

Los siete puntos donde una preventa pierde a un comprador.

Una pregunta de comprobación por punto.
Para revisarla con tu equipo en la próxima
reunión de ventas.

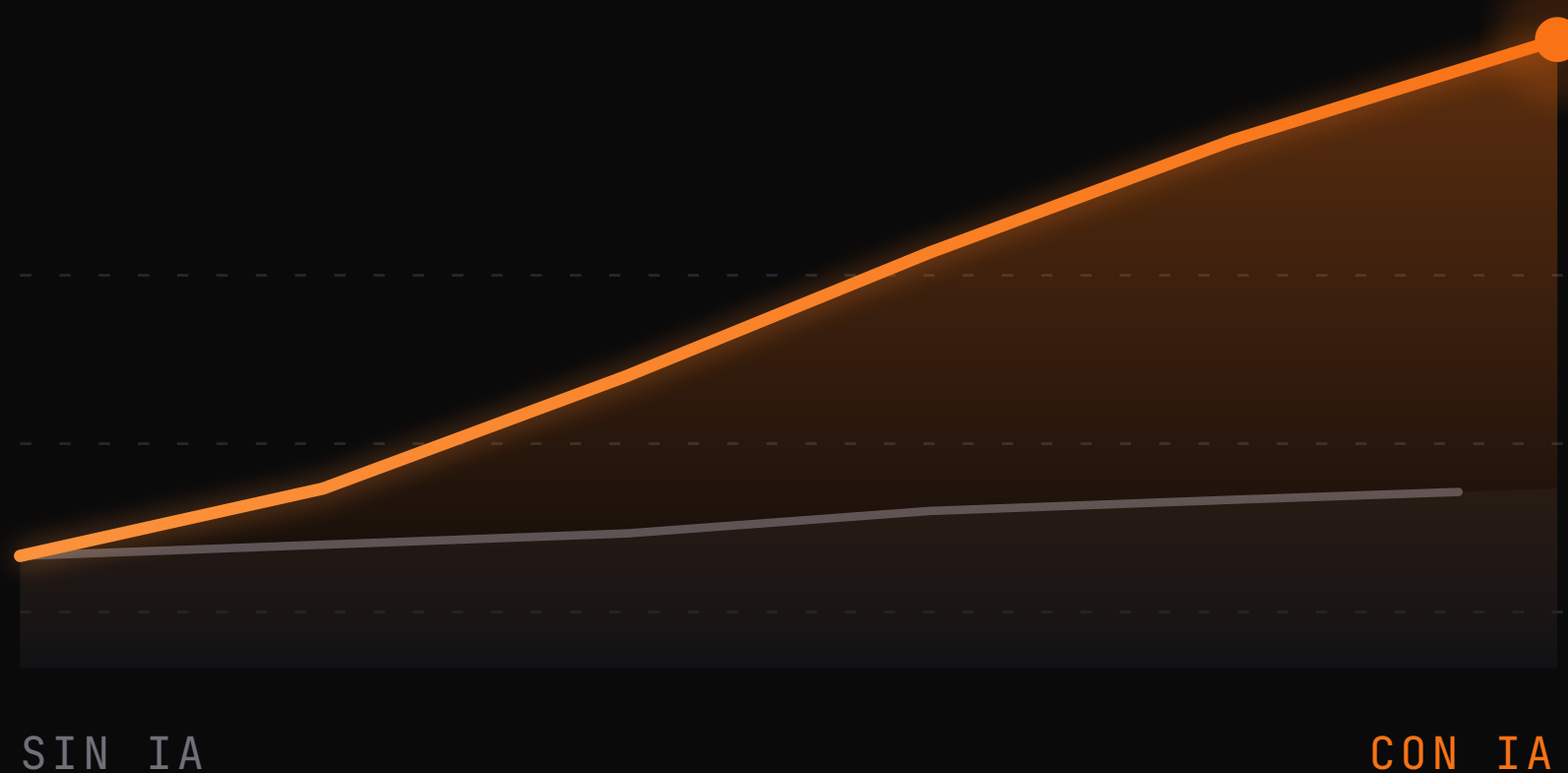
Samir A. Minotta

FOUNDER DE WONDA • PARTNER DE OPERACIONES CON IA

SIGUE →

02 • EL DATO • CAMACOL IAE, JUN-2026

Dos de cada tres viviendas nuevas en oferta en Colombia se venden antes del primer ladrillo.



