

Del prototipo a la plataforma donde sucede toda la operación.

Su prototipo ya resolvió lo más difícil: decidir qué hace cada quien. Nosotros lo convertimos en un producto que aguanta **usuarios reales, datos reales y dinero real** — en 12 semanas, por fases, y con el código a su nombre.

Ver a Aria en acción →

Plan e inversión

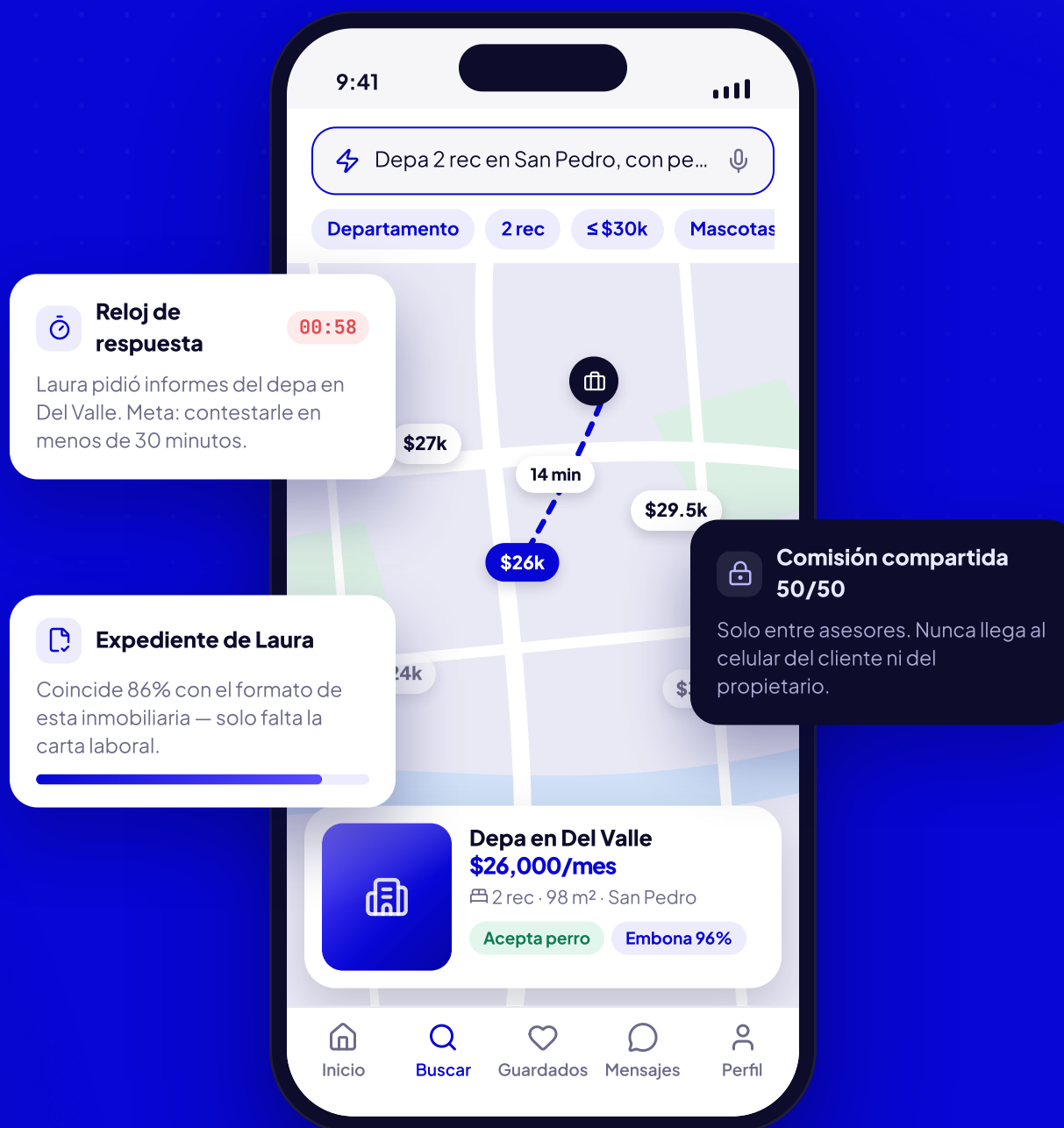
Cliente

Propietario

Asesor

Inmobiliaria

⚡ Aria



4 vistas + Aria

Cliente y propietario, asesor, inmobiliaria — y una quinta para su propio equipo

12 semanas

Del arranque al lanzamiento público, con metas que se usan, no que se presentan

6 de 6

Sus reglas, convertidas en pruebas automáticas que corren en cada cambio

100%

Del código, los datos y las cuentas a nombre de inmobiliArio

No es otro portal de anuncios. Es el lugar donde la operación sucede.

