para que una inmobiliaria local abra sucursales en otras zonas, manteniendo coherencia de marca.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia con éxito en su ciudad quiso expandirse. Analizó el potencial de 2 regiones vecinas, contrató agentes locales y replicó sus mejores prácticas de marketing. Con un plan ordenado, logró posicionarse sin diluir su identidad de marca.

Palabras Clave

expansión, sucursal, estrategia, coherencia

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor de negocios inmobiliarios y propone una hoja de ruta para expandir una agencia a otra ciudad: estudio de mercado, reclutamiento de personal local y un plan de marketing unificado."

55. Prompt: Estimación de Gastos de Cierre en la Venta de una Casa

Objetivo del Prompt

Enseñar cómo calcular los gastos que enfrenta el vendedor y el comprador (notaría, impuestos, honorarios) al cerrar la operación.

Ejemplos Reales de Uso

Un propietario desconocía que pagaría un impuesto local y los honorarios de la agencia, afectando su expectativa de beneficio. Tras un cálculo detallado, aceptó un precio final realista y evitó sorpresas desagradables en la notaría.

Palabras Clave

gastos de cierre, notaría, impuestos, honorarios

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor de cierre y elabora una lista de costos posibles (impuesto de transmisiones, gastos notariales, registro) que el vendedor y/o comprador deben considerar en el momento de concretar la venta."

56. Prompt: Creación de Blog Inmobiliario con Casos de Éxito y Testimonios

Objetivo del Prompt

Enseñar a publicar historias reales de ventas exitosas o clientes satisfechos, aumentando la confianza y reputación online.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia dedicó una sección del blog a contar cómo ayudaron a diferentes familias a encontrar casa. Incluía comentarios textuales y vídeos de clientes felices. Estas historias generaron empatía y potencia de marketing boca a boca.

Palabras Clave

blog, casos de éxito, testimonios, reputación

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un redactor y propone un plan de contenidos para un blog inmobiliario centrado en historias de compradores satisfechos: narración del desafío, la solución y el testimonio final."

57. Prompt: Estrategia de Networking con Profesionales Relacionados (Abogados, Tasadores)

Objetivo del Prompt

Enseñar cómo formar una red de contactos (abogados, peritos, tasadores) para brindar asesoría completa al cliente.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente creó un directorio de socios (un abogado especialista, un tasador reconocido y un asesor financiero). Cada vez que captaba un cliente con dudas legales o de valoración, lo remitía a su red. Sus clientes se sentían bien respaldados y agradecidos.

Palabras Clave

networking, colaboradores, asesoría completa, referencias

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un coordinador de servicios y explica cómo un agente puede establecer relaciones con abogados, tasadores y otros profesionales, intercambiando referencias y prestando un apoyo integral al cliente."

58. Prompt: Optimizar el Manejo de Llaves en Propiedades Vacías

Objetivo del Prompt

Enseñar procedimientos seguros para tener y entregar llaves de los inmuebles, evitando pérdidas o uso indebido.

Ejemplos Reales de Uso

Una oficina mal gestionaba las llaves y un agente se las olvidó dentro de su automóvil. Con un sistema de etiquetado y registro de salida y entrada, más un sitio seguro para guardarlas, minimizaron riesgos y desconfianzas de los propietarios.

Palabras Clave

llaves, registro, seguridad, procedimientos

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un coordinador de inventario y define un método para custodiar llaves de las propiedades, detallando etiquetado, firma de registro, lugar de almacenamiento y normas de uso para los agentes."

59. Prompt: Asesoría en Reducción de Impuestos por Mejora Eficiente de la Propiedad

Objetivo del Prompt

Explicar al vendedor o comprador cómo ciertas reformas energéticas pueden reducir impuestos o subir la calificación energética.

Ejemplos Reales de Uso

Un dueño renovó las ventanas e instaló paneles solares antes de vender. Obtuvo un certificado de eficiencia mejor y pudo argumentar una menor factura de servicios, haciendo la casa más apetecible y con beneficios fiscales.

Palabras Clave

eficiencia energética, impuestos, reformas, beneficios

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un orientador en mejoras verdes y describe qué tipos de reformas (paneles solares, aislamientos, ventanas) pueden ayudar a un propietario a tener incentivos fiscales y elevar la etiqueta de eficiencia energética."

60. Prompt: Captación de Inmuebles en Sectores Industriales o Comerciales

Objetivo del Prompt

Enseñar a enfocar la oferta en locales industriales, naves o espacios comerciales, que difieren del mercado residencial.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente acostumbrado a viviendas decidió expandirse al sector de naves industriales, cambiando su discurso y red. Asistió a ferias de logística y contactó a empresarios que necesitaban almacenes. Logró rentar varias naves con contratos más largos y estables.

