

TECH CONCIERGE PARA INMOBILIARIAS

Cada cliente potencial de los portales, atendido en un minuto, de día y de noche

Los clientes potenciales de Bayut, Property Finder y Dubizzle llegan al agente correcto en minutos. Un asistente de IA responde por WhatsApp sobre la propiedad, hace las preguntas que harían sus agentes y agenda la visita. Su sitio web con sus propiedades, su app, videos de las propiedades y una sola lista con todos sus compradores, inquilinos y propietarios, a cargo de un ingeniero que usted conoce por su nombre.

AED 3,600 al mes

Su sitio web, su app, una sola lista de sus clientes, un asistente de IA en WhatsApp y sus videos, todo a cargo de un ingeniero al que conoce por su nombre.

Dónde pierde sus operaciones una inmobiliaria

Y lo que ponemos en marcha para usted desde el primer mes.

HOY	CON NOSOTROS
01 Un inquilino pregunta por un apartamento en Bayut a las 10 de la noche. Su agente lo ve en la mañana, cuando ya lo llamaron otras tres agencias.	El asistente responde en segundos con el precio, los cheques y la disponibilidad, ofrece los próximos horarios libres para visitar y agenda uno en el calendario de su agente.
02 Los clientes potenciales llegan de tres portales, WhatsApp, Instagram y llamadas. A algunos les responden dos veces, a otros nunca, y nadie sabe a cuáles.	Cada cliente potencial llega a una sola lista con su origen, su propiedad y su agente. Usted ve quién respondió, qué tan rápido y qué portal le trae operaciones de verdad.
03 Sus agentes se pasan el día enviando las mismas fotos, precios y ubicaciones, y llamando a gente que nunca iba a alquilar.	El asistente envía los detalles, las fotos y la ubicación en el mapa, y pregunta el presupuesto, la fecha de mudanza, el número de cheques y quién vivirá ahí antes de que un agente tome el teléfono.
04 Un propietario quiere publicar con usted, y reunir la escritura, el pasaporte y el Form A toma una semana de mensajes por WhatsApp.	El asistente toma los datos y las fotos de la unidad, reúne los documentos en un solo lugar y agenda la visita de su agente. La propiedad queda lista para publicarse en días.
05 Un contrato de alquiler está por terminar, y nadie le preguntó al inquilino si iba a renovar hasta el último mes.	La fecha de vencimiento de cada contrato está en la lista. Su agente recibe un recordatorio 90, 60 y 30 días antes, y el asistente le pregunta al inquilino si se va a quedar.
06 Las propiedades necesitan videos para Instagram y TikTok, y nadie tiene tiempo de grabarlos y editarlos.	Un botón convierte una propiedad en un video corto con el precio y la zona, revisado por una persona y listo para publicar.

Cómo es su semana con nosotros

Cinco momentos que toda inmobiliaria conoce, paso a paso, tal como los ponemos en marcha para usted.

01

Un cliente potencial de un portal a las 22:40

CÓMO EMPIEZA

Un inquilino pregunta en Bayut por un apartamento de una habitación en Business Bay. Su oficina cerró a las 7.

QUÉ CAMBIA

La visita queda agendada antes de que otra agencia le devuelva la llamada.

- 1 La consulta llega a su lista tal como el portal se la envía hoy, por correo o por WhatsApp, con la propiedad de la que se trata.
- 2 En menos de un minuto, el asistente le escribe al inquilino por WhatsApp: el precio, los cheques y la fecha en que queda libre.
- 3 Le pregunta su presupuesto, su fecha de mudanza y quién vivirá ahí, y le ofrece los próximos horarios libres del agente de esa zona.
- 4 Él elige uno. La visita queda en el calendario de su agente, con toda la conversación adjunta.
- 5 La mañana de la visita recibe la ubicación y el nombre del agente. El agente recibe un recordatorio una hora antes.

02

Un sábado de visitas

CÓMO EMPIEZA

Sus agentes tienen doce visitas agendadas entre JVC, Marina y Business Bay.

QUÉ CAMBIA

Menos viajes perdidos, y cada visita tiene un siguiente paso el mismo día.

