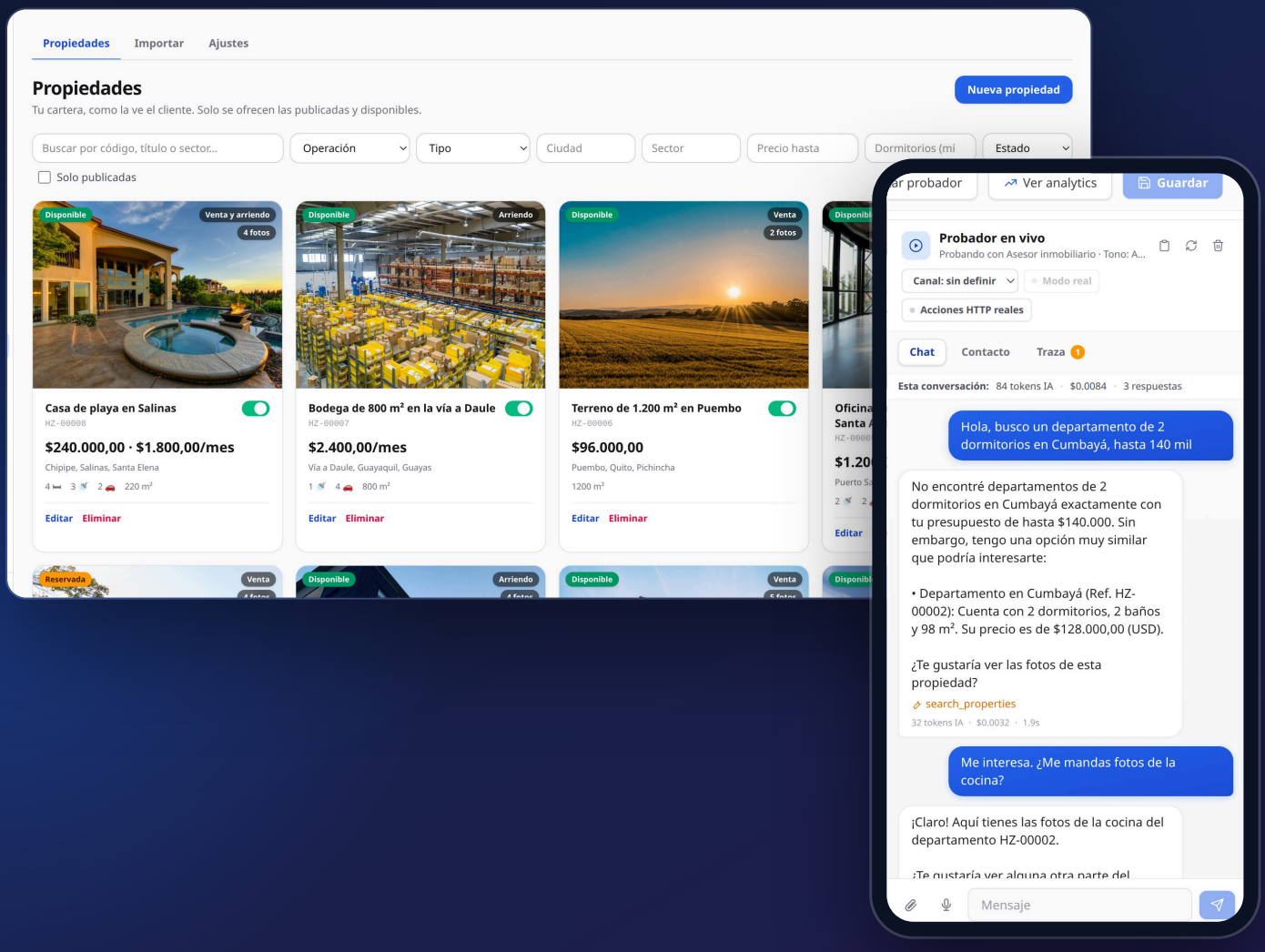
Omnifox

MANUAL DEL MÓDULO

Inmobiliaria

Tu cartera de propiedades en Omnifox: venta, arriendo, proyectos en planos y terrenos, con fotos por ambiente, marca de agua, importación desde Excel y un agente de IA que busca propiedades, manda las fotos y agenda visitas por chat.



CONTENIDO

Índice

01 Qué es Inmobiliaria y para quién 3

02 Activar el módulo 4

03 Ajustes del módulo 5

04 La cartera: estados y filtros 10

05 Cargar una propiedad 12

06 Fotos por ambiente y marca de agua 14

07 Importar tu cartera desde Excel 16

08 Configurar el agente de IA 18

09 Enviar fichas y cotizar 21

10 Preguntas frecuentes y límites actuales 23

Cómo leer este manual

Las capturas son pantallas reales de Omnifox con una inmobiliaria ficticia, **Horizonte Propiedades**, con diez propiedades en Ecuador: casas, departamentos, una oficina, una bodega, un terreno y una casa modelo en planos. Los números en círculo naranja 1 señalan lo que se explica debajo de cada imagen.

Los nombres de botones y campos van en **negrita**, tal como aparecen en pantalla. Hay un video tutorial con este mismo recorrido en el canal de YouTube de Omnifox.

01

CAPÍTULO 1

Qué es Inmobiliaria y para quién

Un módulo del Catálogo para agencias que venden casas usadas, administradoras de arriendos, constructoras con proyectos en planos y quien vende terrenos.

Inmobiliaria guarda tu cartera dentro de Omnifox, en el mismo lugar donde llegan las consultas por WhatsApp, Instagram, Messenger y el chat de tu web. Así tu equipo y el agente de IA trabajan con los mismos datos: qué está disponible, a qué precio, cómo es cada ambiente y cuándo se puede visitar.

Ajustes
Moneda, visitas, precio público y marca de agua

→

Propiedades
Una por una o importadas desde Excel

→

Fotos por ambiente
Portada, sala, cocina, baño...

