POWERED BY JACQUIE ARO

RIIA ESTATE · PARA CORREDORES INDEPENDIENTES

SER INDEPENDIENTE NO SIGNIFICA TRABAJAR SIN SISTEMA

Cuatro workshops sobre tus propias propiedades, en grupos chicos, y una herramienta de inteligencia artificial funcionando que se queda contigo.

4	Desde 5	2017
WORKSHOPS DE DOS HORAS	PARTICIPANTES POR GRUPO	EN EL OFICIO DESDE

BROCHURE · RIIA PROFESSIONAL

OCTUBRE 2026

SANTIAGO AL ANOCHECER · EL MERCADO DONDE TRABAJA RIIA ESTATE

01 Qué es RIIA

RIIA es un programa chileno de **capacitación, implementación y acompañamiento** de inteligencia artificial para profesionales inmobiliarios. Enseñamos a corredores y oficinas a incorporar IA en su forma real de trabajar y, en paralelo, implementamos las herramientas que les permiten hacerlo.

No somos solamente software: un software deja una aplicación más que nadie abre. Tampoco somos solamente un curso: un curso deja apuntes. Nos quedamos hasta que la persona trabaja distinto.

> **Nuestro objetivo no es que aprendas IA. Es que aprendas a trabajar mejor con ella.**

Amplificar, no reemplazar

Comprar o vender una propiedad es una de las decisiones más grandes de una vida. Nadie la toma con una máquina: la toma con una persona. La confianza, el criterio, la empatía, la negociación y la responsabilidad siguen siendo del profesional.

Lo que cambia es lo que ocurre detrás: investigar, preparar, analizar, ordenar, redactar, recordar y advertir. Eso sí lo hace bien una inteligencia artificial, y hacerlo bien libera horas y mejora el criterio con que se llega a la conversación.

LA IA TRABAJA DETRÁS	TÚ SIGUES ADELANTE
Investiga, prepara y analiza	Confianza
Ordena y documenta	Criterio
Recuerda y advierte	Empatía
Crea borradores y material	Negociación
Compara y calcula	Responsabilidad

02 El problema que venimos a resolver

El problema no es que no sepas hacerlo. Es que no hay horas.

Captas, muestras, negocias, publicas y haces el seguimiento. Todo tú. Y como el día no se estira, lo que se posterga termina siendo siempre lo mismo.

1. **El precio se negocia con el propietario, no con el mercado.** Nadie quiere perder el encargo, así que se acepta el valor que pide el dueño. Seis meses después, la conversación difícil sigue pendiente.
2. **Los compradores desaparecen.** Visitan, dicen que lo van a pensar y no vuelven. No hubo una mala gestión: no hubo ninguna gestión después de la visita.
3. **El seguimiento depende del ánimo del día.** Cuando el día viene cargado, lo primero que se cae es llamar al que visitó la semana pasada.
4. **Publicar bien toma tiempo que no tienes.** La propiedad sale al portal con lo primero que se alcanzó a escribir.
5. **Nada queda documentado.** Lo que funcionó con un propietario difícil vive en tu cabeza, y a la siguiente hay que volver a inventarlo.

LA CONVERSACIÓN QUE DECIDE EL PRECIO DE UNA PROPIEDAD

03 Cómo se trabaja

No es un curso que se escucha: es un taller donde se trabaja tu cartera. Cada sesión deja algo aplicado, y la siguiente empieza revisando qué pasó con eso.

ETAPA	QUÉ OCURRE
1 · En la sala	Traes una propiedad tuya, un propietario difícil o un comprador que se enfrió. Se trabaja eso, delante de todos.
2 · La herramienta	Se configura sobre tus propias propiedades, no sobre un ejemplo de manual.
3 · Entre sesión y sesión	Lo aplicas en tu cartera, con un caso real y con plazo.
4 · La semana siguiente	Revisamos qué pasó: qué funcionó, qué no y por qué.