Una preventa es una relación larga con mucha gente, y se pierde en sitios concretos.

Samir A. Minotta

FOUNDER DE WONDA • PARTNER DE OPERACIONES CON IA

SIGUE →

03 • 20 MINUTOS

Cómo usarla.

01 Lee cada punto en voz alta y contesta la pregunta con un número, no con un adjetivo.

02 Marca los puntos donde no hay número: ahí es donde vive el problema, aunque no duela.

03 Empieza por el que más compradores pierde, no por el más fácil.

PUNTO 1 • LA RESPUESTA • MINUTOS, NO DÍAS

El mensaje llega fuera de horario, por un canal que nadie mira.

Un sábado a las 23:14, por Instagram, a una desarrolladora de Monterrey con dos torres en preventiva. El asesor lo ve el lunes, si lo ve.

Ese mismo sábado, el interesado tiene tres proyectos más a los que escribir: **en México se registraron 269.000 viviendas nuevas en 2025, un 34,6 % más (BBVA Research con datos del RUV, may-2026).**

Pregunta de comprobación: ¿cuánto tardó en recibir respuesta el último mensaje que entró un fin de semana?



PUNTO 2 • LA CALIFICACIÓN • ANTES DE LA VISITA

Nadie pregunta tipología ni presupuesto, y la visita se agenda a ciegas.

El interesado pide «información» y recibe un PDF de 40 páginas.

Nadie le preguntó si busca dos o tres dormitorios, si compra para vivir o para invertir, **ni cuánto puede pagar de cuota.**

La sala de ventas se llena de visitas que no podían comprar, **y el asesor deja de contestar a los que sí.**



PUNTO 2 • LA CALIFICACIÓN • PREGUNTA DE COMPROBACIÓN

De las últimas veinte visitas, ¿cuántas tenían tipología y presupuesto anotados antes de venir?

CALIFICACIÓN • ANTES DE LA VISITA

Samir A. Minotta

FOUNDER DE WONDA • PARTNER DE OPERACIONES CON IA

SIGUE →

PUNTO 3 • LA VISITA • AGENDA, RECORDATORIO, ASISTENCIA

La visita se acuerda de palabra y nadie la confirma.

En una constructora de Bogotá con un proyecto VIS en preventa, «el sábado a las diez» se anota en la cabeza del asesor. **El sábado a las diez y cuarto nadie sabe si viene, y el que no vino no recibe otra hora.**

La mitad no aparece, y nadie lo mide porque no hay dónde apuntarlo.

Pregunta de comprobación: de las últimas diez visitas, ¿cuántas tenían recordatorio el día antes y cuántas de las que no aparecieron recibieron otra hora esa tarde?



PUNTO 4 • EL SEGUIMIENTO • CON FECHA Y DUEÑO

Después de la visita, el interesado espera una llamada que nadie tiene apuntada.

Salió del showroom diciendo «lo pienso». El asesor tiene ocho más como él y ningún sistema que le diga a quién escribir el martes.

A los quince días el interesado reservó en la promoción de al lado, que le escribió el lunes.

Pregunta de comprobación: ¿cuántos interesados que visitaron el mes pasado no han recibido ningún mensaje desde entonces?



PUNTO 5 • LA RESERVA • FIRMA DESDE EL MÓVIL

La reserva espera a que alguien imprima, firme y escanee.

En una promotora de Valencia con dos torres en obra, el comprador decide el sábado a las doce en el piso piloto. La propuesta llega por correo, se imprime el lunes, se firma, se escanea, se reenvía.