→

Agente de IA
Busca, manda fotos y agenda visitas

Operación	Para qué sirve
Venta	Precio de venta. Si lo dejas vacío, la ficha dice **Consultar precio**.
Arriendo	Canon mensual y, si aplica, la alícuota (gastos comunes).
Venta y arriendo	Las dos cosas: muestra precio de venta y canon mensual.

02

CAPÍTULO 2

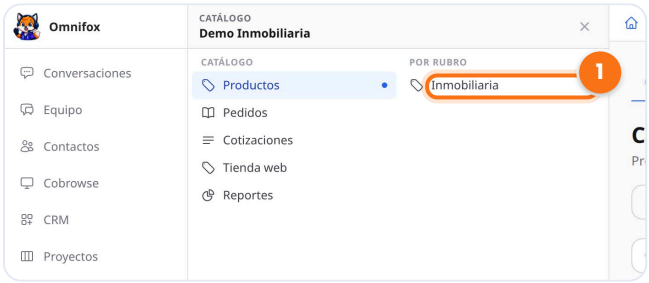
Activar el módulo

Se activa por espacio de trabajo, gratis y en un clic. Solo el dueño de la cuenta o un administrador lo puede hacer.

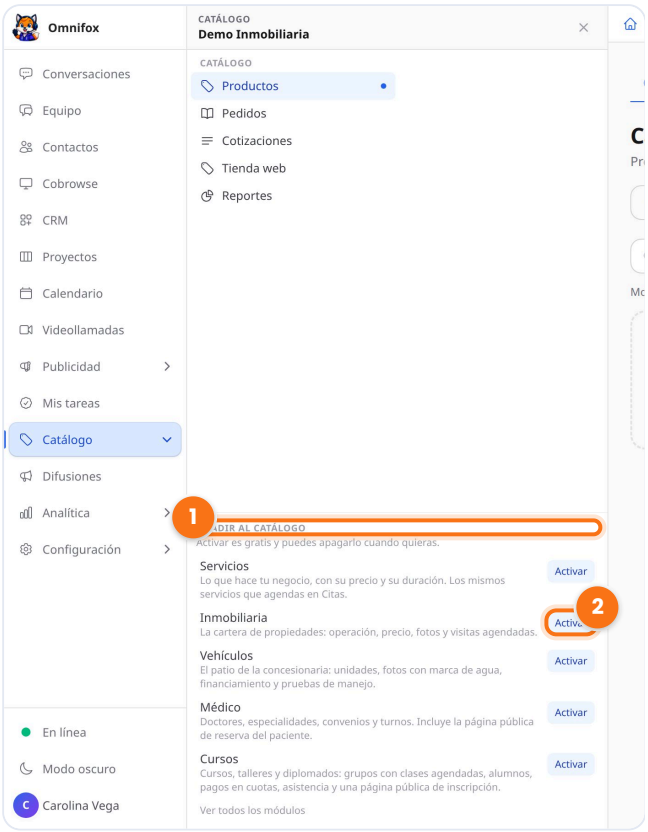
1. En la barra lateral, abre **Catálogo**.
2. Al final del panel, en **Añadir al catálogo**, busca **Inmobiliaria**.
3. Haz clic en **Activar**. El módulo aparece al instante en el grupo **Por rubro**.
4. Entra: verás tres pestañas, **Propiedades**, **Importar** y **Ajustes**.

NOTA

Para apagarlo, ve a **Ver todos los módulos** al pie del panel. Apagarlo no borra nada: tus propiedades siguen ahí cuando lo vuelvas a encender. El agente de IA que ya tiene las herramientas encendidas sigue respondiendo aunque el módulo esté apagado en el menú.



Ya activado, aparece en el grupo de módulos por rubro.



El panel **Catálogo**, con los módulos que todavía no usas al pie.

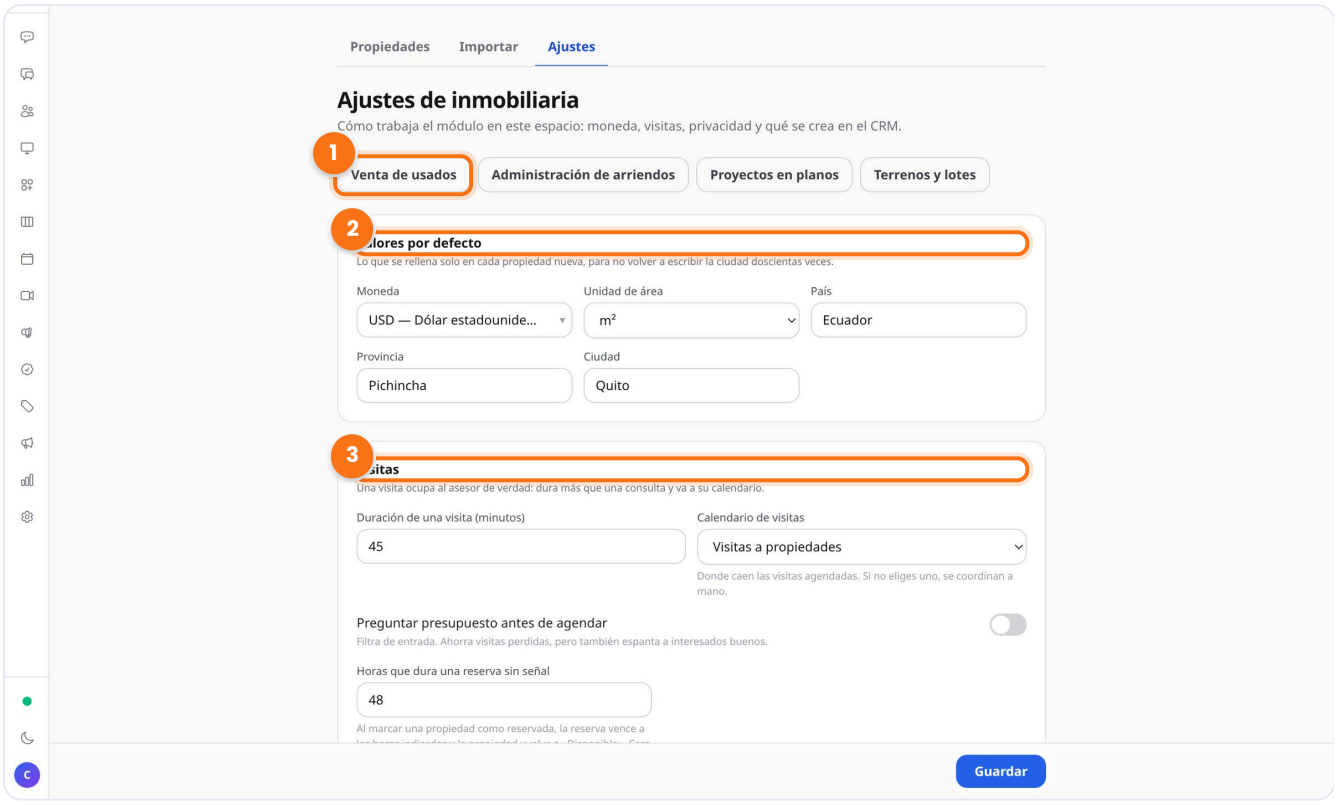
1. **Añadir al catálogo**
2. **Activar** junto a **Inmobiliaria**.