Palabras Clave

sector industrial, naves, logística, mercado comercial

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un formador en mercado industrial y explica cómo se diferencia la captación y venta de propiedades como naves o locales comerciales, señalando métricas clave (metros útiles, accesos) y enfoques de marketing."

61. Prompt: Formas de Presentar Propuestas de Alquiler con Opción a Compra

Objetivo del Prompt

Enseñar a estructurar un contrato donde parte del alquiler se impute a la adquisición futura, si el inquilino decide comprar.

Ejemplos Reales de Uso

Una pareja joven no reunía todo el capital para comprar, pero firmó un alquiler con opción a compra a 2 años. Así, parte del alquiler mensual se descontaba del precio final acordado. Al final del plazo, contaban con el capital suficiente para ejercer la compra.

Palabras Clave

alquiler con opción a compra, contrato, plazo, capitalización

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor y describe cómo redactar un acuerdo de alquiler con opción a compra: fijar precio inicial, plazo para ejercer la opción y qué porcentaje de la renta se descuenta del coste final."

62. Prompt: Tendencias Inmobiliarias Post-Pandemia (Espacios de Teletrabajo, Zonas de Descanso)

Objetivo del Prompt

Explicar cómo han cambiado las preferencias de los compradores buscando espacios para teletrabajar o ambientes más amplios.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente adaptó su discurso a clientes que tras la pandemia deseaban un despacho propio en casa y terrazas amplias. Ofreció propiedades con esa característica y aumentó el nivel de consultas, ya que la gente priorizaba zonas exteriores y habitaciones para trabajar remoto.

Palabras Clave

teletrabajo, espacios amplios, terraza, tendencias post-crisis

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un analista de mercado y describe las tendencias actuales: preferencia por casas con espacio de oficina, terrazas o jardín, para orientar a un agente en la captación y promoción de inmuebles adaptados a estas necesidades."

63. Prompt: Creación de un Manual Interno de Procedimientos para la Agencia

Objetivo del Prompt

Enseñar a redactar un documento con normas y pasos estándar para la operativa diaria (captación, visitas, cierres).

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia que crecía rápido detectó confusiones entre agentes. Elaboraron un manual con protocolos de captación, pasos de visita y procedimientos de cobro. Con ello, estandarizaron su actividad y ofrecieron un nivel de servicio homogéneo a todos sus clientes.

Palabras Clave

procedimientos, manual interno, estandarización, operativa

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un coordinador de calidad y describe los apartados básicos que debería tener un manual de procedimientos para una agencia inmobiliaria, garantizando que todos los agentes sigan el mismo proceso."

64. Prompt: Uso de las Herramientas de Firma Digital en Contratos Inmobiliarios

Objetivo del Prompt

Explicar cómo agilizar trámites de arrendamiento o compraventa usando plataformas de firma electrónica.

Ejemplos Reales de Uso

Una inmobiliaria envió documentos en PDF para ser firmados digitalmente por compradores que vivían en el extranjero. Evitaron demoras postales o viajes innecesarios, y todo el proceso se completó con validez legal y ahorro de tiempo.

Palabras Clave

firma electrónica, validez legal, plataformas, agilidad

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor tecnológico y explica qué plataformas de firma digital (DocuSign, etc.) puede usar una agencia para formalizar contratos de alquiler o venta, describiendo su validez y seguridad."

65. Prompt: Manejo de Conflictos de Pago en Alquileres (Moras y Reglas de Desahucio)

Objetivo del Prompt

Enseñar cómo proceder ante el retraso en pago del inquilino, aplicando la ley y tratando de dialogar antes de llegar a instancias mayores.

Ejemplos Reales de Uso

Un propietario tuvo un inquilino que se atrasó 3 meses. Se redactó un acuerdo de pago fraccionado, y si no cumplía, se iniciaría el proceso legal de desahucio. Con el asesoramiento adecuado, el problema se resolvió sin llegar a juicio.

Palabras Clave

mora, arrendamiento, desahucio, acuerdo de pago

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un experto en arriendos y expone los pasos que un propietario o administrador debe seguir al surgir impagos: negociación amistosa, notificaciones oficiales y, si no se resuelve, vías legales para desocupar la vivienda."