La reserva se firma el jueves.

En España la obra nueva ya es una de cada cinco ventas: 155.910 compraventas en 2025, un 16 % más (INE, ETDP, feb-2026), y cada una de esas ventas existe el día de la reserva.



PUNTO 5 • LA RESERVA • PREGUNTA DE COMPROBACIÓN

En tus últimas diez ventas, ¿cuántos días pasaron entre «me la quedo» y la firma de la reserva?

RESERVA • FIRMA DESDE EL MÓVIL

Samir A. Minotta

FOUNDER DE WONDA • PARTNER DE OPERACIONES CON IA

SIGUE →

PUNTO 6 • EL COBRO • CON RECIBO AUTOMÁTICO

La transferencia la persigue el comercial por WhatsApp, y el recibo lo hace alguien cuando se acuerda.

El dinero de la reserva llega el jueves. Nadie lo ve hasta el viernes.

El recibo sale el lunes, escrito a mano en una plantilla de Word.

El comprador, mientras tanto, no sabe si la unidad es suya.



PUNTO 6 • EL COBRO • PREGUNTA DE COMPROBACIÓN

¿Quién hizo el último recibo de reserva, cuándo, y cuánto tardó desde que entró el dinero?

COBRO • CON RECIBO AUTOMÁTICO

Samir A. Minotta

FOUNDER DE WONDA • PARTNER DE OPERACIONES CON IA

SIGUE →

PUNTO 7 • LA OBRA • PORTAL DEL COMPRADOR

Dieciocho meses sin noticias, hasta que el comprador llama para preguntar por su cuota.

En una desarrollista de Córdoba con un edificio en pozo, el comprador firmó en marzo y no supo nada hasta la cuota de junio, **que le llegó por WhatsApp con un «hola, te paso el comprobante».**

Preguntó por el avance de obra **y le mandaron una foto.**

Doscientos compradores haciendo lo mismo **es un puesto de trabajo entero.**

Samir A. Minotta

FOUNDER DE WONDA • PARTNER DE OPERACIONES CON IA



SIGUE →

PUNTO 7 • LA OBRA • PREGUNTA DE COMPROBACIÓN

¿Cuántas llamadas o mensajes recibió tu equipo el mes pasado de compradores preguntando algo que ya podrían ver solos?

OBRA • PORTAL DEL COMPRADOR

Samir A. Minotta

FOUNDER DE WONDA • PARTNER DE OPERACIONES CON IA

SIGUE →

15 • CÓMO PUNTUAR

Qué hacer con las siete respuestas.

Cuenta cuántas preguntas contestaste con un número. **Las que contestaste con «creo que» o «depende» son los puntos donde la preventa vive en la cabeza de alguien.**

Ordena los siete puntos por compradores perdidos, no por facilidad. **Casi siempre los tres primeros (respuesta, visita, reserva) pierden más que los otros cuatro juntos.**

Elige uno y ponle un número objetivo para dentro de treinta días. **Respuesta en minutos. Visitas con recordatorio, todas. Reserva firmada en 24 horas.**



16 • FUNCIONANDO

Lo opero primero en WONDA, con mis propios números.



DEL FORMULARIO A LA
RESPUESTA

13 s

EL AGENTE NO
CIERRA

24/7

PERSONAS
SUMADAS

0

"Respondo por lo que produce, y cada acción deja escrito lo que costó."



Samir A. Minotta

FOUNDER • WONDA • MEDICIÓN PROPIA, 13-08-2026

Samir A. Minotta

FOUNDER DE WONDA • PARTNER DE OPERACIONES CON IA

SIGUE →

17

¿Cuál de los siete puntos pierde más compradores en tu preventiva?

Si quieres verlo con tu propia operación sobre la mesa, escíbeme OPERAR por mensaje directo o agenda en wondaos.com/agenda.html. Treinta minutos, sin llamada de descubrimiento.

Samir A. Minotta

FOUNDER DE WONDA • PARTNER DE OPERACIONES CON IA