03

CAPÍTULO 3

Ajustes del módulo

Antes de cargar propiedades, deja el módulo a la medida de tu agencia. Todo se puede cambiar después.



Ajustes de inmobiliaria: atajos por tipo de agencia, valores por defecto y visitas.

1. Atajos por tipo de agencia.
2. **Valores por defecto**
3. **Visitas**

Atajos por tipo de agencia

Rellenan los ajustes con valores razonables. Te piden confirmar y no tocan el número correlativo de los códigos.

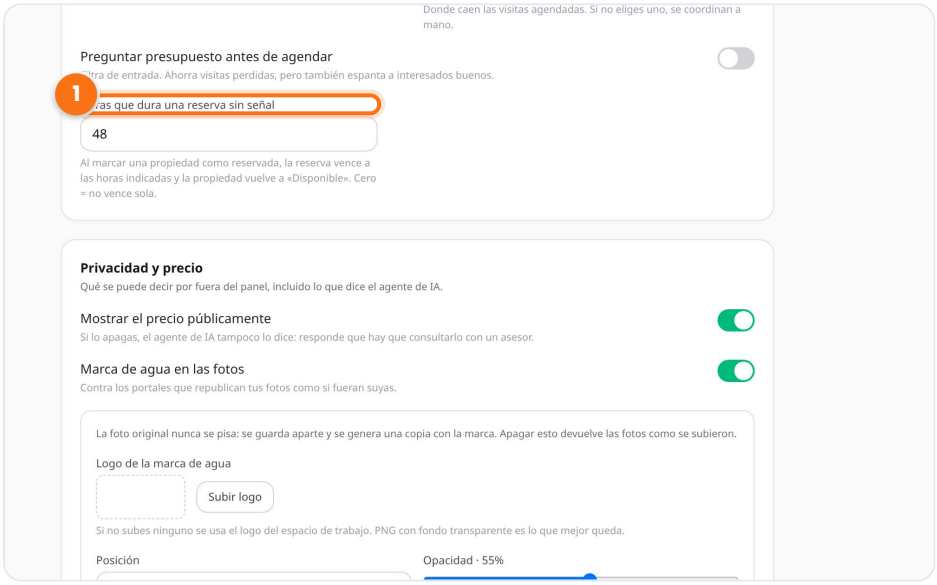
Atajo	Visita	Precio público	Presupuesto antes de agendar	Marca de agua	Prefijo
Venta de usados	45 min	Sí	No	Sí	`PROP-`
Administración de arriendos	30 min	Sí	No	No	`ARR-`
Proyectos en planos	60 min	No	Sí	Sí	`UNI-`
Terrenos y lotes	60 min	Sí	Sí	No	`LOT-`

Valores por defecto

Moneda, **Unidad de área**, **País**, **Provincia** y **Ciudad** se completan solos en cada propiedad nueva que dejes sin esos datos.

