



Inmobiliaria724

Cada inmueble encuentra a su cliente. Cada propietario sabe dónde está su plata.

El sistema con IA de la inmobiliaria que vende, arrienda y administra:
SofIA atiende por WhatsApp 24/7, el canon se cobra a tiempo y la liquidación del propietario sale sola.

\$2,8 M / mes

\$480 M

✓ Arrendado

Visita 10:00

EL PROBLEMA

Una inmobiliaria tiene *dos clientes*. Casi siempre uno está esperando.

El propietario te confió su inmueble y quiere saber qué pasa con él. El inversionista escribe a la hora en que puede, que casi nunca es la hora de oficina.

LA CARA DEL PROPIETARIO

«Hace tres semanas no sé si alguien lo ha visitado, y este mes el giro llegó incompleto sin que nadie me explicara por qué.»

- No ve las visitas ni las ofertas de su inmueble.
- La liquidación llega en un PDF que no entiende.
- Se entera de la mora cuando ya son dos meses.
- El contrato se venció y nadie aplicó el IPC.

LA CARA DEL INVERSIONISTA

«Vi el aviso un domingo a las 10 de la noche, escribí y me respondieron el martes. Ya había separado otro.»

- Pregunta fuera de horario y nadie responde.
- Le mandan inmuebles que no cumplen lo que pidió.
- Para agendar una visita hacen falta cinco mensajes.
- Nadie le avisa cuando entra lo que buscaba.

Inmobiliaria724 atiende las dos caras al mismo tiempo: *el inmueble se mueve y el propietario lo ve.*

LA SOLUCIÓN

Un sistema, *dos experiencias.*

PROPIETARIOS · CONSIGNAN

Tranquilidad que se puede ver.

-  **Avalúo de referencia** con comparables de la zona.
-  **Visitas y ofertas** de su inmueble, con lo que opinó cada visitante.
-  **Liquidación explicada:** recaudado – comisión – IVA – gastos = giro.
-  **Contrato y póliza:** vencimiento y próximo incremento por IPC.

INVERSIONISTAS · COMPRAN O
ARRIENDAN

Atendidos cuando escriben.

-  **Respuesta inmediata** por WhatsApp, web o llamada, 24/7.
-  **Búsqueda guardada** y aviso cuando entra lo que le sirve.
-  **Fichas con fotos**, sin dirección ni datos del propietario.
-  **La visita agendada** en la misma conversación.

El Plano: un dashboard que no parece un dashboard

Tu inmobiliaria como una ciudad. Siete lentes sobre la misma información.

 Ciudad

Mapa vivo con cada inmueble como una píldora de precio.

 Vitrina

El inventario como muro de fotos y días en el mercado.

 Match

Cada inversionista unido a sus mejores inmuebles.

 Dinero

El río del mes: recaudo, comisión, giro y mora.

 Personas

Propietarios de un lado, inversionistas del otro.

 Contratos

Renovaciones e incrementos por IPC calculados.

 Hoy

Visitas, cánones que vencen, ofertas e incidencias.

 Gerencia

Ocupación, vacancia y comisiones en el celular.

MÓDULOS

De la captación a la liquidación, *en un solo lugar.*

Lo que en otras partes son tres programas (CRM de ventas, administración de arriendos y contabilidad) aquí es una plataforma con la misma persona y el mismo inmueble en todo.

**Captación e inventario**

Ficha completa, exclusividad, días en el mercado y avalúo con comparables.

**Ficha pública**

Un enlace por inmueble para WhatsApp y redes, sin dirección ni propietario.

**Matching**

Cada búsqueda se cruza con el inventario, con puntaje y razones.

**Visitas**

Agenda por asesor, recordatorio y la opinión del visitante para el propietario.

**Ofertas**

Oferta, contraoferta y aceptación con su historial.

**Contratos (Ley 820)**

Canon, día de pago, póliza, incrementos por IPC y alertas de renovación.

**Recaudo y mora**

El canon de cada mes con su vencimiento, el pago y los días de mora.

**Liquidación**

Recaudado – comisión – IVA – gastos = neto a girar, con trazabilidad.

**Incidencias**

Daños con prioridad, proveedor, costo y a cargo de quién.

**Tercero Único**

Una persona, un registro por celular, con su línea de tiempo.

**Gerencia y BI**

Ocupación, vacancia, recaudo, mora y comisiones del periodo.

**Contabilidad y DIAN**

Comisiones como ingreso, caja y factura electrónica en el mismo sistema.

SOFIA INMOBILIARIA

La mejor asesora inmobiliaria que *nunca se va a dormir.*

Descubre qué busca la persona, filtra el inventario real, manda fichas con foto, agenda la visita y hace seguimiento. Al propietario le explica su liquidación; al arrendatario le dice cuánto debe. Nunca inventa un inmueble ni un precio: lo que muestra sale del sistema.



WhatsApp

Texto, audios y fotos. Botones, fichas y la visita en la misma conversación.



Chat web con voz

En tu página y en la ficha de cada inmueble.



Llamada de WhatsApp

SofIA contesta con voz natural, con el mismo cerebro y los mismos datos.