Leímos las 22 láminas de «Cómo funciona todo», lámina por lámina. Esta es nuestra lectura — si algo no está bien entendido, es lo primero que corregimos juntos.

Los portales inmobiliarios venden espacio para anunciar, y ahí termina su trabajo. Lo que ustedes diseñaron empieza justo donde ellos terminan: el primer mensaje, la visita, la solicitud, los documentos, la colaboración entre asesores, la firma y las llaves. Y lo hace para cuatro personas que hoy se coordinan por WhatsApp, Excel y media docena de portales.

Nuestra lectura: el valor no está en buscar casas — está en que nadie se atore. Por eso Aria no es un chat pegado: es quien empuja cada operación hasta las llaves.



Cliente y propietario

Rentar, comprar o vender sin que lo mareen.

Viven en la misma vista: cambia lo que se les ofrece, no la aplicación. El que busca casi todo lo hace sin cuenta; el propietario publica, ve los números de su propiedad y decide.

Lo que más va a valorar: Saber siempre en qué va su trámite y quién tiene la bola.

- Inicio
- Buscar
- Guardados
- Mensajes
- Perfil



Asesor

Más operaciones, menos desorden.

Sus clientes, su inventario, sus colaboraciones, su papeleo y sus ingresos — en lugar de cinco herramientas sueltas. Independiente o dentro de una inmobiliaria.

Lo que más va a valorar: Abrir la app y saber qué hacer hoy.

- Hoy
- Personas
- Buscar
- Propiedades
- Más



Inmobiliaria

Saber cómo va su gente y cuánto gana.

Da de alta asesores, asigna propiedades, aprueba lo que se publica a su nombre y descarga reportes — sin meterse en el trato del asesor con su cliente.

Lo que más va a valorar: Que nada salga a su nombre sin su visto bueno.

- Hoy
- Asesores
- Propiedades
- Números
- Más



Aria — que nadie se atore

En las tres vistas, siempre con los datos reales y los permisos de quien la usa. Le busca al cliente, le redacta al asesor y le avisa a la inmobiliaria qué está atorado.

- Busca
- Redacta
- Revisa
- Calcula
- Avisa
- Propone la tarea

🔗 Y una quinta vista que su documento todavía no menciona: la de ustedes. Más abajo explicamos por qué la incluimos desde el inicio.

Una renta pasa por los cuatro. Así se vive en inmoBillArio.

- Cliente
- Asesor
- Red de asesores
- Propietario
- Inmobiliaria
- Cierre

Lunes · 9:02

LAURA · CLIENTE

Le dice a Aria lo que quiere

«Depa de 2 recámaras en San Pedro, hasta 30 mil, que acepten perro». Aria arma los filtros, le explica qué entendió y le enseña siete opciones con el tiempo de traslado a su trabajo. Pide informes sin crear cuenta: nombre y teléfono, una sola vez.

Aria: Arma los filtros · calcula traslados

Lunes · 9:03

DIEGO · ASESOR

Le suena el reloj de respuesta

«Laura te escribió hace un minuto». Diego le contesta en 12 minutos con el WhatsApp que Aria ya le dejó redactado, y la da de alta con lo que busca.

Aria: Redacta el primer mensaje

Lunes · 13:30

DIEGO Y ANA · RED INMOBILIARIO

Colaboran — y el cliente no ve el reparto

Nada de su inventario embona. Diego publica en la bolsa de requerimientos de San Pedro; Ana, de otra inmobiliaria, tiene un depa en Del Valle a \$26,000 que acepta mascotas. Propone 50/50, Diego acepta y queda registrado quién trajo a quién.

Aria: Le avisa a Ana que tiene algo que embona

Laura nunca ve nada de esto

Miércoles · 17:00

LAURA · CLIENTE

Tres visitas en una tarde

Aria arma un recorrido de tres propiedades el mismo día. Laura las compara lado a lado y pregunta cuál le conviene y por qué — con el costo real de entrar: depósito, póliza y mantenimiento.

Aria: Arma la ruta · compara · presupuesto real

Jueves · 10:15

LAURA · CLIENTE

La solicitud se llena una vez

Diego le manda la solicitud por enlace. Laura sube su expediente una sola vez; se comparte con vigencia, marca de agua y registro de cada consulta. Ella ve quién lo abrió y lo puede retirar.