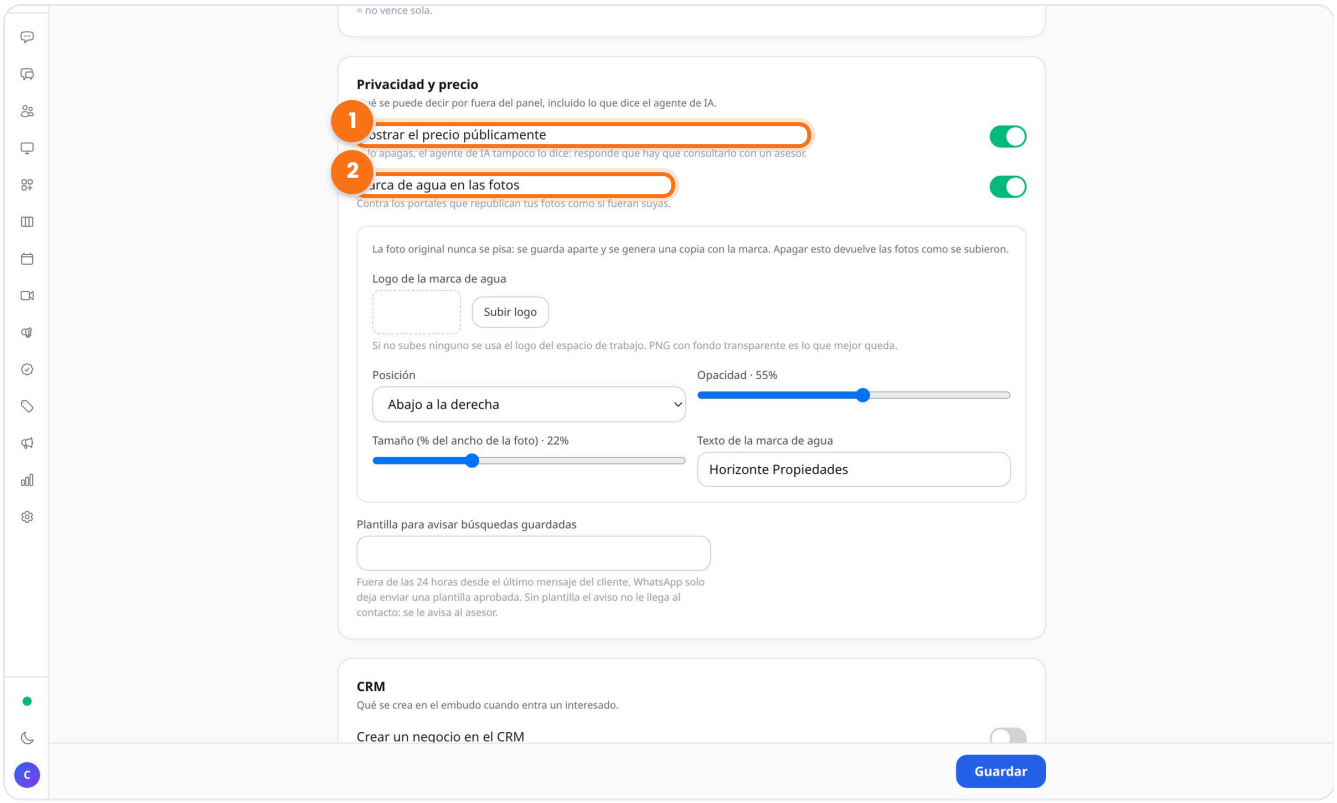
Visitas

- **Duración de una visita (minutos)**: cuánto ocupa una visita en la agenda del asesor.
- **Calendario de visitas**: dónde caen las visitas. **Ese calendario necesita horarios de atención** (Calendario → editar calendario): sin horarios, el agente de IA no agenda y deriva a una persona, en vez de inventar un horario.
- **Preguntar presupuesto antes de agendar**: el agente pide el presupuesto antes de agendar.
- **Horas que dura una reserva sin señal**: cuando marcas una propiedad como **Reservada**, la reserva vence a esas horas y la propiedad vuelve sola a **Disponible** (un proceso lo revisa cada hora). Con **0** la reserva no vence nunca. Solo cuenta desde que la propiedad *pasa* a reservada.



Horas que dura una reserva sin señal: 48 horas en la demo.

1 **Horas que dura una reserva sin señal**



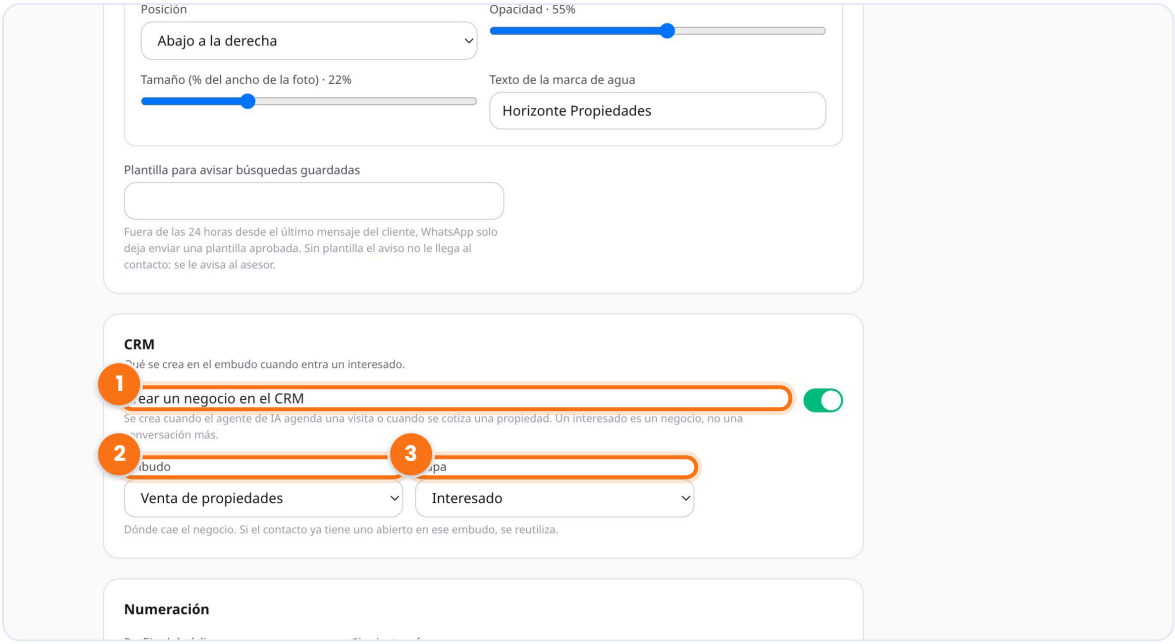
Privacidad y precio, con la marca de agua encendida.

1. **Mostrar el precio públicamente**
2. **Marca de agua en las fotos**

Privacidad y precio

Mostrar el precio públicamente: si lo apagas, el agente de IA tampoco dice el precio y responde que hay que consultarlo con un asesor; tampoco arma cotizaciones con ese precio. Tu equipo sí puede cotizar desde el panel. La marca de agua se explica en el capítulo 6.