66. Prompt: Marketing con Vídeos en Directo (Facebook Live, Instagram Live) para Mostrar Propiedades

Objetivo del Prompt

Enseñar cómo realizar transmisiones en vivo donde se recorra la vivienda e interactúe con posibles interesados en tiempo real.

Ejemplos Reales de Uso

Una agente hizo un "open house virtual" a través de Instagram Live, mostrando estancias y contestando preguntas de la audiencia. Logró coordinar visitas físicas posteriores con varios espectadores, transformando la transmisión en citas concretas.

Palabras Clave

en vivo, live, interacción, recorrido digital

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un impulsor de marketing digital y describe cómo un agente puede hacer una transmisión en vivo en Facebook o Instagram recorriendo la propiedad, respondiendo preguntas y captando leads instantáneamente."

67. Prompt: Formación del Equipo Comercial en Técnicas de Ventas Inmobiliarias

Objetivo del Prompt

Mostrar cómo capacitar a los asesores con talleres de negociación, manejo de objeciones y atención al cliente.

Ejemplos Reales de Uso

Una inmobiliaria organizó capacitaciones quincenales donde los agentes practicaban role-plays de negociación y guiones de cierre. Esto uniformó el nivel de atención y subió la motivación de la plantilla, repercutiendo positivamente en los resultados de venta.

Palabras Clave

capacitaciones, equipo comercial, role-play, formación continua

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un coach de ventas y describe un plan de formación para el equipo de una agencia: sesiones prácticas de negociación, simulaciones de objeciones y revisión de casos reales para elevar sus habilidades."

68. Prompt: Cómo Realizar un Análisis de Retorno en Flipping de Casas

Objetivo del Prompt

Enseñar a comprar, reformar y revender inmuebles (house flipping), calculando los costos de la reforma y la ganancia potencial.

Ejemplos Reales de Uso

Un inversor compró a bajo costo una vivienda antigua, invirtió en una remodelación estética y estructural y la revendió en 6 meses a un precio sustancialmente mayor. Al analizar correctamente el presupuesto de obras, maximizó la utilidad.

Palabras Clave

flipping, reformas, presupuesto, utilidad

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor en flipping y describe cómo estimar el costo de compra, reforma, gastos de venta y margen deseado, para asegurar que el proyecto de remodelación y reventa sea rentable."

69. Prompt: Política de No Discriminación y Prácticas Justas en Alquileres

Objetivo del Prompt

Enseñar a la agencia a evitar discriminación por raza, género, origen, etc., cumpliendo la legislación local.

Ejemplos Reales de Uso

Un arrendador solía descartar postulantes de cierto país sin motivo real. La agencia le explicó las leyes antidiscriminatorias y le ofreció un sistema de evaluación basado únicamente en solvencia y referencias. Esto evitó denuncias y conflictos legales.

Palabras Clave

no discriminación, prácticas justas, arrendamientos, legislación

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor legal y detalla cómo una inmobiliaria debe establecer políticas de igualdad de trato, revisando solvencia y referencias sin caer en discriminaciones prohibidas por la ley."

70. Prompt: Posicionarse como Especialista en un Nicho (Viviendas de Campo, Locales Comerciales)

Objetivo del Prompt

Enseñar que la especialización en cierto tipo de propiedades puede diferenciar a la agencia de la competencia generalista.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente se enfocó en fincas rústicas y casas de campo, profundizando sus conocimientos de terreno, agua, y permisos agropecuarios. Se volvió el referente local para quienes buscan una vivienda rural, captando propietarios y compradores interesados en ese estilo de vida.

Palabras Clave

nicho, especialización, posicionamiento, diferenciación

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un estratega de mercado y propone una táctica para que un agente se especialice en un tipo de inmueble (por ejemplo, locales comerciales o fincas rústicas), convirtiéndose en referente del nicho y atrayendo clientes específicos."

71. Prompt: Uso de Drones para Tomar Fotos Aéreas de Terrenos y Casas Grandes

Objetivo del Prompt

Enseñar cómo usar drones para capturar imágenes aéreas que muestren terrenos completos, grandes jardines o vistas panorámicas.

Ejemplos Reales de Uso

Una residencia con un extenso jardín lucía poco en fotografías a ras de suelo. Con un dron, la agencia generó un video desde lo alto, exhibiendo el verde de los alrededores y la amplitud. Las visitas al anuncio crecieron y el inmueble se vendió con facilidad.

Palabras Clave

drones, fotos aéreas, panorámicas, vistas

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor de tecnología y explica cómo la fotografía con drones puede mejorar los anuncios de viviendas con grandes terrenos, indicando normativas básicas de uso y consejos de seguridad."