Aria: Le explica qué le falta

Viernes · 12:40

DON ROBERTO · PROPIETARIO

La decisión es suya

Revisa la solicitud desde su celular, con letra grande, y decide él. inmoBillArio acompaña el trámite: no aprueba ni rechaza a nadie, y lo dice en pantalla.

Aria: Le resume la solicitud, sin opinar

Toda la semana

LA INMOBILIARIA DE ANA

Lo ve todo, sin meterse en el trato

Aprobó la ficha antes de que se publicara, ve el tiempo de respuesta de su asesora y cómo avanza la operación. Nunca le escribe a Laura: eso es de Ana.

Aria: Le avisa qué está atorado y propone tareas

CIERRE

Póliza, contrato, firma y llaves

La operación avanza etapa por etapa, siempre con «quién tiene la bola» a la vista de todos. Al entregar las llaves, la comisión queda registrada para los dos asesores y entra al reporte del mes de cada inmobiliaria.

RENTA	COMISIÓN (1 MES)	A CADA ASESOR · 50/50
\$26,000	\$26,000	\$13,000

[↩ Aria: Calcula la comisión · arma el reporte](#)

03 · ARIA EN ACCIÓN

Pruébenla. Aria no platica: hace el trabajo.

Elijan una vista y toquen una pregunta. Fíjense en la columna de la derecha: cada respuesta respeta sus reglas, porque Aria trabaja con los mismos permisos que la persona que la usa.

ELIJAN UNA VISTA

Cliente
Laura busca depa

Asesor
El día de Diego

Inmobiliaria
Lo que ve la dirección



LO QUE HIZO ARIA

Entendió
Una frase escrita o dictada se volvió cinco filtros — y le dijo qué entendió para que lo corrija.

Buscó
Solo entre propiedades publicadas, aprobadas y con disponibilidad confirmada en los últimos 7 días.

Calculó
El tiempo de traslado al lugar que Laura guardó como «Trabajo».

Explicó
Qué tanto embona cada una y qué no cumple. Sin esconder nada.

Regla que respetó. Nunca inventar: si una ficha no dice si aceptan mascotas, Aria la marca **[por confirmar]** — no lo supone.

Con los permisos de: **Laura · cliente** — ni un dato más.



Aria ve lo mismo que tú. Ni un dato más.

Trabaja con los permisos de quien la usa. Si un cliente le pregunta por la comisión, Aria no la puede ver: para él, ese dato no existe.



Usa la app, no su imaginación.

Para contestar consulta, calcula y redacta con las mismas funciones de la app. Cada número trae de dónde salió; lo que no está, lo dice.



Propone; la persona decide.

Redacta el mensaje, prepara la tarea, arma el reporte. Lo que sale hacia otra persona lo revisa y lo manda un humano.

04 · LAS REGLAS QUE NO SE ROMPEN

Sus seis reglas, cuidadas desde los cimientos.

Lo más valioso de su documento no son las pantallas: son estas seis reglas. Una pantalla se rediseña en una tarde; una regla rota cuesta la confianza de los usuarios. Por eso no viven solo en el diseño — viven en cómo se guarda y se entrega cada dato.

1 Nunca inventar

CÓMO LA CONSTRUIMOS

Aria solo contesta con lo que existe en la app y dice de dónde salió cada número. Lo que no se sabe aparece como [por definir] o [por confirmar].

CÓMO LA COMPROBAMOS

Un banco de preguntas trampa — precios, leyes, promedios — corre antes de cada entrega. Si Aria inventa, no se publica.

2 La decisión es del propietario

CÓMO LA CONSTRUIMOS

No existe un botón de aprobar o rechazar fuera de la vista del propietario, y la pantalla lo aclara justo donde se podría malentender.

CÓMO LA COMPROBAMOS

Una prueba confirma que ninguna otra vista puede cambiar el resultado de una solicitud.

3 La comisión compartida es entre asesores

CÓMO LA CONSTRUIMOS

No se esconde en la pantalla: el dato nunca sale del servidor hacia el celular del cliente o del propietario. Aria tampoco lo ve cuando trabaja para ellos.

CÓMO LA COMPROBAMOS

Un robot recorre todas las pantallas como cliente y como propietario buscando la comisión. Si se asoma, falla.

4 Los documentos son del cliente

CÓMO LA CONSTRUIMOS

Viven en una bóveda cifrada. Se comparten con enlace que caduca, marca de agua con el nombre de quien consulta y registro de cada vista. El cliente los retira con un toque.

