

Vender un desarrollo no es vender una propiedad

Guía descargable con los puntos clave de la clase

Checklist para comercializar un desarrollo inmobiliario

1

1. Producto

- Unidades, precios y financiación actualizados
- Planos, renders y memoria descriptiva
- Avance de obra y documentación clave

2

2. Público

- Definir si apunta a inversor, usuario final o ambos
- Detectar motivaciones: renta, vivienda o resguardo de valor
- Anticipar objeciones frecuentes

3

3. Relato comercial

- Explicar el proyecto con claridad
- Mostrar ubicación, respaldo y diferencial
- Unificar el discurso del equipo

4

4. Marketing

- Piezas para redes, WhatsApp y portales
- Publicaciones que vendan proyecto, no solo unidades
- Gancho claro para captar interesados

5

5. Seguimiento

- Secuencia de contacto después de cada consulta
- Envío ordenado de información
- Seguimiento a interesados tibios

6

6. Cierre

- Proceso claro de reserva
- Manejo de objeciones
- Medición de consultas, visitas, reservas y cierres



Idea clave

Un desarrollo no se vende improvisando.
Se comercializa con estrategia, método y seguimiento.

¿Quién es Tomás Dufich?

Tomás Dufich es consultor, capacitador y referente del sector inmobiliario. Director de Altos Estudios Inmobiliarios, acompaña a inmobiliarias, brokers y profesionales a profesionalizar su marketing, su captación y sus procesos comerciales. Integra estrategia comercial, comunicación, ventas e inteligencia artificial aplicada a los negocios inmobiliarios para ayudar a vender mejor, comunicar con más autoridad y lograr resultados sostenibles.



Lic. en
Administración
(UBA)



Martillero
Público
(UNTREF)



Director de
Altos Estudios
Inmobiliarios



Vicepresidente
de CAPRA

¿Cómo puede ayudarte?

- ✓ Consultoría para inmobiliarias y desarrolladores
- ✓ Capacitaciones y charlas para equipos comerciales
- ✓ Estrategias de marketing inmobiliario digital
- ✓ Inteligencia artificial aplicada a negocios inmobiliarios
- ✓ Captación de propiedades, ventas y negociación
- ✓ Comercialización de desarrollos inmobiliarios
- ✓ Posicionamiento y marca personal para profesionales

Lo que podés lograr con su acompañamiento

- ✓ Más autoridad para comunicar y vender
- ✓ Procesos comerciales más claros y ordenados
- ✓ Mejor captación de propiedades y oportunidades
- ✓ Equipos alineados, con discurso y seguimiento
- ✓ Incorporación práctica de IA para ganar eficiencia comercial
- ✓ Más consultas calificadas y mejores cierres



¿Querés capacitar a tu equipo
o contratar una consultoría?

Escribime por WhatsApp



Solicitá información sobre
capacitaciones, charlas y consultorías



WhatsApp: +54 9 11 7621 0019



tomasdufich.com

altosestudiosinmobiliarios.com