CRM



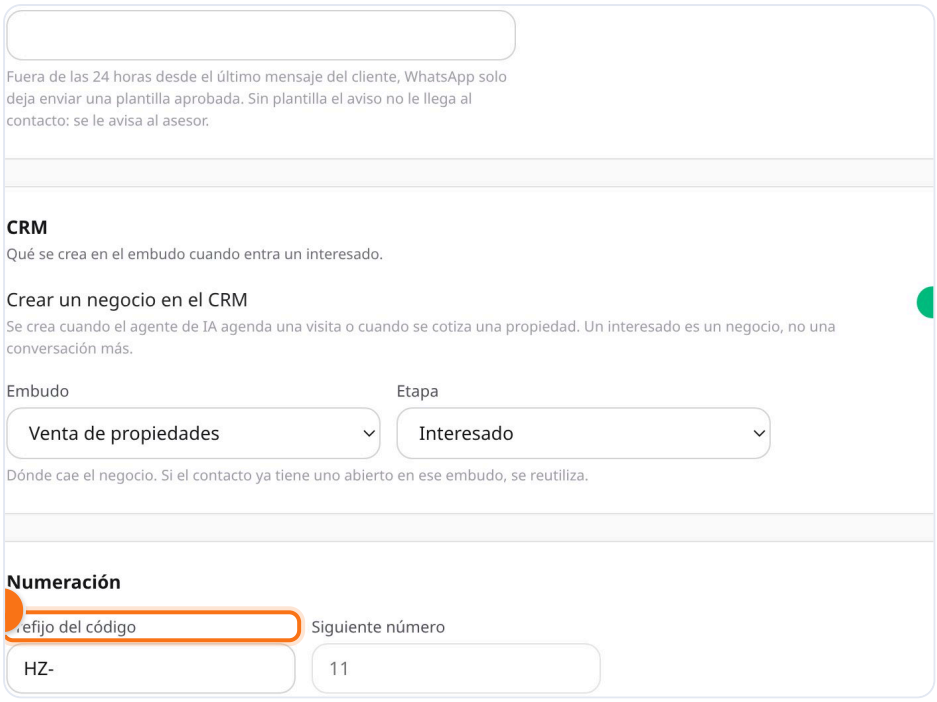
Crear un negocio en el CRM con su embudo y su etapa.

1. **Crear un negocio en el CRM**
2. **Embudo**
3. **Etapa**

Con **Crear un negocio en el CRM** encendido, cada interesado entra solo a tu embudo de ventas como un negocio:

- **Al cotizar una propiedad** (desde el panel o por el agente de IA): el negocio lleva el número de la cotización y el monto, y queda enlazado a ella. Si la cotización se acepta, el negocio se marca ganado.
- **Cuando el agente de IA agenda una visita**: el negocio se llama «Visita: ...» con el precio de la propiedad.

En **Embudo** y **Etapa** eliges dónde cae, de una lista. Si los dejas en «El embudo por defecto» y «La primera etapa», se usan esos. Si el contacto ya tiene un negocio **abierto** en ese embudo, se reutiliza: no se duplica ni se mueve de etapa. Si el espacio no tiene ningún embudo, no se crea nada.



Numeración: el prefijo del código. El siguiente número no se edita a mano.

1 **Prefijo del código**

CONSEJO

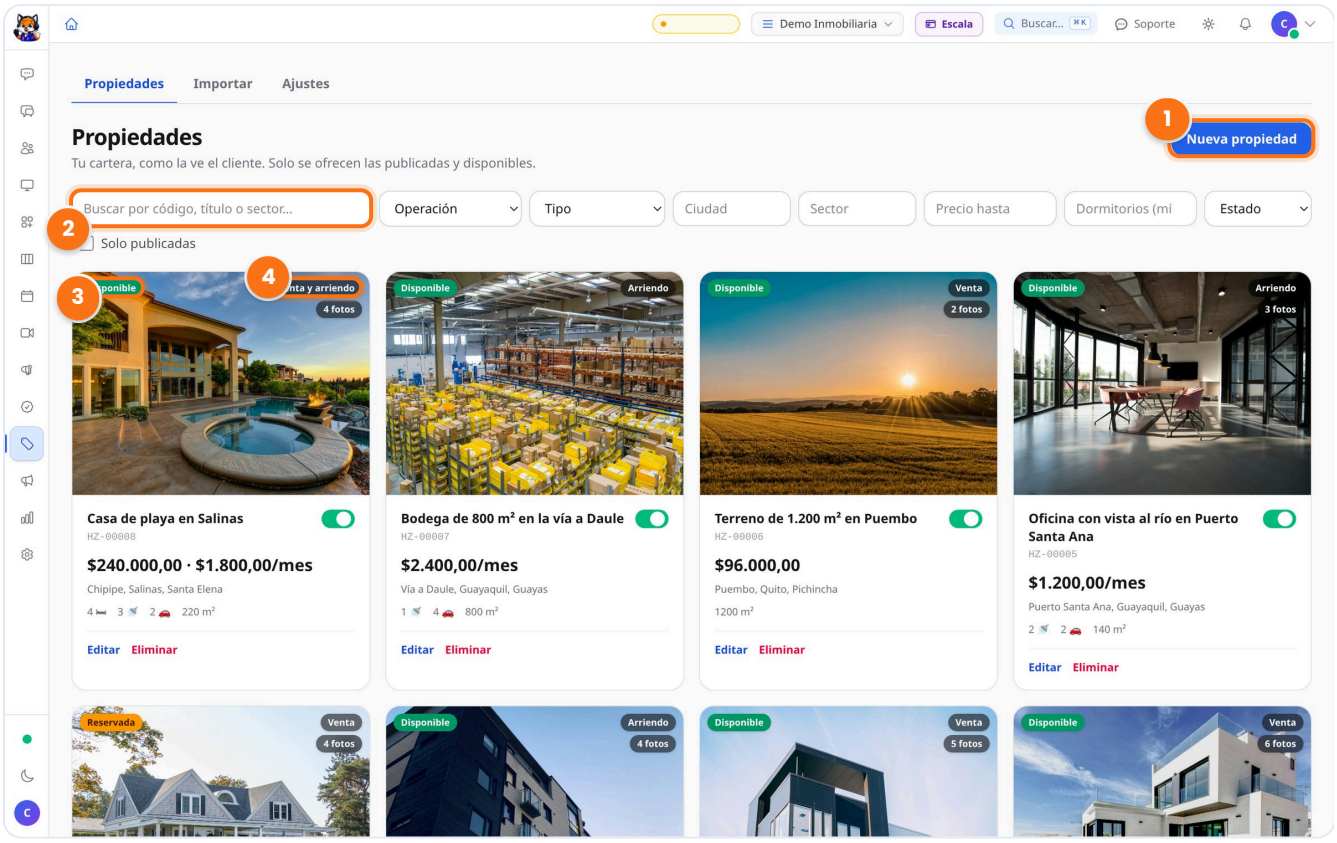
Los ajustes los guarda el dueño o un administrador. Los demás roles los ven en solo lectura. Al terminar, toca **Guardar**.