CÓMO LA COMPROBAMOS

Se prueba que un enlace vencido o retirado ya no abre nada, y que cada consulta queda en el registro.

5 **Nunca pedir contraseñas de banco**

CÓMO LA CONSTRUIMOS

Nadie ve la contraseña de nadie: el asesor crea la suya y el cliente entra con un código por WhatsApp o con su cuenta de Apple o Google. Ningún formulario pide claves de banco, Infonavit o FOVISSSTE.

CÓMO LA COMPROBAMOS

✓ Cada formulario nuevo se revisa en automático: un campo así no pasa.

6 **Que lo pueda usar un adulto mayor**

CÓMO LA CONSTRUIMOS

Cinco secciones por vista, botones grandes, letra que crece con la del celular, modo oscuro y voz para no tener que escribir.

CÓMO LA COMPROBAMOS

✓ Revisión automática de contraste y tamaños en cada pantalla, y pruebas con personas mayores de 60 antes del lanzamiento.

🛡️ Ustedes ya lo escribieron: **«probados en automático»**. Así lo hacemos: las seis reglas son pruebas que corren solas cada vez que cambiamos algo. **Si una falla, el cambio no sale.** Y en cada entrega les mostramos el tablero con las seis en verde.

05 · LO QUE LEÍMOS ENTRE LÍNEAS

Lo que no está en las láminas — y ya pensamos.

Un buen prototipo responde «qué hace cada quien». Para que funcione en la calle hay que responder también qué pasa el día uno, con datos reales y con gente real. Esto es lo que vemos:

01

Empezar por el asesor

Un portal sin propiedades no atrae clientes, y sin clientes no llegan asesores. La herramienta del asesor le sirve desde el primer día aunque el portal esté vacío — y cada asesor que entra trae su inventario.

Por eso el plan arranca ahí.

02

La quinta vista: la de ustedes

Alguien tiene que verificar asesores, moderar publicaciones, atender reportes y ver cómo va el negocio completo. Un panel para el equipo de inmobiliario va incluido desde la primera fase.

Operar sin él es operar a ciegas.

03

Una propiedad, una ficha

En Monterrey la misma casa aparece en cinco portales con cinco precios. Detectamos duplicados por dirección y fotos: en lugar de una ficha repetida, el segundo asesor recibe una invitación a colaborar.

Un buscador limpio, y más colaboraciones.

04

Que Google y ChatGPT los encuentren

Cada ficha publicada es una página que aparece cuando alguien busca «departamento en renta en San Pedro que acepte mascotas» — en Google y en los asistentes de IA.

Clientes que llegan sin pagar anuncios.

05

WhatsApp es el canal de verdad

El reloj de 30 minutos no se cumple si el aviso se queda dentro de la app. Los avisos importantes salen también por WhatsApp oficial, con plantillas aprobadas por Meta y sin riesgo de que bloqueen el número.

El asesor se entera donde ya está.

06

Las búsquedas sin resultado valen oro

Cada vez que alguien busca algo que no existe, queda registrado: «12 personas buscaron 2 recámaras con mascota en Cumbres esta semana».

Es la lista exacta de qué captar.

La estimación necesita datos honestos

Los comparables de la zona salen de las operaciones dentro de la app y de fuentes públicas; al principio serán pocos. Aria dice con cuántos comparables estimó y qué tan segura está.

Fiel a su regla de no inventar.

Datos personales y antilavado

El expediente guarda identificaciones y comprobantes de ingresos: datos que la nueva Ley de Protección de Datos Personales (2025) cuida con lupa, en un sector que además tiene obligaciones antilavado.

Diseñado para eso; validado con su abogado.

Sus [por definir] , con nuestra recomendación

Los marcaron con toda honestidad. Así proponemos cerrarlos en la primera semana — ustedes deciden.

El porcentaje oficial de comisión compartida

Lámina 12 · El asesor busca

RECOMENDACIÓN

Un valor por defecto — **50/50** — que cada colaboración puede ajustar con el flujo de propuesta y contrapropuesta que ya diseñaron. El interruptor «solo las que comparten» funciona igual.

Precios y coberturas de pólizas y créditos

Lámina 14 · Red inmobiliArio

RECOMENDACIÓN

Dependen de los socios que elijan. Arrancamos con **un proveedor de pólizas jurídicas y un asesor hipotecario**; Aria muestra «por confirmar» hasta que haya tarifa oficial cargada.