> **Por qué no basta con enseñar la herramienta.** Se puede aprender un prompt perfecto un lunes y el viernes haber vuelto a hacer exactamente lo mismo que antes. Incorporar inteligencia artificial no es aprender a usar una página nueva: es cambiar hábitos. Por eso se trabaja sobre lo tuyo y por eso hay revisión.

No queremos darte los peces. Queremos enseñarte a pescar.

04 RIIA Professional · el programa

Ser independiente no significa trabajar sin sistema. Cuatro workshops de dos horas sobre tus propias propiedades, en grupos chicos, y una herramienta funcionando que se queda contigo.

Una oferta, tres ventanas

VENTANA	CUÁNDO	VALOR POR PERSONA
Early bird fundador	Primeros 5 cupos	UF 3,4 + IVA · $166.000 IVA incluido
Edición fundadora	La primera generación	UF 4 + IVA · $195.000 IVA incluido
Valor lista	Desde la segunda edición	UF 5 + IVA · $244.000 IVA incluido

No son tres versiones del programa: el contenido es el mismo en las tres. Cambia el momento en que la persona entra.

Qué incluye, en cualquiera de las tres

- Cuatro workshops de dos horas: dos presenciales y dos por videollamada.
- Una herramienta del bosque funcionando sobre tu propia cartera. La misma que usan las oficinas, no una versión recortada.
- Grupos desde cinco participantes, que pueden juntarse entre conocidos: si reúnes a cuatro colegas, el grupo ya existe.
- Trabajo sobre tus propias propiedades y tus propias conversaciones.

Lo que se queda cuando termina

La herramienta se queda contigo.

Terminados los workshops, la herramienta sigue funcionando y nosotros la mantenemos y actualizamos. El consumo de API va aparte y lo pagas directo al proveedor: no nos ponemos en medio de ese cobro.

Y cada mes que renueves suma otra, hasta completar las cuatro del bosque. Se hace así a propósito: una herramienta a la vez se adopta bien; cuatro de golpe terminan siendo cuatro accesos que nadie abre.

Dónde se hace

Los workshops presenciales se hacen donde el grupo prefiera, o en nuestro espacio de **Exequiel Fernández 6200, La Florida** —metro Mirador—. Las otras dos sesiones son por videollamada.

En qué se diferencia de RIIA Start

	PROFESSIONAL	RIIA START
Para quién	Corredores por su cuenta, reunidos en grupo	Una oficina y su equipo
Herramientas al entrar	Una	Dos
Diagnóstico con línea base	No	Sí
Hoja de ruta a 90 días	No	Sí
Seguimientos con dirección	No	Sí

Professional es un programa común para todos los que llegan. RIIA Start se arma sobre la operación de una oficina concreta. **Si son un equipo de la misma oficina, el programa que corresponde es RIIA Start**, y tiene su propio documento.

RIIA Comunidad

Formación y comunidad en formato digital. Está en preparación y todavía no tiene precio ni fecha. Quien quiera, puede pedir que le avisemos cuando abra.

Lo que no incluye

- Consumo de APIs y modelos de terceros.
- Licencias externas y publicidad pagada.
- Diagnóstico con línea base, hoja de ruta a 90 días y seguimientos con dirección: eso es RIIA Start.
- Desarrollos exclusivos o herramientas a medida.

05 El bosque y el Micelio

Nuestras herramientas tienen nombre de animal porque cada una despierta un instinto distinto del oficio. No nacieron en una reunión de branding: nacieron porque la operación las pedía.

HERRAMIENTA	TERRITORIO	QUÉ HACE
Lobo	Captación	Propietarios, regulación de precio y conversaciones difíciles. Prepara el argumento antes de que toque sostenerlo.
Zorro	Compradores	Seguimiento, decisiones y cierre. Para que ningún comprador se pierda porque nadie se acordó de llamarlo.
Cuervo	Comunicación	Cómo se muestra una propiedad y cómo se comunica tu trabajo.
Búho	Operaciones	Orden, documentación, riesgos y postventa.