04

CAPÍTULO 4

La cartera: estados y filtros

La pestaña Propiedades muestra tu cartera como galería: la foto, el estado y el precio primero.

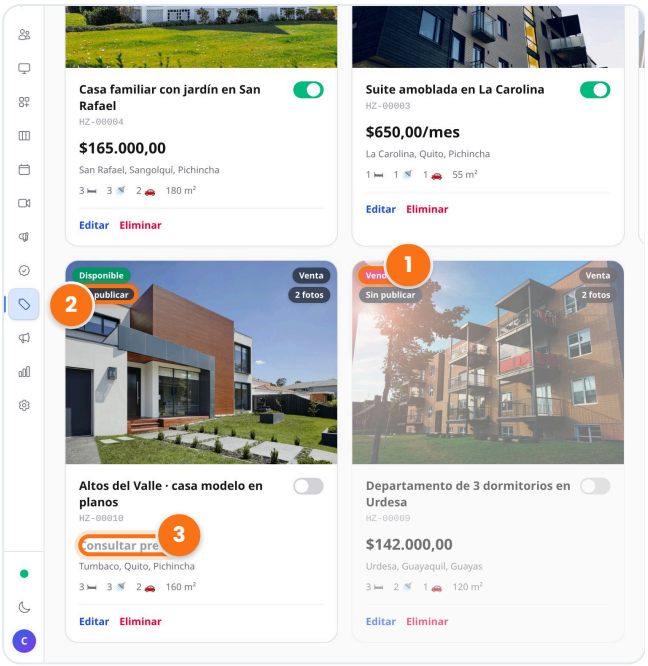


La cartera de Horizonte Propiedades.

1. **Nueva propiedad**
2. Buscador por código, título o sector, y filtros.
3. Estado, encima de la foto.
4. Operación y número de fotos.
5. Interruptor para publicar o quitar de publicación.

Estados

Estado	Qué significa
Disponible	Se puede ofrecer. Es lo único que ofrece el agente de IA (si además está publicada).
Reservada	Hay alguien interesado en firme. No se ofrece.
Vendida / Arrendada	Cerrada. **Se quita de publicación sola** al guardar y se ve apagada.
Inactiva	Pausada: queda en la cartera sin ofrecerse.



Una vendida, apagada, y una casa modelo sin publicar y sin precio.

1. **Vendida**
2. **Sin publicar**
3. **Consultar precio**

Filtros

Son las preguntas reales de un comprador: **Operación**, **Tipo**, **Ciudad**, **Sector**, **Precio hasta**, **Dormitorios (mín.)**, **Estado** y **Solo publicadas**. Se combinan entre sí; **Limpiar filtros** los quita todos.

> **OJO**
>
> El agente de IA solo ofrece propiedades **publicadas y disponibles**. Una propiedad nueva nace sin publicar: publícala cuando esté lista, con sus fotos.

05

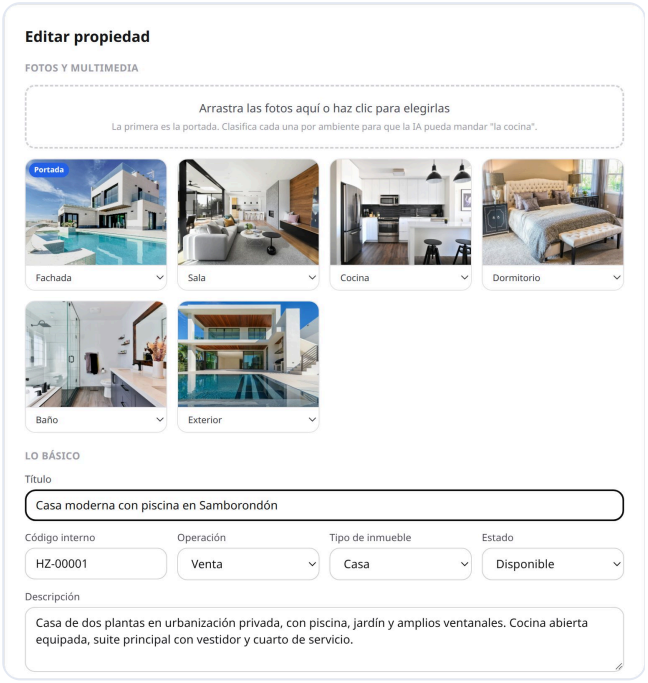
CAPÍTULO 5

Cargar una propiedad

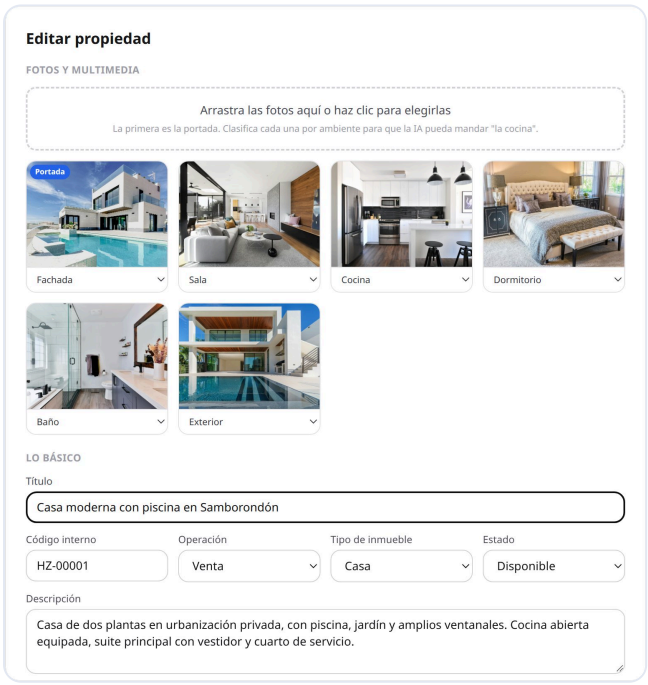
Cada propiedad es una ficha con sus datos, su ubicación y sus fotos.

