POWERED BY JACQUIE ARO

RIIA ESTATE · PARA OFICINAS

IA APLICADA AL TRABAJO INMOBILIARIO

Capacitación, implementación y herramientas para oficinas inmobiliarias que quieren incorporar inteligencia artificial a la forma real de trabajar de su equipo.

30 días	20	2017
RIIA START	PERSONAS POR OFICINA	EN EL OFICIO DESDE

BROCHURE · RIIA START

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 el equipo 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

Estas cinco escenas no son hipótesis: son lo que aparece en casi todas las oficinas con las que conversamos.

1. **Se capta mucho y se vende poco.** La cartera crece, pero las propiedades envejecen en el portal. Captar dejó de ser un logro y se convirtió en un costo.
2. **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.
3. **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.
4. **El seguimiento depende del ánimo del día.** Cada ejecutivo tiene su propio criterio, su planilla y su memoria.
5. **El mejor ejecutivo es la única documentación de la oficina.** Si se va, se lleva el método.

LA CONVERSACIÓN QUE DECIDE EL PRECIO DE UNA PROPIEDAD

03 Cómo trabajamos: el ciclo

El programa no avanza en línea recta: gira. Cada vuelta deja algo instalado y afina la siguiente.

ETAPA	QUÉ OCURRE
1 · Diagnóstico	Se mira la operación real: cartera, precios, tiempos, seguimiento y conversión.
2 · Workshop	Sesión de trabajo, no charla. Se entrena sobre casos que están abiertos esa semana.
3 · Misión real	Cada persona sale con una tarea concreta sobre su propia cartera, y con plazo.
4 · Herramienta	La misión se ejecuta apoyada por la herramienta que corresponda.
5 · Seguimiento	La jefatura revisa, corrige criterio y sostiene el estándar.
6 · Datos y ajuste	Se mide qué se movió y se ajusta el ciclo siguiente.

> **Por qué no basta con enseñar la herramienta.** Se puede enseñar un prompt perfecto un lunes y el viernes alguien volvió a hacer exactamente lo mismo que hacía antes. Incorporar inteligencia artificial no es aprender a usar una página nueva: es cambiar hábitos e intervenir procesos. Por eso el ciclo se repite.

04 RIIA Start · el programa

La puerta de entrada. Treinta días para comprobar si RIIA sirve en tu oficina, sin pedirte un compromiso largo antes de haberlo demostrado.

Precio	UF 36 + IVA, el primer mes · capacitación e implementación
Plazo	30 días
Alcance	Una oficina, un proceso prioritario, hasta 20 personas
Capacitaciones	Cuatro de dos horas, una por semana: dos workshops presenciales y dos sesiones por videollamada
Misiones	Cuatro, una por semana, sobre la cartera real
Herramientas	Dos del bosque, a elección, configuradas sobre la operación
Dónde	Los workshops presenciales, en la Región Metropolitana. En regiones, por videollamada

Qué recibe la oficina

- Diagnóstico de la operación y línea base con indicadores.
- RIIA Core configurado: la oficina, sus usuarios y sus roles.
- Dos herramientas activadas y funcionando sobre la cartera real.
- Un proceso prioritario documentado y en operación.
- Cuatro capacitaciones de dos horas y cuatro misiones semanales.
- Dos seguimientos con dirección o jefatura.

- Guías y protocolos de trabajo.
- Medición final, informe ejecutivo y hoja de ruta para los 90 días siguientes.

Lo que se queda cuando termina

Las herramientas se quedan con la oficina.

Terminado el mes, las dos herramientas elegidas siguen funcionando y nosotros las mantenemos y actualizamos. El consumo de API va aparte y la oficina lo paga directo al proveedor: no nos ponemos en medio de ese cobro.

Y después, el bosque crece. Cada mes de renovación suma una herramienta más a las dos iniciales, hasta completar las cuatro del bosque. Se hace así a propósito: un equipo adopta bien una herramienta a la vez; cuatro de golpe terminan siendo cuatro accesos que nadie abre. La continuidad es mensual y se cobra por tramos, según cuántos usuarios queden habilitados en RIIA: desde UF 7 + IVA al mes.

Garantía de implementación

Si a los 30 días no hay mejora medible en **ninguno** de los indicadores acordados, extendemos el acompañamiento dos semanas sin costo. Requiere asistencia a las capacitaciones, acceso a la información y las cuatro misiones cumplidas.

No garantizamos ventas, captaciones ni comisiones. Dependen del inventario, del precio, del mercado y del equipo. Preferimos decirlo antes y no después.

Lo que no incluye

- Consumo de APIs y modelos de terceros.
- Licencias externas y publicidad pagada.
- Desarrollos exclusivos o módulos nuevos.
- Integraciones extraordinarias sin evaluar.
- Presencialidad fuera de la Región Metropolitana: se conversa y se cotiza aparte.
- Oficinas sobre 20 personas u oficinas adicionales: se cotizan.

---

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 la oficina.
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

La primera conversación dura media hora, no tiene compromiso y sirve para lo que tiene que servir: mirar cómo trabajan hoy y decir con franqueza si RIIA les sirve o no.

PASO	QUÉ PASA
1 · Conversación	Media hora. Cómo trabaja la oficina hoy y dónde duele.
2 · Propuesta	Qué proceso se interviene primero y qué dos herramientas se activan.
3 · RIIA Start	Treinta días. UF 36 + IVA el primer mes: capacitación e implementación.
4 · Continuidad	Mensual, por tramos de usuarios habilitados, desde UF 7 + IVA. Se decide al final, con los números del mes sobre la mesa.

¿Y si no son un equipo, sino corredores por su cuenta? Cuando se trata de independientes que se juntan, el programa que corresponde es **RIIA Professional**, y tiene su propio documento. Pídenoslo y te lo mandamos.

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.