El reparto interno entre inmobiliaria y asesor

Lámina 20 · Resultados

RECOMENDACIÓN

No tienen que definirlo ustedes: **cada inmobiliaria configura su propio esquema** (por ejemplo 60/40) y el sistema lo calcula. Lo ven solo esa inmobiliaria y su asesor.

Cómo gana dinero inmobiliArio

No aparece en el documento

RECOMENDACIÓN

Suscripción para asesores e inmobiliarias, publicaciones destacadas o comisión por póliza o crédito referido. **Lo decidimos en la semana 1** y la plataforma queda lista para cobrar con factura automática.

12 semanas. Tres fases. Cada una termina con algo que se usa.

Ninguna fase cierra con un avance en un documento: cierra con una meta que se puede ver funcionando con gente real. El orden puede ajustarse en la semana 1 — este es el que recomendamos y por qué.

Qué hacemos

- Recorremos el prototipo pantalla por pantalla con quien lo diseñó
- Cerramos los [por definir] y el modelo de ingresos
- Definimos quién ve qué en cada vista — incluida la de ustedes
- Elegimos a los asesores fundadores y a la inmobiliaria piloto

Con qué salen

- Mapa de pantallas y reglas, priorizado
- Calendario con fechas y metas firmadas
- Las seis reglas escritas como pruebas automáticas
- Cuentas de nube, tiendas de apps y WhatsApp a nombre de inmoBillArio

Cierre: alcance y calendario aprobados por ustedes

FASE 1 · SEMANAS 2–5

El asesor y la inmobiliaria

La herramienta que sirve desde el día uno, aunque el portal todavía esté vacío.

- S2

La base

Cuentas y las tres vistas, invitaciones por enlace o código de un solo uso, permisos por dato y el panel de inmoBillArio.
- S3

Propiedades

Captura de cuatro formas — dictar, pegar, que Aria pregunte o a mano —, ficha completa, estados, disponibilidad cada 7 días, aprobación de la inmobiliaria y duplicados.
- S4

Personas y «Hoy»

Clientes y propietarios con varias búsquedas, etiquetas y estatus propios; lo urgente con reloj de respuesta y WhatsApp ya redactado.
- S5

Aria para el asesor y piloto

«¿Qué hago hoy?», «búscale a Laura», captura por voz. Entran los asesores fundadores.

Meta: 10 asesores fundadores trabajando su cartera real en inmoBillArio

FASE 2 · SEMANAS 6–9

El portal: cliente y propietario

Con inventario real adentro, abrimos la puerta a quien busca.

- S6

Buscar

Mapa y lista, Aria en lenguaje natural y por voz, traslados a sus lugares, guardados y comparar. Cada ficha, encontrable en Google.
- S7

Del interés a la visita

Informes sin cuenta con reloj de respuesta, agenda y recorridos de varias propiedades, presupuesto real de renta y de compra, alertas.
- S8

Solicitud y expediente

Cuatro tipos, documentos una sola vez, reutilización con % de coincidencia; compartir con vigencia, marca de agua y registro.
- S9

Mis operaciones y propietario

Etapas con «quién tiene la bola» y solicitud de respaldo. Estimación gratis, ver su propiedad como la ve el cliente y decidir él.

Meta: una operación real va de la búsqueda a la solicitud completa dentro de la app

FASE 3 · SEMANAS 10–12

La red y el lanzamiento

Lo que convierte una app en una comunidad — y la salida a las tiendas.

- S10

Red inmoBillArio y socios

Directorio por zona, conexiones, bolsa de requerimientos y colaboración con reparto. Pólizas jurídicas e hipotecarios conectados.
- S11

Los números y la comunidad

Ingresos del asesor, comisión por propiedad, ranking y embudo del equipo, reportes PDF con folio. Insignias que se ganan, asistente 24/7 y ficha técnica con su marca.
- S12

Lanzamiento

Apps en App Store y Google Play, pruebas con adultos mayores, pruebas de carga y seguridad, capacitación por vista.

Meta: lanzamiento público en Monterrey, con las seis reglas en verde



¿Por qué no empezar por el cliente? Porque un portal sin propiedades no le sirve a nadie. En la semana 5, diez asesores ya trabajan su cartera real en inmoBillArio — y cuando el portal abre en la Fase 2, abre con inventario verdadero, fichas completas y disponibilidad confirmada.

Cómo se lleva el proyecto

Los proyectos no se caen por la técnica: se caen por decisiones que tardan. Así lo evitamos:

1

Demo cada dos semanas con avance funcionando — no con presentaciones. Lo que se aprueba en la demo es lo que queda.