- 1 La noche anterior, cada cliente recibe una confirmación con la hora y la dirección. A quienes no responden se les vuelve a preguntar en la mañana.
- 2 Una cancelación libera el horario al instante, y el asistente se lo ofrece al siguiente cliente que buscaba esa zona.
- 3 Después de cada visita, el asistente le pregunta al cliente qué le pareció y qué quiere hacer ahora.
- 4 Los que están listos para hacer una oferta se marcan como prioritarios y pasan al agente de inmediato. Los demás reciben propiedades parecidas antes del lunes.

03

Un propietario publica su apartamento

CÓMO EMPIEZA

Un propietario escribe: "Quiero alquilar mi apartamento de dos habitaciones en JVC."

QUÉ CAMBIA

La propiedad se publica en días, los papeles están en un solo lugar y el propietario ve que usted trabaja para él.

- 1 El asistente le pregunta por el edificio, el tamaño, la vista, el estacionamiento y el alquiler que espera.
- 2 Reúne la escritura, el pasaporte y el Form A firmado en un solo lugar, y le dice qué falta todavía.
- 3 La visita de su agente para las fotos queda agendada en su calendario.
- 4 La página de la propiedad se prepara en su sitio con lo que envió el propietario, y el video se hace con un botón.
- 5 El propietario recibe cada semana un breve resumen: vistas, consultas y visitas de su unidad.

04

Un lanzamiento en preventa

CÓMO EMPIEZA

Una desarrolladora lanza un proyecto nuevo la próxima semana, y usted quiere que sus compradores se enteren primero por usted.

QUÉ CAMBIA

Los clientes potenciales del lanzamiento están en una sola lista, no repartidos en los teléfonos de cinco agentes.

- 1 Una página del proyecto en su propio sitio en pocos días: los planos, el plan de pagos y la fecha de entrega.
- 2 Un mensaje de WhatsApp les llega a los compradores que le preguntaron por preventas en esa zona y aceptaron recibir noticias suyas.
- 3 El asistente responde las preguntas sobre el plan de pagos y la entrega, y agenda reuniones con sus agentes de preventa.
- 4 Cada respuesta, cada reunión y cada reserva llegan a la lista, con el origen de cada una.

05

Renovaciones y nuevos alquileres

CÓMO EMPIEZA

Cuarenta contratos de alquiler vencen en los próximos tres meses.

QUÉ CAMBIA

Ninguna renovación se escapa, y las unidades se vuelven a alquilar con menos semanas vacías.

- 1 La lista conoce la fecha de vencimiento de cada contrato y a su propietario.
- 2 Su agente recibe un recordatorio 90, 60 y 30 días antes del vencimiento.
- 3 El asistente le pregunta a cada inquilino si piensa renovar, y le avisa con tiempo al propietario cuando no.
- 4 Una unidad que va a quedar libre se vuelve a publicar antes de que el inquilino se mude.

Un inquilino a las 22:40, y la visita agendada antes de la medianoche

Un ejemplo de su asistente en WhatsApp.



Lo que recibe una inmobiliaria

De nuestro catálogo, los servicios que una inmobiliaria realmente usa, todos dentro de un solo precio mensual.

◆ Sitio de propiedades con buscador 2.3 Sus propiedades en su propio sitio, con filtros por zona, precio y habitaciones, y un botón de consulta en cada una.	◆ Bayut, Property Finder, Dubizzle 9.1 Los clientes potenciales de los portales entran a su lista con la propiedad que les interesa.
◆ Todos los clientes potenciales en una sola lista 4.2 Portales, WhatsApp, Instagram, llamadas y el sitio web, cada uno con su origen.	◆ Reparto de clientes potenciales 4.3 Cada cliente potencial va al agente de esa zona o de ese idioma, y pasa a otro cuando él no responde.
◆ Asistente de IA en WhatsApp 5.1 Responde sobre sus propiedades de día y de noche, en el idioma del cliente.	◆ Calificación de clientes potenciales 5.3 Presupuesto, fecha de mudanza, número de cheques, quién vivirá ahí: todo preguntado antes de que llame su agente.
◆ Agenda de visitas 5.4 Visitas agendadas, confirmadas y reprogramadas en los calendarios de sus agentes, con recordatorios.	◆ Recolección de documentos 5.7 Escrituras, pasaportes, Emiratos IDs y el Form A, leídos y archivados con la operación.
◆ Seguimientos y renovaciones 5.9 Clientes potenciales que se enfriaron y alquileres a punto de vencer, contactados de nuevo por el canal por el que llegaron.	◆ Videos de propiedades 6.2 Un video corto de cada propiedad hecho con sus fotos, con música y textos.
◆ Amueblado virtual 6.5 Unidades vacías amuebladas digitalmente, con el estilo del comprador que usted busca.	◆ Envíos de lanzamientos 8.5 Lanzamientos en preventa y propiedades nuevas para los clientes que aceptaron recibirlos.
◆ Reporte semanal para el dueño 4.7 Tiempos de respuesta, visitas y operaciones por agente y por portal, enviados cada semana.	◆ Su propia app 3.1 Sus propiedades, búsquedas guardadas y reservas de visitas en una app con su marca.