72. Prompt: Marketing de Referencias Cruzadas con Profesionales de Mudanzas

Objetivo del Prompt

Enseñar a aliarse con empresas de mudanzas para intercambiar clientes y generar leads.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia ofreció descuentos de mudanza a sus compradores, pactando con una empresa especializada. A cambio, la empresa de mudanzas recomendaba la agencia a quienes vendían o se mudaban, reforzando la captación de nuevas propiedades.

Palabras Clave

referencias cruzadas, mudanzas, leads, alianzas

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un coordinador de alianzas y describe cómo asociarse con empresas de mudanzas, ofreciendo servicios combinados (descuentos, paquetes) y obteniendo a cambio referidos de gente que planea cambiar de casa."

73. Prompt: Elaboración de un Calendario de Redes Sociales para la Agencia

Objetivo del Prompt

Enseñar a planificar el contenido (propiedades destacadas, tips, historias de éxito) para publicarlo de forma organizada.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia que publicaba de manera caótica pasó a programar sus posts en un calendario semanal: lunes consejos de compra, miércoles propiedades nuevas, viernes testimonios de clientes. Mantuvo la coherencia de marca y consiguió mayor interacción online.

Palabras Clave

calendario, programación, redes, coherencia

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un community manager y elabora un calendario de publicaciones para un mes, definiendo el tipo de contenido (ej. propiedades nuevas, tips, historias) y la frecuencia de publicación."

74. Prompt: Protección de Datos y Privacidad de los Clientes

Objetivo del Prompt

Explicar cómo cumplir con leyes de protección de datos al recopilar información personal de compradores y vendedores.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia recibió un requerimiento legal por no informar al cliente del uso de sus datos. Tras adaptar sus formularios y políticas de privacidad, cumplieron la normativa y crearon confianza con los clientes, evitando sanciones.

Palabras Clave

protección de datos, privacidad, legal, formulario

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor legal y explica las medidas que debe tomar una inmobiliaria al recopilar datos personales (nombres, correos, preferencias), cumpliendo con la ley de protección de datos y otorgando transparencia a los usuarios."

75. Prompt: Manejo de Expectativas de los Vendedores sobre el Tiempo de Venta

Objetivo del Prompt

Enseñar a explicar al dueño cuánto puede tardar la venta en función del mercado, evitando presiones irreales y tensiones.

Ejemplos Reales de Uso

Un propietario exigía vender en 1 mes, aunque su vivienda no estaba en buen estado. El agente le presentó estadísticas de ventas promedio en la zona y un plan de mejoras que podría reducir el plazo. Ajustaron las expectativas y trabajaron en conjunto hasta lograr la venta en 3 meses.

Palabras Clave

tiempo de venta, expectativas, realismo, plan de mejoras

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor de ventas y describe cómo comunicar al propietario los plazos promedio de venta, mostrando datos del mercado y posibles factores que pueden alargar o acortar la operación."

76. Prompt: Cómo Anunciar Inmuebles en Grupos y Foros Locales

Objetivo del Prompt

Enseñar a usar grupos en redes o foros comunitarios para difundir propiedades, con un estilo no intrusivo.

Ejemplos Reales de Uso

Una agente participaba en un foro de vecinos de la zona, compartiendo consejos de reformas e información de valor. Ocasionalmente, cuando captaba una casa adecuada para esa comunidad, publicaba un anuncio respetuoso. Obtuvo leads genuinos y locales que confiaron en ella.

Palabras Clave

foros locales, participación, respeto, leads genuinos

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un estratega comunitario y explica cómo publicar en grupos de Facebook o foros de barrio: aportar contenido, respetar las normas, y presentar las propiedades con un enfoque de utilidad, evitando spam."

77. Prompt: Evaluar la Viabilidad de Inmuebles para Alquiler Estudiantil

Objetivo del Prompt

Describir aspectos a considerar (cercanía a universidades, número de habitaciones) y rentabilidad asociada al alquiler para estudiantes.

Ejemplos Reales de Uso

Un inversor compró un departamento de 3 habitaciones cerca de la facultad. Lo acondicionó con escritorios y colgadores adicionales. Al alquilar a 3 estudiantes con un contrato conjunto, obtuvo una rentabilidad superior a un alquiler familiar, cubriendo vacantes con facilidad.

Palabras Clave

alquiler estudiantil, rentabilidad, cercanía a campus, configuración

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un analista de mercado y explica qué buscar en un inmueble para destinarlo a estudiantes: localización, cantidad de dormitorios, equipamiento, y proyección de ingresos por habitación."