2

Un responsable de su lado con poder de decisión, y WhatsApp directo con el equipo que construye: las dudas se resuelven en horas, no en semanas.

3

Acceso a nuestro portal de clientes: avance por fase, lo que necesitamos de ustedes y facturación, siempre a la vista.

07 · ENTREGABLES

Qué recibe inmoBillArio en cada fase, y cómo se mide.

Cada pago está ligado a uno de estos cierres — así de claro.

F0 · Arranque

ENTREGABLES

Mapa de pantallas y reglas, decisiones cerradas, calendario, las seis reglas como pruebas automáticas y cuentas a su nombre.

CRITERIO DE CIERRE

✔ Alcance y calendario firmados por ustedes.

F1 · Asesor e inmobiliaria

ENTREGABLES

Vistas de asesor e inmobiliaria, propiedades, personas, «Hoy», Aria para el asesor y el panel de inmoBillArio.

CRITERIO DE CIERRE

✔ 10 asesores fundadores y una inmobiliaria piloto operando con su cartera real.

F2 · Portal

ENTREGABLES

Búsqueda web y en app, vista de cliente y propietario, solicitud y expediente, mis operaciones y Aria para el cliente.

CRITERIO DE CIERRE

✔ Una operación real va de la búsqueda a la solicitud completa sin salir de la app.

F3 · Red y lanzamiento

ENTREGABLES

Red y colaboración, ingresos y reportes, socios de pólizas y crédito, insignias, asistente 24/7 y apps publicadas.

CRITERIO DE CIERRE

✔ Lanzamiento público con apps en las tiendas y las seis reglas en verde.

Cada fase incluye: código en su repositorio, documentación, manual por vista y las pruebas automáticas de las seis reglas.

Simple para quien la usa. Sólida por dentro.

Sin tecnicismos: estas son las piezas y lo que cada una hace por sus usuarios.



Una base, tres pantallas

Web, iPhone y Android desde el mismo código. La búsqueda vive en la web para que Google la encuentre; la app vive en el celular para que el aviso suene a tiempo.

Web · iOS · Android



Permisos en el dato, no en la pantalla

Cada consulta sabe quién la pide y qué puede ver. Por eso la comisión compartida ni siquiera viaja al celular del cliente.

Seguridad por registro



Aria con herramientas

Consulta, calcula y redacta con las funciones de la app y los permisos de quien la usa. Si mañana sale un modelo de IA mejor, se cambia sin rehacer nada.

Claude · GPT · intercambiables



Bóveda de documentos

Cifrada, con enlaces que caducan, marca de agua con el nombre de quien consulta y bitácora de cada vista.

Cifrado · enlaces temporales



Mapas y traslados

Precios en el mapa y tiempo real de traslado al trabajo, a la escuela o a donde cada quien diga.

Google Maps Platform



WhatsApp oficial

Avisos, recordatorios y mensajes redactados por Aria, por el canal oficial de Meta — sin números bloqueados.

WhatsApp Business Platform



Voz

Dictar una búsqueda o una ficha completa; Aria la transcribe y la ordena. Para quien no quiere escribir.

Voz a texto



Medición desde el día uno

Tiempos de respuesta, embudo por asesor y búsquedas sin resultado: los números para decidir — y para contarle la historia a inversionistas.

Analítica de producto



Todo queda en cuentas a nombre de inmobillArio — código, base de datos, nube, tiendas de apps y WhatsApp. Si un día deciden trabajar con otro equipo, se llevan todo sin pedirle permiso a nadie.

Un precio cerrado. Tres formas de pagarlo.

Sin horas extra ni sorpresas: el alcance de esta propuesta tiene un precio fijo, y ustedes eligen el ritmo de pago que mejor le acomode a su flujo.

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

inmobillArio, de prototipo a lanzamiento

\$280,000MXN + IVA

12 semanas · cuatro vistas y Aria · web, iPhone y Android · 90 días de garantía tras el lanzamiento.

- ✓ Las cuatro vistas y el panel de inmobillArio
- ✓ Aria en las tres vistas, con voz
- ✓ Web, iPhone y Android desde una sola base
- ✓ Las seis reglas como pruebas automáticas
- ✓ Código, datos y cuentas a su nombre

Fase 0 · Arranque y decisiones Semana 1	Incluida
Fase 1 · El asesor y la inmobiliaria 4 semanas	\$110,000
Fase 2 · El portal: cliente y propietario 4 semanas	\$100,000
Fase 3 · La red y el lanzamiento 3 semanas	\$70,000

FORMAS DE PAGO

Elijan la que les acomode

OPCIÓN 01

Recomendada

Por metas

50% al arrancar cada fase y 50% cuando su meta funciona con gente real.