1. En **Propiedades**, toca **Nueva propiedad**.
2. **Lo básico**: **Título**, **Operación**, **Tipo de inmueble**, **Estado** y **Descripción**. El **Código interno** se genera solo.
3. **Precio**: **Precio de venta** o **Canon mensual** según la operación, **Moneda** y **Alícuota mensual**.
4. **Características**: dormitorios, baños, parqueaderos, áreas, piso y **Amenidades** separadas por coma.
5. **Ubicación**: ciudad, **Sector** y **Dirección exacta**.
6. Sube las fotos (capítulo 6), marca **Publicada** y toca **Guardar**.

> **NOTA**
>
> Un precio vacío no es cero: la ficha dice **Consultar precio** y el agente de IA no inventa uno.



Precio y **Características** de una casa en venta.

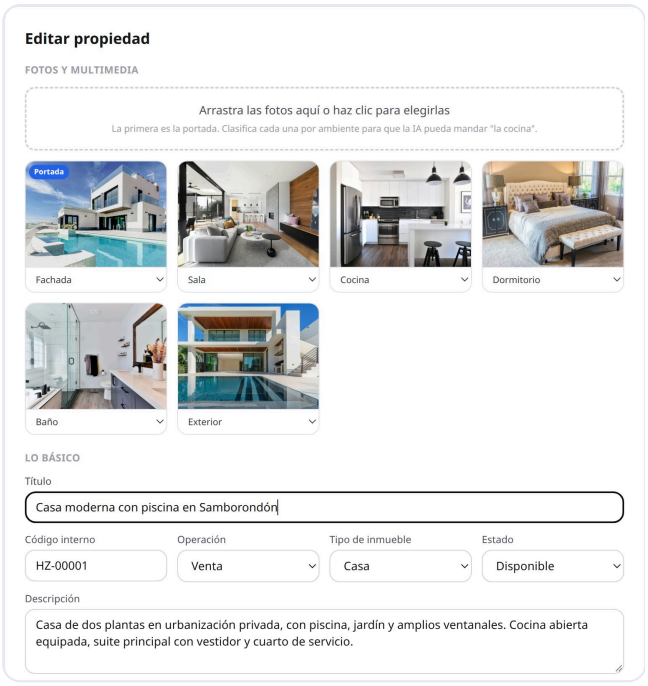


Ubicación

1. **No publicar la dirección exacta**

La dirección exacta

No publicar la dirección exacta viene marcada. Se muestra el sector y la ciudad; la calle queda para tu equipo y para la cita de visita. **El agente de IA nunca recibe la dirección exacta**, así que no la puede decir: cuando agenda, responde que el asesor confirma el punto de encuentro.



Publicación

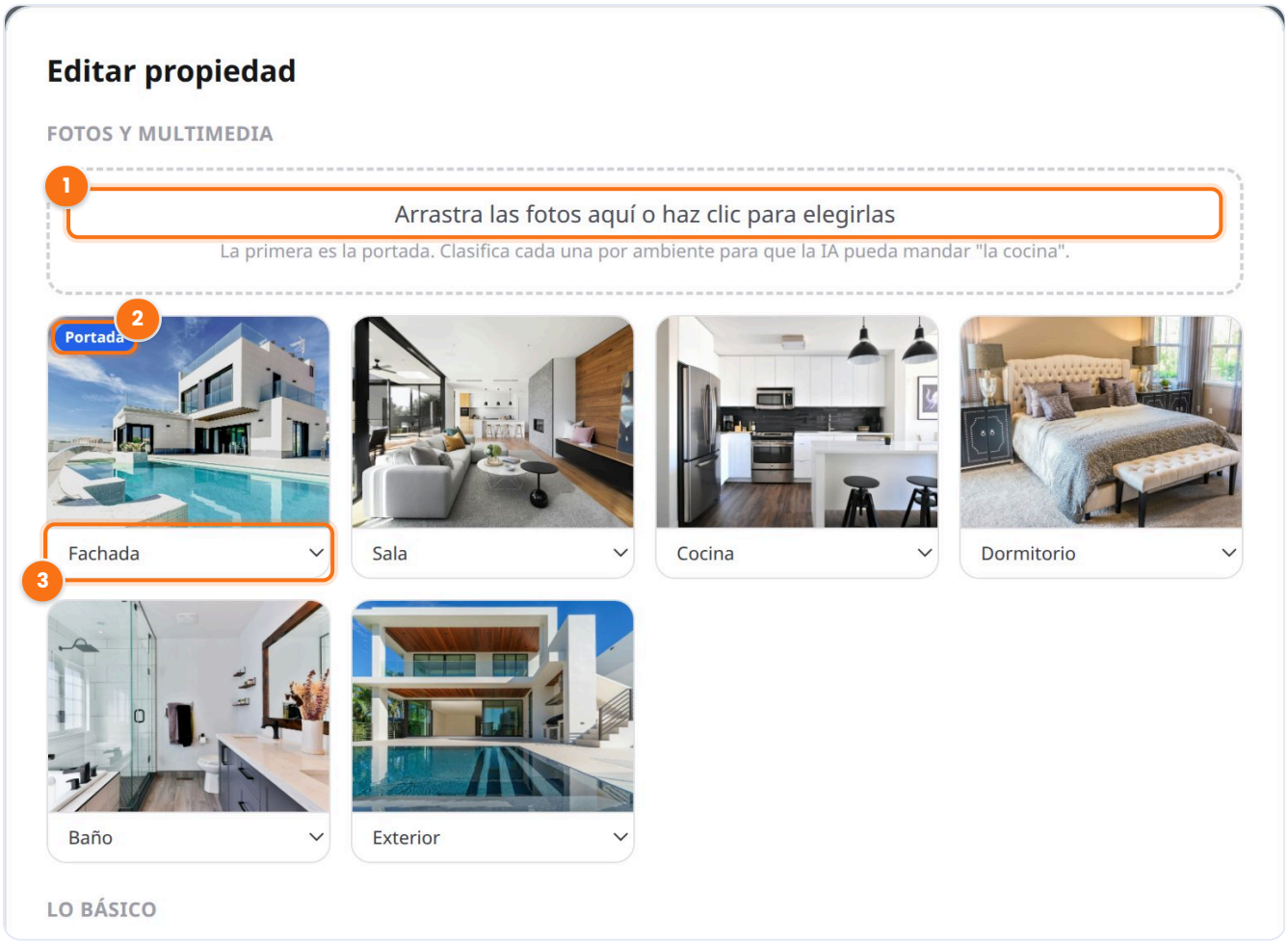
1 **Publicada**

06

CAPÍTULO 6

Fotos por ambiente y marca de agua

Una propiedad se vende por la foto. Por eso cada foto lleva su ambiente.