78. Prompt: Visitas Virtuales Interactivas con Realidad Aumentada

Objetivo del Prompt

Enseñar la tecnología AR para que los compradores vean posibles cambios o muebles virtuales en el inmueble.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia ofreció a los clientes probar con una aplicación de realidad aumentada: elegir cómo se vería el salón con distintos sofás o pintar las paredes en diferentes tonos. Esto entusiasmó a quienes querían visualizar la casa con su estilo propio, acelerando la decisión de compra.

Palabras Clave

realidad aumentada, visualización, muebles virtuales, tecnología

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un promotor de innovación y describe cómo usar soluciones de realidad aumentada para que los clientes vean distintas configuraciones o decoraciones dentro de la propiedad, mejorando su experiencia de visita."

79. Prompt: Cómo Manejar Subidas o Bajadas Bruscas de Precios en el Mercado

Objetivo del Prompt

Aconsejar al agente y al propietario sobre reacciones ante caídas de precios o picos inflacionarios, ajustando la estrategia.

Ejemplos Reales de Uso

Un mercado local vivió una caída abrupta de la demanda. La agencia recomendó a sus clientes esperar o aportar un pequeño descuento para no perder el impulso de venta. Uno de los propietarios, al ajustar un 5%, pudo vender antes de que la situación se agravara más.

Palabras Clave

ciclos de mercado, ajuste de precio, demanda, estrategia

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un economista inmobiliario y explica cómo adaptarse si el mercado presenta oscilaciones fuertes, cuándo es prudente bajar el precio y en qué casos conviene esperar mejores condiciones para vender."

80. Prompt: Plan de Uso de Telegram o WhatsApp para Grupos de Clientes y Alertas Inmobiliarias

Objetivo del Prompt

Enseñar a crear grupos o listas de difusión en estas apps para avisar de nuevas propiedades a interesados de forma inmediata.

Ejemplos Reales de Uso

Una agente creó un grupo de Telegram con inversores que buscaban oportunidades. Cada que captaba algo rentable, lo publicaba en el grupo, recibiendo reacciones inmediatas y cerrando operaciones con gran rapidez.

Palabras Clave

grupos, alertas, Telegram, WhatsApp, inmediatez

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor de comunicación y diseña un plan para que la agencia forme listas de difusión en WhatsApp o grupos en Telegram, enviando alertas de nuevas propiedades a seguidores interesados."

81. Prompt: Cómo Asesorar a Clientes con Bajo Presupuesto a Escoger la Vivienda Adecuada

Objetivo del Prompt

Enseñar a orientar a compradores con recursos limitados, ajustando ubicación y características sin generar frustración.

Ejemplos Reales de Uso

Un matrimonio tenía un presupuesto muy ajustado. El agente les mostró barrios emergentes, opciones más pequeñas o en edificios antiguos, orientándolos en pros y contras. Encontraron una vivienda accesible y con facilidades de transporte que se ajustaba a sus finanzas.

Palabras Clave

bajo presupuesto, opciones ajustadas, pros y contras, asesoramiento

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consejero inmobiliario y describe cómo ayudar a clientes con presupuesto reducido a identificar zonas y tipos de viviendas que se ajusten a sus ingresos, sin sobreendeudarse ni renunciar a servicios básicos."

82. Prompt: Creación de un Plan de Incentivos para Vendedores (Bonus por Captaciones)

Objetivo del Prompt

Explicar cómo motivar al equipo comercial con comisiones especiales por captar inmuebles rentables o cerrar ventas ágiles.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia implementó un sistema de puntos: cada propiedad captada y cada venta rápida sumaba puntos que equivalían a un bonus económico trimestral. Eso disparó la proactividad del equipo, que buscó más inmuebles y aceleró su colocación.

Palabras Clave

incentivos, comisiones, bonus, proactividad

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un coordinador de ventas y diseña un esquema de incentivos para un equipo de agentes: bonus por captaciones exclusivas, comisiones adicionales por ventas en corto plazo o metas de facturación."

83. Prompt: Consejos para Hacer Inspecciones de la Casa antes de la Compra

Objetivo del Prompt

Enseñar a los compradores a revisar estado estructural, instalaciones, humedad y aspectos críticos antes de cerrar el trato.

Ejemplos Reales de Uso

Una familia contrató un inspector antes de firmar. Descubrieron fallas de humedad y tuberías obsoletas, negociaron con el dueño un ajuste de precio para cubrir esas reparaciones. Así evitaron sorpresas costosas tras la compra.

Palabras Clave

inspección, estado estructural, reparaciones, negociación

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un inspector profesional y detalla los puntos a revisar (techo, paredes, fontanería, electricidad) antes de comprar una vivienda, indicando cómo documentar hallazgos y negociar reformas o descuentos."

84. Prompt: Marketing Inmobiliario en Periódicos y Revistas Locales

Objetivo del Prompt

Explicar la utilidad de seguir usando medios impresos de barrio o ciudad para promocionar ofertas, complementando lo digital.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia colocó anuncios en una revista local leída por adultos mayores que no usaban tanto Internet. Captó a propietarios y compradores de una generación distinta, y cerró varias operaciones en zonas residenciales de la ciudad.

Palabras Clave

periódicos, revistas locales, público tradicional, complemento digital

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un publicista tradicional y describe cómo diseñar un anuncio para periódicos o revistas locales, el contenido que debe incluir y la forma de medir los resultados de esas inserciones."

85. Prompt: Herramientas de Proyección de Plazos de Construcción en Obras Nuevas

Objetivo del Prompt

Enseñar a estimar el tiempo de entrega de un proyecto en fase de planos, para informar con honestidad a los compradores.

Ejemplos Reales de Uso

Una promotora de viviendas vendía sobre plano sin mucha claridad de fechas. Muchos compradores se quejaban de retrasos. Tras implementar una herramienta de seguimiento de hitos de obra, pudieron ofrecer un cronograma realista y reducir las quejas e incertidumbre.

Palabras Clave

obra nueva, cronograma, hitos, entrega

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un coordinador de proyectos de construcción y explica cómo estimar y comunicar al cliente los tiempos de entrega en un desarrollo de obra nueva, actualizando el cronograma conforme avanza la construcción."

86. Prompt: Atención Personalizada a Clientes con Discapacidad o Movilidad Reducida

Objetivo del Prompt

Enseñar a adaptar la presentación de inmuebles para personas que necesitan accesos especiales o adaptaciones.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente incluyó criterios de accesibilidad en la ficha de cada propiedad (ascensor, rampas, ancho de puertas). Cuando atendió a una cliente en silla de ruedas, pudo mostrar opciones realmente adecuadas, destacando un servicio inclusivo y responsable.

Palabras Clave

accesibilidad, movilidad reducida, adaptaciones, inclusión

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un promotor de accesibilidad y menciona qué aspectos revisar en una vivienda (rampas, puertas anchas, ascensor) y cómo asesorar a clientes con discapacidad para que encuentren una propiedad apta a sus necesidades."

87. Prompt: Técnicas de Cross-Selling entre Propiedades de Diferentes Rangos

Objetivo del Prompt

Enseñar cómo ofrecer al mismo comprador propiedades con rangos de precios o características distintas, ampliando opciones de venta.

Ejemplos Reales de Uso

Un interesado en un apartamento de 2 habitaciones vio que su presupuesto podía estirarse un poco más y consideró uno de 3 cuartos en un barrio similar. El agente hizo cross-selling mostrando esa otra opción. Finalmente, se decidió por la de 3, con una mayor comisión para la agencia.

Palabras Clave

cross-selling, distintas gamas, opciones, ampliación de venta

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un formador en ventas y describe cómo, al detectar el interés real y la capacidad de un cliente, se le pueden presentar alternativas superiores o distintas, maximizando las posibilidades de cierre y el ticket de venta."

88. Prompt: Manejo de Reuniones Virtuales con los Clientes (Zoom, Meet)

Objetivo del Prompt

Enseñar a realizar reuniones a distancia para asesorar y negociar, generando cercanía digital sin perder profesionalidad.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia combinó Zoom para citas iniciales con clientes lejanos. Hicieron presentaciones de la propiedad con imágenes y videos. El comprador se sintió acompañado, resolvió dudas y posteriormente viajó solo para la visita final y la firma.

Palabras Clave

reuniones virtuales, Zoom, asesoría online, cercanía digital

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor de herramientas virtuales y explica cómo un agente inmobiliario puede programar citas por Zoom o Meet: preparar el contenido visual, tener buena conexión y un discurso profesional para cerrar el trato a distancia."

89. Prompt: Cómo Gestionar las Propiedades de Bancos o Activos Embargados

Objetivo del Prompt

Explicar la singularidad de vender inmuebles que provienen de entidades bancarias, usualmente con trámites extras y condiciones diferentes.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente manejaba un portafolio de propiedades recuperadas por un banco. Debía cumplir requisitos formales y respetar la tasación oficial. Aprendió las regulaciones bancarias y ofrecía esos inmuebles con precios competitivos, atrayendo inversores en busca de oportunidades.

Palabras Clave

activos bancarios, embargos, trámites, tasación oficial

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor especializado y describe los pasos para gestionar y vender inmuebles que pertenecen a bancos, destacando las formalidades adicionales y la posible ventaja de precios más bajos."

90. Prompt: Creación de un Informe de Visitas y Retroalimentación para el Propietario

Objetivo del Prompt

Enseñar a reportar periódicamente al dueño cuántas personas han visto la propiedad y qué comentarios surgieron.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente enviaba un informe semanal con el número de visitas, preguntas más comunes y opiniones de los interesados. El propietario se mantenía al tanto y aportaba ideas para mejorar la presentación. Con esa transparencia, ambos colaboraron para vender antes de lo esperado.

Palabras Clave

informe de visitas, retroalimentación, transparencia, propietarios

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un coordinador de ventas y detalla cómo elaborar un reporte para el dueño de la propiedad: cuántas visitas se hicieron, qué dudas o objeciones hubo, y propuestas de acción para agilizar la venta."

91. Prompt: Reclutamiento de Nuevos Agentes y Entrenamiento Inicial

Objetivo del Prompt

Mostrar cómo atraer talento comercial y formarlo en los fundamentos de la venta inmobiliaria y la cultura de la agencia.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia creció al reclutar agentes jóvenes con habilidades de comunicación y vocación de servicio. Les ofreció un programa de entrenamiento de 2 meses donde aprendieron documentación legal, argumentación de venta y manejo del CRM. Esto generó un equipo sólido y comprometido.

Palabras Clave

reclutamiento, formación, cultura, agentes junior

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un director de recursos humanos en una inmobiliaria y explica cómo publicar vacantes atractivas, filtrar candidatos con habilidades de venta y ofrecer un curso básico de capacitación en las primeras semanas."

92. Prompt: Diseño de Estrategia de Video en YouTube para Explicar el Proceso de Compra

Objetivo del Prompt

Describir la creación de un canal donde se comparta información educativa sobre trámites y consejos de compraventa.

Ejemplos Reales de Uso

Un agente creó un canal con tutoriales cortos sobre los pasos de la escrituración, cómo elegir hipoteca o hacer una inspección. Ganó suscriptores y autoridad, recibiendo contactos de seguidores que querían una asesoría más personalizada.

Palabras Clave

YouTube, canal educativo, explicaciones, tutoriales

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un gestor de contenido y describe un plan de videos en YouTube donde se ofrezcan guías paso a paso para quienes buscan comprar casa. Indica frecuencia de publicación y temas clave para cubrir."

93. Prompt: Cómo Renovar un Contrato de Alquiler y Ajustar la Renta

Objetivo del Prompt

Enseñar a renegociar el contrato si el inquilino desea quedarse, ajustando la renta de forma razonable.

Ejemplos Reales de Uso

Un inquilino llevaba 2 años y el propietario quería subirle un 10%. El agente revisó la inflación y los precios de la zona, aconsejando un alza del 5% y reparaciones menores en el piso para mantener al inquilino fiel. El arrendatario aceptó, y todos ganaron.

Palabras Clave

renovación, aumento de renta, negociación, fidelización

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un mediador de arriendos y describe el proceso de renovar un contrato: notificar al inquilino con tiempo, revisar la inflación o mercado y llegar a un acuerdo justo de subida (o mantenimiento) de la renta."

94. Prompt: Implementar un Sistema de Revisión de Opiniones de Clientes en la Web

Objetivo del Prompt

Enseñar a mostrar valoraciones reales de usuarios en la página de la inmobiliaria, generando credibilidad y transparencia.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia habilitó una sección de reseñas donde clientes voluntariamente contaban su experiencia de compra o venta. Esto ofreció prueba social y disuadió a clientes insatisfechos de difundir críticas en otros portales, pues podían resolverlo directamente con la agencia.

Palabras Clave

reseñas, transparencia, prueba social, opiniones clientes

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un experto en experiencia de cliente y explica cómo integrar en la web de la inmobiliaria un apartado de testimonios con verificación de identidad y un método para solicitar y mostrar esas valoraciones."

95. Prompt: Uso de Mensajería Inmediata (Chat en la Web) para Atención al Cliente

Objetivo del Prompt

Indicar cómo un chat en tiempo real en la página de la agencia facilita aclarar dudas y captar leads al instante.

Ejemplos Reales de Uso

Un visitante en la web tenía preguntas puntuales sobre los requisitos para hipotecarse. Empezó a chatear en vivo con un agente, recibiendo respuestas rápidas y amigables. Decidió concertar una cita en la oficina para avanzar en su proceso de compra.

Palabras Clave

chat web, mensajería, atención inmediata, leads

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un asesor digital y describe los beneficios de instalar un chat en vivo en la web de la inmobiliaria, definiendo horarios de atención, uso de chatbots para preguntas frecuentes y derivación a un agente real."

96. Prompt: Cómo Tratar con Clientes Escépticos o Desconfiados

Objetivo del Prompt

Enseñar a agentes a manejar la desconfianza de quienes han tenido malas experiencias, aportando pruebas y transparencia.

Ejemplos Reales de Uso

Un comprador venía de una agencia que le ocultó defectos de la casa. Al ver la sinceridad del nuevo agente y que se mostraban informes de la condición real de cada inmueble, recuperó la confianza y concretó la adquisición sin temores.

Palabras Clave

desconfianza, malas experiencias, transparencia, informes

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un psicólogo de ventas y describe cómo establecer confianza con clientes que llegan escépticos: escuchar su historia, brindar documentación clara, y demostrar honestidad desde el primer contacto."

97. Prompt: Fomentar la Responsabilidad Ambiental en la Venta de Nuevos Proyectos

Objetivo del Prompt

Explicar cómo promocionar las credenciales ecológicas de un proyecto (materiales sostenibles, ahorro energético) y atraer compradores concienciados.

Ejemplos Reales de Uso

Una constructora diseñó un complejo con paneles solares y sistemas de recolección de agua de lluvia. Al remarcar la sostenibilidad, interesó a un público preocupado por el medioambiente, vendiendo rápidamente las unidades a un precio algo mayor por el valor agregado ecológico.

Palabras Clave

responsabilidad ambiental, ahorro energético, valor ecológico, promoción

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un promotor verde y describe cómo resaltar las ventajas ecológicas (ahorro de agua, energía solar, materiales reciclados) en un proyecto, utilizando argumentos para un público que valora la sustentabilidad."

98. Prompt: Asesoría sobre Inversiones en Co-living y Espacios Compartidos

Objetivo del Prompt

Enseñar a los inversores el modelo de co-living, donde varios ocupantes comparten espacios comunes y la rentabilidad posible.

Ejemplos Reales de Uso

Un propietario de un piso grande lo adaptó para co-living, dividiendo habitaciones con áreas comunes de cocina y sala de estar. Cobró alquiler individual por habitación, logrando una rentabilidad superior a un alquiler tradicional completo.

Palabras Clave

co-living, espacios compartidos, rentabilidad, adaptación

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor en modelos innovadores y describe cómo funciona el co-living: qué reformas se necesitan, cómo fijar precios por habitación y las ventajas de ofrecer servicios compartidos a los inquilinos."

99. Prompt: Control de la Morosidad en el Arrendamiento de Oficinas o Locales

Objetivo del Prompt

Mostrar cómo supervisar los pagos, notificar atrasos y tener un plan de contingencia para inquilinos comerciales.

Ejemplos Reales de Uso

Una agencia que manejaba varios locales comerciales estableció un sistema de cobro con fecha límite y recordatorios automáticos. Si pasaban 10 días de mora, enviaban notificación formal. Reducieron drásticamente el nivel de impagos y mantuvieron relaciones laborales con los inquilinos.

Palabras Clave

morosidad, locales comerciales, notificación, plan de contingencia

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un gestor de propiedades y explica los pasos para vigilar la puntualidad de los arrendatarios de locales u oficinas, indicando qué hacer ante el primer atraso y cómo establecer un protocolo de recuperación."

100. Prompt: Construir un Portafolio Personal de Propiedades Vendidas para Agentes

Objetivo del Prompt

Enseñar a crear un registro visual y estadístico de los inmuebles vendidos, demostrando experiencia y éxito profesional.

Ejemplos Reales de Uso

Una agente mostraba en su sitio personal un apartado "Mis Ventas" con fotos de las casas colocadas, rangos de precios y testimonios de los vendedores. Esto impresionaba a dueños que dudaban a quién encargar la venta, siendo decisivo para captar más inmuebles.

Palabras Clave

portafolio, historial de ventas, credenciales, experiencia

Plantilla para Usar el Prompt

"Actúa como un consultor de imagen de agente y sugiere cómo organizar un portafolio con las operaciones cerradas, incluyendo fotos, ubicación, rango de precios y comentarios breves de los clientes satisfechos."