F1 \$55k + \$55k

F2 \$50k + \$50k

F3 \$35k + \$35k

OPCIÓN 02

Mensualidades fijas

Cuatro pagos iguales en fechas fijas. El código pasa a su nombre por partes: la Fase 1 con el segundo pago, la Fase 2 con el tercero y todo con el último.

Arranque \$70k

Semana 5 \$70k

Semana 9 \$70k

Entrega \$70k

OPCIÓN 03

Ahorran \$40,000

Anticipo y entrega

50% de anticipo al arrancar y 50% al finalizar. Total: \$240,000.

Anticipo \$120k

Al finalizar \$120k



90 días de garantía

Tras el lanzamiento, corregimos sin costo cualquier falla de lo entregado y acompañamos la adopción de asesores e inmobiliarias.



Operación mensual a su nombre

Nube, mapas, IA, WhatsApp y mensajes se pagan directo a cada proveedor según el uso: estimamos \$5,000–\$12,000 MXN/mes al arrancar, y lo afinamos en la semana 1.



Plan de crecimiento (opcional)

Una mensualidad para nuevas funciones y mejora continua, según sus prioridades. Sin plazo forzoso.

Precios en pesos mexicanos, más IVA. Facturamos con CFDI 4.0; pago por transferencia. Licencias y consumo de terceros — nube, mapas, modelos de IA, WhatsApp, SMS y las cuentas de Apple Developer y Google Play — se contratan a nombre de inmobiliArio y no están incluidos en el precio del proyecto.

10 · QUÉ NECESITAMOS DE USTEDES

Su parte del plan: accesos, ejemplos y decisiones.

Nada de esto es desarrollo. Tenerlo a tiempo es lo que mantiene el calendario; cualquier faltante se resuelve en la demo quincenal.

ANTES DEL ARRANQUE

- ✓ Acceso al prototipo — y a su código, si existe — para recorrerlo con quien lo diseñó
- ✓ Dos sesiones en la semana 1 con quien toma las decisiones del producto
- ✓ Logotipo, tipografías y cualquier lineamiento de marca
- ✓ El dominio de inmobiliArio
- ✓ Alta de cuentas a su nombre — Apple Developer, Google Play, Meta Business para WhatsApp y la nube —; nosotros los guiamos

Para la Fase 1

- ✓ 10 asesores fundadores y una inmobiliaria piloto dispuestos a usarla con su cartera real
- ✓ Sus formatos actuales: solicitud de arrendamiento y compraventa, y una ficha de propiedad «bien hecha»
- ✓ Si tienen inventario en Excel, el archivo: lo importamos

Para la Fase 2

- ✓ Aviso de privacidad y términos revisados por su abogado — nosotros damos la base técnica
- ✓ Los requisitos de documentos por tipo de solicitud (persona física o moral, renta o compra)
- ✓ Las zonas de arranque para el mapa y los lugares sugeridos

Para la Fase 3

- ✓ Un proveedor de pólizas jurídicas y un asesor hipotecario como socios — o una lista corta para elegir juntos
- ✓ El modelo de cobro definido, si se cobra desde el lanzamiento
- ✓ Reglas de las insignias: qué hechos dentro de la app gana cada una

11 · ALCANCE Y CONDICIONES

Reglas claras desde el día uno.

Lo que no incluye esta propuesta, y cómo trabajamos. Si algo de la primera lista se necesita, se cotiza por separado — sin rehacer nada.



Consumo de terceros

Nube, mapas, modelos de IA, WhatsApp, SMS y las cuentas de Apple y Google se pagan directo a cada proveedor, a nombre de inmobiliArio.



Contenido del inventario

Fotografía profesional y redacción de fichas. La importación inicial desde Excel sí va incluida; la captura manual de cientos de propiedades, no.



Asesoría legal

Contratos de arrendamiento, aviso de privacidad, términos y cumplimiento antilavado los valida su abogado. Nosotros damos la base técnica.



Firma electrónica y cobro de rentas

Firmar el contrato y cobrar la renta dentro de la app son el siguiente paso natural: se cotizan aparte, sobre la misma plataforma.



Publicar en otros portales

Mandar fichas en automático a Inmuebles24, Lamudi o Vivanuncios depende de sus acuerdos con cada portal; se cotiza aparte.



Marketing y adquisición

Campañas, redes y captación de asesores. Lo que sí incluimos: cada ficha lista para aparecer en Google y en asistentes de IA.