Los sistemas que ya usa

Conectamos lo que usa hoy, así que no hay que apagar nada. Cómo se conecta cada uno, con total franqueza:

◆ Property Finder

Portal inmobiliario: anuncios y clientes potenciales

A través de su API para socios, una vez que Property Finder apruebe la conexión; mientras tanto, sus correos de clientes potenciales se leen y pasan a su lista.

◆ Dubizzle

Clasificados con una gran sección de propiedades

Sus correos de clientes potenciales se leen y pasan a su lista, y sus anuncios le llegan a través de su feed.

◆ Zoho CRM

CRM para clientes potenciales, operaciones y agentes

Se conecta a través de su API.

◆ Goyzer

CRM y gestión de propiedades hecho en Dubái

A través de Zapier, que agrega cada cliente potencial nuevo a Goyzer.

◆ Bayut

Portal inmobiliario: anuncios y clientes potenciales

Con la clave de API que Bayut le da a su cuenta; sin ella, sus correos de clientes potenciales se leen y pasan a su lista.

◆ Meta Lead Ads

Formularios de clientes potenciales en anuncios de Facebook e Instagram

Se conecta a través de su API, con el permiso del administrador de su página.

◆ Bitrix24

CRM con llamadas, chats y automatización

Se conecta a través de su API.

◆ Pixxi CRM

CRM para inmobiliarias hecho en los EAU

A través de Zapier, con clientes potenciales en ambas direcciones.

El precio, comparado

Lo que cuestan en Dubái las mismas piezas si las compra una por una, y lo que paga con nosotros.

LO QUE NECESITA	POR SEPARADO	CON TECH CONCIERGE
Un sitio de catálogo o de anuncios con buscador y filtros	AED 12,000–60,000 por única vez	✓ Incluido
Un CRM para diez usuarios	AED 510–3,673 al mes	✓ Incluido
Una plataforma de WhatsApp con chatbot de IA, más las tarifas de mensajes de Meta	AED 477–1,740 al mes	✓ Incluido
Una app móvil para iPhone y Android	AED 70,000–300,000 por única vez	✓ Incluido
Un video de recorrido por una propiedad	AED 1,500–5,500 por video	✓ Incluido
Amueblado virtual	AED 150–500 por imagen	✓ Incluido
Todo junto	AED 82,000–360,000 para crearlo, y luego AED 987–5,413 al mes, más cada video o imagen	AED 3,600 al mes, todo incluido

Precios habituales en Dubái, consultados el 10 de octubre de 2026.

AED 3,600 al mes, todo incluido

Una sola factura al mes y un ingeniero al que conoce por su nombre. Sin contratar a nadie.

CUÁNDO SE PAGA SOLO

1 Alquileres extra al mes que cubren nuestro mes

Por ejemplo, el 5% de un alquiler anual de AED 90,000 son AED 4,500.

Con nosotros, el trabajo sale de su mes: una hora de ingeniería cuesta AED 120, un video AED 60, y el cómputo de IA se cobra al doble de su costo. Un desarrollo grande, como una app, primero se estima y luego se construye a lo largo de los meses que usted elija, o antes con bloques adicionales de AED 500.