Fotos y multimedia en el editor de la propiedad.

1. Arrastra o elige varias fotos a la vez.
2. **Portada**: la primera foto.
3. El ambiente de cada foto.

Subir y ordenar

- Puedes subir fotos antes de guardar: si la propiedad es nueva, se guarda sola al subir la primera (necesita título).
- La primera es la **Portada**: la que se ve en la galería y la primera que manda la IA. Para cambiarla, usa **Usar como portada** sobre otra foto.
- Las fotos se reducen a un tamaño liviano para el chat, sin perder nitidez.

Ambientes

Debajo de cada foto eliges el ambiente: Fachada, Sala, Comedor, Cocina, Dormitorio, Baño, Estudio, Terraza, Jardín, Parqueadero, Vista, Exterior, Áreas comunes, Plano.

Cuando un cliente pregunta «¿cómo es la cocina?», el agente manda solo las fotos de la cocina, hasta seis por envío.

Marca de agua

En **Ajustes** → **Privacidad y precio**, enciende **Marca de agua en las fotos** para que tus fotos no se republiquen en otros portales como si fueran ajenas. Puede llevar tu logo (**Logo de la marca de agua**, mejor PNG transparente) o un texto (**Texto de la marca de agua**), y eliges **Posición**, **Opacidad** y tamaño.

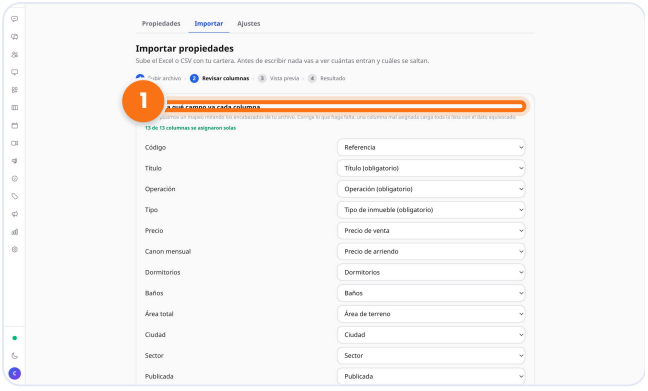
> **CONSEJO**
>
> La foto original nunca se pisa: se guarda aparte y se genera una copia con la marca. Si apagas la marca, las fotos vuelven a salir como se subieron. Al cambiar la marca, las fotos se rehacen en segundo plano en unos instantes.

CAPÍTULO 7

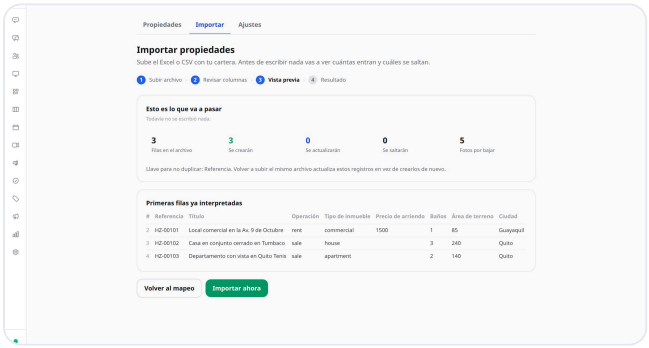
07 Importar tu cartera desde Excel

Una agencia con doscientas propiedades no las carga de una en una.

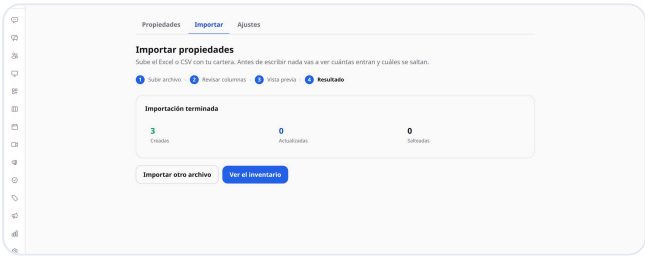
1. Abre la pestaña **Importar**. Si no sabes qué columnas usar, toca **Descargar plantilla de ejemplo**.
2. Sube tu archivo CSV, XLSX u ODS (hasta 20 MB).
3. En **Revisar columnas**, revisa a qué campo va cada columna; las que se reconocen solas ya vienen asignadas.
4. Si tu archivo trae enlaces de fotos, marca **Bajar las fotos que vengan por URL**.
5. **Ver vista previa**: la **Vista previa** dice cuántas se crean, cuántas se actualizan y cuáles se saltan, sin escribir nada.
6. Toca **Importar ahora** y revisa el **Resultado**.



Revisar columnas



Vista previa



Resultado

Columna (ejemplos de encabezado)	Notas
`codigo`, `referencia`	La llave: si el código ya existe, la propiedad **se actualiza** en vez de duplicarse.
`titulo` (obligatorio)	
`operacion` (obligatorio)	venta, arriendo, alquiler, ambos…
`tipo` (obligatorio)	casa, departamento, suite, terreno, lote, oficina, local, bodega…
`precio`, `canon`, `alicuota`	Entiende 185.000,00 y 185,000.00.
`dormitorios`, `banos`, `parqueaderos`, `area total`	
`ciudad`, `sector`, `direccion`	
`publicada`	si / no
`fotos`	Enlaces separados por `|`, hasta 10 por ficha. Se descargan en segundo plano.

08

CAPÍTULO 8

Configurar el agente de IA

Un agente de IA atiende a tus interesados por WhatsApp, Instagram, