

IA gratis para inmobiliarias

Una hora para usar ChatGPT, Gemini y Claude en clientes, seguimiento, orden y visibilidad.

Pausa / participacion: Donde queda hoy el seguimiento, WhatsApp, cuaderno, Excel, CRM o memoria?

- Elegir una consulta, cliente o propietario real para usar durante toda la clase.
- No repetir tasaciones, contratos o comparativos: usarlos solo como contexto.
- Objetivo: salir con una tabla de seguimiento y un mensaje listo para revisar.



Que puede hacer cada IA gratis

La clave es elegir la herramienta segun la tarea inmobiliaria.

Pausa / participacion: Ejemplo: misma consulta de cliente en una herramienta gratis y revisar si sirve.

- ChatGPT: respuestas, resúmenes, tablas simples, ideas y mensajes.
- Gemini: Gmail, Drive, Docs, Sheets y Calendar cuando la oficina ya usa Google.
- Claude: textos largos, conversaciones, objeciones y próximos pasos.



Pedir bien: correcto e incorrecto

La IA gratis responde mejor cuando el pedido trae contexto inmobiliario.

Pausa / participacion: Participacion: corregir entre todos un prompt malo y convertirlo en uno profesional.

- **Mal:** respondeme este cliente.
- **Bien:** actua como asesor inmobiliario, usa tono profesional, no inventes datos y propone proximo paso.
- **Pausa antes de enviar:** revisar precio, disponibilidad, metros, direccion y fecha.



Como te buscan en IA

Si un cliente pregunta a ChatGPT, Gemini o Claude por una inmobiliaria, la IA necesita informacion clara.

Pausa / participacion: Pregunta: que deberia encontrar una IA para recomendar su inmobiliaria?

- **Gratis se empieza con Google Business, redes, web simple, Docs/Drive y contenido claro.**
- **Publicar criterio: barrios, pasos de compra, gastos, documentacion y consejos para propietarios.**
- **Usar lenguaje real: comprar primer departamento, vender casa heredada, alquilar en Candiotti.**



Claude: gratis vs pago

Para inmobiliaria, Claude es fuerte cuando hay mucho texto: consultas, WhatsApp, fichas y operaciones.

Pausa / participacion: Ejemplo: ordenar 20 consultas de clientes y pedir tabla, resumen y mensaje en un solo prompt.

- **Free:** resumir WhatsApp largos, ordenar consultas, redactar seguimientos y revisar notas.
- **Pago:** conviene con muchas fichas, documentos, conversaciones o uso diario.
- **No hay prompts fijos:** depende del largo del chat, archivos, modelo y demanda. Pro da al menos 5 veces mas uso por sesion y reinicia cada 5 horas.



Seguimiento comercial gratis

Muchas oportunidades se pierden por falta de seguimiento, no solo por precio.

Pausa / participacion: Bien: retomo tu consulta y te paso dos opciones similares. Mal: seguís interesado?

- Separar clientes frios, tibios y calientes segun urgencia, presupuesto y respuesta.
- Detectar quien pidio informacion y todavia no respondio.
- Preparar mensajes sin sonar insistente ni automatico.



Excel o Sheets de clientes

Una planilla gratuita convierte conversaciones sueltas en seguimiento comercial.

Pausa / participacion: Actividad: crear una tabla desde 4 mensajes reales o simulados.

- **Columnas:** nombre, telefono, origen, propiedad, zona, presupuesto, interes, estado y proximo paso.
- **Estados:** nuevo, frio, tibio, caliente, visita agendada, pendiente, dormido y cerrado.
- Si falta informacion, la IA debe marcar pendiente, no inventar.



Contactar clientes frios

La IA gratis ayuda a recuperar contactos sin sonar invasivo.

Pausa / participacion: Cierre: que mensaje de seguimiento pueden mejorar y enviar esta semana?

- **Retomar contexto: que propiedad miro, que duda tuvo y que faltaba confirmar.**
- **Pedir tres versiones: cercana, profesional y directa.**
- **Cerrar con algo accionable para manana: tabla simple y mensaje revisado.**