Para el arrendatario

Su canon y su saldo, y el reporte de un daño con seguimiento.

Busco apartamento en arriendo en el sur de Cali, 3 habitaciones, hasta 2,5 millones. Tengo un perro 🐕

¡Hola, Laura! Encontré dos que cumplen y aceptan mascotas: Valle del Lili, \$2.350.000, 78 m² · El Ingenio, \$2.480.000, 92 m². Te mando las fichas con fotos 📎

¿Te agendo una visita? Sáb 10:00 · Sáb 11:30 · Otro día

Sáb 10:00 el de Valle del Lili 📅

Listo ✅ Visita el sábado a las 10:00 con Camilo. Guardé tu búsqueda: si entra algo parecido, te aviso.

VENTAS724 · INCLUIDO EN 724IA

Tu equipo comercial de *19 agentes*.

Ninguno gasta dinero, publica ni le escribe a un cliente sin tu aprobación. Cada agente propone; tú apruebas con un botón. Sofía directora te manda el parte cada mañana.

Inteligencia CONOCE TU MERCADO

01 Investigador

Las inmobiliarias de tu zona en Google, cada mes.

02 Perfilador

El perfil real de tus mejores clientes.

03 Prospector

Empresas que necesitan locales u oficinas.

Mercadeo ATRAE CLIENTES

04 Estratega

El plan del mes según tus metas.

05 Contenidos

Textos sin promesas riesgosas.

06 Creativos

Imágenes cuadradas y verticales.

07 Campañas

Campaña a tu WhatsApp, en pausa.

08 Pauta

Activa o sube solo con tu aprobación y con tope.

09 Community

Publica los inmuebles nuevos en tu página.

Análisis MIDE Y MEJORA

10 Análisis

Costo por conversación y reporte semanal.

11 Iteración

Pausa el peor anuncio, refuerza el mejor.

Venta DEL MENSAJE A LA FIRMA

12 Atiende

Sofía 24/7 por WhatsApp y web.

13 Seguimiento

Seis toques y se detiene.

14 Vende

Lleva a la visita y a la oferta.

15 Cotiza

Propuesta formal en PDF.

16 Cierra

Aceptación con evidencia Ley 527.

Posventa COBRA Y FIDELIZA

17 Cobra

Enlace de pago escrito por el sistema.

18 Fidelización

Puntos, cupones y referidos.

19 Reputación

Reseñas de Google y respuestas propuestas.

CUMPLIMIENTO COLOMBIA

Hecho para el *arriendo en Colombia.*

Ley 820 de 2003

Contrato de vivienda urbana

Duración, día de pago, prórroga y alertas de renovación antes del vencimiento.

Art. 20 · IPC

Incremento anual

Nuevo canon con el IPC del año anterior como tope, con historial.

Póliza

Afianzamiento

Aseguradora, número y cobertura en cada contrato.

Mandato · DIAN

Comisión + IVA y factura

Descontada en la liquidación y facturada electrónicamente.

ASÍ SE VE EN UN DÍA

Tres momentos de una inmobiliaria con Inmobiliaria724

Domingo, 9:40 p. m. · el inversionista

Andrés escribe buscando casa en el sur hasta \$500 millones. Sofía le muestra tres opciones con fotos, guarda su búsqueda y le agenda visita para el martes. El lunes, el asesor llega con la visita ya confirmada.

Día 5 del mes · el propietario

Hernán tiene tres apartamentos administrados. Su liquidación sale sola: tres cánones, la comisión, el IVA y una reparación de plomería con soporte. Sofía se la explica por WhatsApp y el giro queda registrado.

Día 8 del mes · la cartera

El Plano marca en rojo dos cánones en mora. Sofía le recuerda a cada arrendatario cuánto debe y desde cuándo; el agente Cobra deja listo el enlace de pago para aprobar.

IMPLEMENTACIÓN 30 / 60 / 90

Primero lo que te trae clientes. *Después, el resto.*

30 días**Ningún interesado sin respuesta**

- Inventario con fotos y fichas públicas
- SofIA 24/7 por WhatsApp y web
- Búsquedas guardadas y matching
- Visitas con recordatorio

60 días**El arriendo bajo control**

- Contratos con póliza e IPC
- Recaudo del canon y mora
- Liquidaciones a propietarios
- Incidencias con responsable

90 días**La inmobiliaria completa**

- Ventas724: campañas y seguimiento
- Contabilidad y factura DIAN
- Gerencia en el celular
- SofIA contestando llamadas

Implementación personalizada

No publicamos tarifa: cuántos contratos administras, si vendes, arriendas o las dos cosas y cuántos asesores tienes definen la propuesta. Te la enviamos en 48 horas.

Agenda tu demo con tus propios inmuebles.

O habla ahora con SofIA en el negocio de ejemplo:
sysware-724-faqs.web.app/c/casa-ceiba-demo

WHATSAPP · AGENTE 724IA

+57 310 363 1133

WEB

724ia.com/inmobiliaria724

DEMO EN VIVO

Chat con SofIA y voz