> **El Micelio.** Las cuatro miran hacia adentro —la cartera, los clientes, la operación— y están conectadas entre sí, de modo que lo que sabe una queda disponible para las otras. A esa red le decimos el Micelio, por la que une a los hongos bajo el bosque y que, sin verse, sostiene todo lo que crece arriba.

Dove, que vive fuera del bosque

Dove mira hacia afuera: el mercado y la normativa, no lo que pasa dentro de la operación. Es el radar que encuentra lo que vale la pena saber y lo explica separando qué pasó, qué significa y cuál es su lectura.

Vive fuera del Micelio a propósito, y por eso no es una de las que se eligen: separarla evita que ninguna de las dos cosas pierda claridad. Dove no predice el mercado ni publica nada por su cuenta. Ayuda a pensar antes de ayudar a publicar.

---

06 Tu tecnología, tu consumo

Siempre que sea técnicamente razonable, preferimos que cada cliente use y pague directamente sus propias cuentas de inteligencia artificial, en vez de que nosotros nos pongamos en medio a revender lo que otro provee.

Es más barato, es más transparente y deja el control donde corresponde. También significa que, si un día decides seguir por tu cuenta, no tienes que pedirnos permiso ni esperar a que te entreguemos nada.

No podemos prometer que toda tecnología futura lo permita. Pero mientras se pueda, ese es el criterio.

07 Por qué insistimos en lo presencial

WORKSHOP PRESENCIAL · SE TRABAJA SOBRE CASOS REALES

En una pantalla, el que se pierde se queda callado: sigue asintiendo, o cierra la ventana, y nadie se entera. Presencialmente eso se nota en la cara. Se puede parar, volver atrás, preguntar sin vergüenza, equivocarse delante de otros y resolverlo ahí mismo.

No es que lo digital no sirva: también hacemos formación digital, y va a ser buena. Son experiencias distintas y sirven para cosas distintas. Por eso dos de las cuatro sesiones son presenciales, y las otras dos por videollamada.

08 Quién está detrás

RIIA no empezó en la tecnología: empezó en el oficio. La fundó **Jacquie**, corredora y asesora inmobiliaria desde mediados de 2017.

Las herramientas no salieron de una lluvia de ideas: salieron de dolores vividos en carne propia —la conversación con un propietario convencido de que su casa vale más, el comprador que visitó y desapareció, la publicación que no se ve, lo que se prometió y nadie anotó—. Por eso RIIA no parte desde la tecnología buscando un problema: parte desde problemas inmobiliarios reales y se pregunta dónde la inteligencia artificial puede ayudar de verdad.

No somos quienes más aplicaciones conocen. Nos interesa saber cuáles realmente vale la pena incorporar.

En qué creemos

- Que la inteligencia artificial debe amplificar a las personas, no reemplazarlas.
- Que el conocimiento tiene que quedarse contigo aunque cambien las herramientas.
- Que nadie debería quedar atrapado en una tecnología que no controla.

- Que si mañana ya no nos necesitas, hicimos bien el trabajo.

09 Cómo empezar

No hace falta esperar a que se arme un grupo: puedes armarlo tú. Desde cinco personas el programa corre, y pueden ser colegas que ya se conocen.

PASO	QUÉ PASA
1 · Conversación	Media hora. Cómo trabajas hoy y qué te está costando más.
2 · El grupo	Te sumas a uno que se esté armando, o reúnes a cuatro colegas y el grupo es tuyo.
3 · Los cuatro workshops	Dos presenciales y dos por videollamada, sobre tu propia cartera.
4 · Después	La herramienta se queda contigo. Cada mes de renovación suma otra.

Antes de decidir, escúchanos gratis. Hacemos un webinar abierto sobre inteligencia artificial aplicada al corretaje inmobiliario: dos horas por Zoom, con grabación para quien no pueda asistir. Se inscribe en **riia.cl/webinar**.

Escríbenos: jacquie@riia.cl · **estate.riia.cl**

Los valores en pesos están calculados con el valor de la UF vigente a la fecha de este documento y se actualizan con ella.