

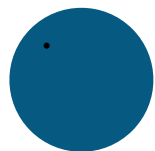
Perfilando al cliente comprador

Cómo identificar necesidades, presupuesto y urgencia antes de mostrar una sola propiedad

Guía práctica para el proceso de venta y renta en Cancún

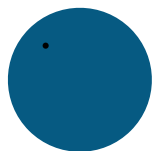
¿Por qué perfilar antes de vender?

Perfilar es entender a fondo a tu cliente antes de mostrarle una sola propiedad. Sin esto, el asesor pierde tiempo, el cliente pierde confianza y la venta se enfría.



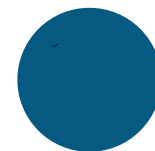
Ahorra tiempo

Evitas mostrar propiedades que no encajan con el presupuesto o el uso real que busca el cliente.



Propuestas certeras

Cada opción que presentas responde a una necesidad ya validada, no a una suposición.



Cierras más rápido

Un cliente que siente que lo entendiste avanza con más confianza y menos objeciones.

Todo empieza en el WhatsApp

La mayoría de nuestros clientes llegan por WhatsApp. El perfilamiento empieza desde el primer mensaje, no después de agendar una visita.

- 1 Agradece el contacto y pregunta qué propiedad vio o de dónde llegó (portal, Facebook, referido).
- 2 Pregunta el propósito: ¿es para vivir, para invertir o para rentar?
- 3 Pregunta la zona y el rango de presupuesto con naturalidad, sin sonar a interrogatorio.
- 4 Propón una llamada corta o continuar por WhatsApp según lo que el cliente prefiera.

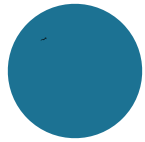
Ejemplo de apertura

¡Hola! Vi el depa de 2 recámaras en Puerto Cancún, ¿sigue disponible?

¡Hola! Sí, sigue disponible 😊 Para orientarte mejor, ¿lo buscas para vivir tú o como inversión?

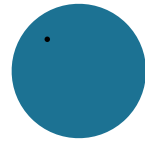
Tip: pregunta el uso antes que el presupuesto — se siente más natural.

Cuatro perfiles frecuentes en Cancún



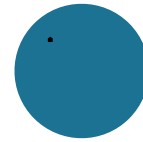
Inversionista

Busca plusvalía o renta vacacional. Le interesan cifras: ROI, ocupación, plan de pagos.



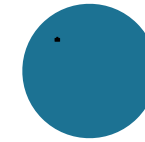
Extranjero / relocation

Compra para vivir o como segunda residencia. Valora trámites claros y asesoría legal.



Residencial local

Busca casa para vivir con su familia. Prioriza zona, escuelas y servicios cercanos.



Upgrade / cambio

Ya tiene propiedad y busca mejorar. Su decisión depende de vender o rentar la actual.

Conversación con un inversionista

Perfil: Inversionista

Hola, vi el depa en Puerto Cancún, ¿cuál es el precio final?

¡Hola! Con gusto. ¿Lo buscas para vivir o como inversión?

Para inversión, quiero rentarlo en Airbnb. Tengo 2.5 millones de contado.

Perfecto 👍 Con ese presupuesto te muestro opciones con buen ROI. ¿Agendamos 15 min?

Qué revela esta conversación



Perfil detectado

Inversionista con enfoque en renta vacacional (Airbnb).



Dato clave obtenido

Presupuesto de contado: \$2.5 millones MXN.



Siguiente paso

Agendar llamada para presentar opciones con proyección de ROI.

Conversación con un extranjero / relocation

Perfil: Extranjero

Hi! Saw your listing for a condo near the beach, is it still available?

¡Hola! Sí 😊 ¿Buscas mudarte a vivir aquí o visitar temporalmente?

We're relocating from Canada full time, and need it move-in ready.

¡Qué bien! Te explico el proceso para extranjeros y busco opciones amuebladas. ¿Tu rango de presupuesto?

Qué revela esta conversación



Perfil detectado

Relocation desde el extranjero, residencia permanente.



Dato clave obtenido

Necesita propiedad amueblada y explicación del fideicomiso.