Nuestro precio es mensual, sin IVA (inversión del sujeto pasivo).

Si los compra por separado, el sitio web y la app son totalmente suyos. Con Tech Concierge se crean y se gestionan para usted como un servicio; lo que sigue siendo suyo está establecido en el contrato, que revisamos con usted antes de que firme nada.

Ya funcionando en una inmobiliaria

Silk Valley Real Estate maneja su sitio web, sus propiedades, el reparto de sus clientes potenciales y sus videos de propiedades con Tech Concierge. Ábralo: está en línea.

Silk Valley Real Estate silkvalleyrealestate.com

LO QUE CONSTRUIMOS Sitio web, propiedades con buscador, reparto de clientes potenciales y videos de propiedades

Su primer mes

Qué llega y cuándo, desde el día en que empieza.

Semana 1	Una reunión con su ingeniero: sus portales, sus agentes y sus zonas, y cómo le llegan hoy los clientes potenciales.
Semana 1	Los clientes potenciales de los portales, WhatsApp y llamadas empiezan a llegar a una sola lista, cada uno con su agente.
Semana 2	El asistente aprende sus propiedades y sus reglas: precios, cheques, horarios de visita y qué le pasa a un agente. Empieza a responder con su equipo pendiente.
Semanas 2–3	Su sitio web con sus propiedades y su buscador, y visitas agendadas directamente en los calendarios de sus agentes.
Semana 4	Sus primeros videos de propiedades y su primer reporte semanal.

CADA SEMANA

Lo que usted ve cada semana

Las cifras por las que pregunta el dueño de una inmobiliaria, sin tener que preguntarle a nadie.

Tiempo de respuesta

Qué tan rápido recibió su primera respuesta cada cliente potencial nuevo, por agente y por portal.

Clientes potenciales por origen

Bayut, Property Finder, Dubizzle, WhatsApp, Instagram, llamadas: cuáles traen visitas, no solo clics.

Visitas

Agendadas, realizadas, canceladas y ausencias, por agente.

Clientes potenciales sin siguiente paso

A quién se le respondió una vez y luego se le olvidó.

Propiedades

Consultas y visitas por propiedad, para que sepa a cuáles cambiarles el precio.

Renovaciones próximas

Contratos que vencen en los próximos 90 días, y quién ya respondió.

Lo que nos preguntan los dueños de inmobiliarias

¿Funciona con Bayut, Property Finder y Dubizzle?

Sí. Los clientes potenciales llegan a su lista tal como los portales se los envían hoy, por correo, WhatsApp o llamada, y van al agente correcto. Lo dejamos listo en su primera semana.

¿El asistente puede decir algo equivocado sobre una propiedad?

Responde solo a partir de sus propiedades y de las reglas que usted fija: el precio, los cheques, la disponibilidad y los horarios de visita. Lo que no sabe, se lo pasa a un agente con toda la conversación.

¿Qué idiomas habla?

Responde en el idioma en que escribe el cliente: inglés, árabe, ruso, hindi, urdu, español y muchos más.

¿Mis agentes tienen que cambiar su forma de trabajar?

No. Siguen usando WhatsApp en sus teléfonos. Sus clientes potenciales y sus visitas les llegan a ellos, y la lista muestra qué está pendiente y para quién.

¿De quién son las propiedades publicadas y la lista de clientes?

Suyas. Su contenido y los datos de sus clientes son suyos, y se los exportamos cuando los pida, en formatos estándar.

¿Puedo probarlo antes de decidir?

Sí. Primero lo prueba en su propio negocio, antes de firmar nada.

Pruébelo primero en su propio negocio

Escríbanos por WhatsApp y cuéntenos sobre su negocio. Lo verá funcionando en su propio negocio antes de firmar nada.



Escríbanos por WhatsApp

ESCANEE PARA ESCRIBIRNOS

wa.me/971529507463



Véalo en línea

ESCANEE PARA ABRIR LA PÁGINA

newgen.market/es/for/real-estate



QUIEN LE RESPONDE

Sam White

Director de tecnología, NewGen International

Usted tiene un ingeniero con nombre propio, no un número de ticket. Leo sus mensajes de WhatsApp y los respondo yo mismo.