Condiciones

Cero letras chiquitas.



Pagos ligados a metas

Precio cerrado por el alcance de esta propuesta. Con el pago por metas, la mitad de cada fase se paga solo cuando su meta funciona con gente real.



El código es de inmobiliArio

Base de datos, nube y cuentas a su nombre desde el primer día. El código pasa a su repositorio por fases, conforme se paga; con el último pago, todo es suyo.



Confidencialidad

Firmamos NDA antes de ver el prototipo a fondo. Su idea no se comparte — esta página ni siquiera aparece en buscadores.



Sin candados

Si el proyecto se pausa al final de cualquier fase, lo entregado funciona y es suyo. Nos ganamos la siguiente fase con resultados, no con contratos.

Lo que probablemente se están preguntando.

¿Pueden partir de nuestro prototipo?

Sí, y es lo primero que hacemos. El prototipo es el mejor documento de requisitos que existe: lo recorremos pantalla por pantalla. Si su código sirve como base, lo aprovechamos; si no, construimos de nuevo con sus pantallas como guía. Lo decidimos juntos en la semana 1, con argumentos y no con preferencias.

¿Por qué empezar por el asesor y no por quien busca casa?

Porque un portal vacío no retiene a nadie. La herramienta del asesor le sirve desde el primer día aunque todavía no haya clientes, y cada asesor que entra trae su inventario. Cuando el portal abre en la Fase 2, abre con propiedades reales, fichas completas y disponibilidad confirmada. Si prefieren otro orden, se ajusta en la semana 1.

¿Qué pasa si Aria se equivoca?

Aria no adivina: solo contesta con datos de la app, dice de dónde salió cada número y marca lo que no sabe. Nada sale hacia otra persona sin que alguien lo revise. Y antes de cada entrega la probamos con un banco de preguntas reales y preguntas trampa; si inventa, no se publica.

¿Será app o página web?

Las dos, desde una sola base. La web permite buscar sin descargar nada y hace que Google encuentre cada propiedad; las apps de iPhone y Android hacen que el aviso de «te están esperando» suene a tiempo. Las apps se publican en la Fase 3.

¿Cuánto cuesta operar la plataforma cada mes?

Al arrancar estimamos entre \$5,000 y \$12,000 pesos al mes en nube, mapas, IA, WhatsApp y mensajes, pagados directo a cada proveedor. Crece con el uso — que es la buena noticia — y les damos el tablero para verlo. Lo afinamos con números en la semana 1.

¿Qué pasa con los datos personales de los clientes?

Los documentos viven cifrados, se comparten con vigencia y marca de agua, y cada consulta queda registrada; el cliente puede retirarlos cuando quiera. Diseñamos el manejo de datos pensando en la Ley de Protección de Datos Personales y lo validamos con su abogado antes de abrir al público.

¿Y después del lanzamiento?

Tienen 90 días de garantía: cualquier falla de lo entregado se corrige sin costo. Después, si quieren seguir creciendo — firma electrónica, cobro de rentas, nuevas ciudades —, hay un plan mensual opcional, sin plazo forzoso. Y como todo está a su nombre, también pueden seguir con otro equipo.

¿Cómo va a ganar dinero inmobiliario?

Su documento no lo define todavía, y está bien. Las opciones naturales: suscripción para asesores e inmobiliarias, publicaciones destacadas o comisión por póliza o crédito referido. Lo decidimos en la semana 1 y la plataforma queda lista para cobrar con factura automática.

El equipo que entiende lo que ustedes ya diseñaron.



Entendemos antes de cotizar

Esta página es la prueba: leímos sus 22 láminas, encontramos sus [por definir] y armamos el plan alrededor de su producto, no de una plantilla.



IA con reglas, no con ocurrencias

Diseñamos agentes con permisos, herramientas y límites — el mismo principio de Aria. Es lo que hacemos todos los días.



Construimos para que los encuentren

Que un producto aparezca en Google y en los asistentes de IA es parte de cómo trabajamos: cada ficha nace lista para ser encontrada.



Por fases, sin candados

Cada fase deja algo que se usa. El código pasa a su nombre conforme se paga y la siguiente fase nos la ganamos con resultados.

Siguiente paso

En cinco semanas, sus primeros asesores ya trabajan en inmoBillArio.

Empezamos con una sesión de dos horas para recorrer el prototipo, cerrar los pendientes y fijar la fecha de arranque. Ustedes ponen el producto; nosotros, todo lo demás.

Agendar la sesión →

Descargar propuesta (PDF)