Siguiente paso

Enviar guía del proceso de compra para extranjeros y filtrar catálogo amueblado.

Conversación con un cliente residencial local

Perfil: Residencial local

Buenas tardes, vi la casa en Residencial Cumbres, ¿sigue disponible?

¡Buenas tardes! Sí. ¿Es para que ustedes vivan ahí con su familia?

Sí, tenemos dos hijos en primaria y crédito Infonavit con puntos.

Perfecto, esa zona tiene escuelas cerca. Te armo opciones para Infonavit. ¿Qué tan pronto necesitan mudarse?

Qué revela esta conversación



Perfil detectado

Familia buscando vivienda para uso propio.



Dato clave obtenido

Forma de pago: crédito Infonavit ya con puntos acumulados.



Siguiente paso

Filtrar propiedades que acepten Infonavit cerca de escuelas.

Conversación con un cliente en upgrade / cambio

Perfil: Upgrade

Hola, me interesa la casa de 3 recámaras que vi en Facebook.

¡Hola! ¿Actualmente rentan o tienen una propiedad que planean vender para esta compra?

Tenemos una casa que pensamos vender, pero no sabemos cuánto vale.

Con gusto te agendo una valuación sin costo, así sabemos el presupuesto real para el cambio.

Qué revela esta conversación



Perfil detectado

Upgrade: la compra depende de vender su propiedad actual.



Dato clave obtenido

No tiene valuación de su propiedad actual — presupuesto aún no definido.



Siguiente paso

Agendar valuación sin costo antes de avanzar con opciones.

5 preguntas que deben quedar claras

No hace falta preguntarlas en orden ni de forma directa — pero antes de agendar una visita, el asesor debe tener respuesta a estas cinco.



¿Para qué busca la propiedad?

Vivir, invertir, rentar o vacacionar. Define todo lo demás.



¿Cuál es su presupuesto y forma de pago?

Contado, crédito hipotecario o financiamiento con el desarrollador.



¿En qué zona quiere estar?

Zona Hotelera, Centro, Puerto Cancún, Playa del Carmen, etc.



¿En cuánto tiempo quiere concretar?

Diferencia a un cliente listo de uno que solo está explorando.



¿Quién decide la compra?

Confirma si hay pareja, socios o familia que también deba involucrarse.

¿Qué tan listo está para comprar?

Señales de compra real

- Ya tiene el enganche o el crédito preaprobado.
- Conoce la zona y ha visitado propiedades antes.
- Responde con rapidez y hace preguntas específicas.
- Tiene una fecha o motivo concreto para comprar.

Señales de solo explorar

- No tiene claro el presupuesto ni cómo pagaría.
- Pide ver muchas propiedades sin criterio definido.
- Evita hablar de plazos o dice 'nomás viendo'.
- Contacta solo para comparar precios de mercado.

Errores comunes al perfilar



Mostrar antes de preguntar

Enviar propiedades de inmediato sin saber presupuesto ni propósito genera visitas perdidas.



Preguntar como interrogatorio

Las preguntas deben fluir en la conversación, no sentirse como un formulario.



Asumir el presupuesto

No dar por hecho el rango de precio según el primer mensaje o la propiedad que vio.



No confirmar quién decide

Presentar propuestas a una sola persona cuando la decisión es en pareja o familia.

Checklist antes de agendar una visita

☐

Propósito de compra definido (vivir, invertir, rentar)

☐

Plazo o urgencia de compra entendido

☐

Rango de presupuesto y forma de pago identificados

☐

Tomadores de decisión identificados

☐

Zona o zonas de interés confirmadas

☐

Canal de contacto preferido acordado (WhatsApp, llamada)

Si no puedes marcar los 6 puntos, sigue preguntando antes de mostrar propiedades. Un perfil incompleto casi siempre termina en una visita sin resultado.

SIGUIENTE PASO

Del perfil a la propuesta de propiedades

Con el perfil claro, seleccionas del catálogo solo lo que realmente encaja — no lo que tienes más a la mano.



Perfilar bien es vender mejor

Un buen perfil ahorra tiempo, genera confianza y te acerca directo al cierre.
Aplica el checklist en cada nuevo contacto por WhatsApp.

Tamivar Inmobiliaria · Manual del asesor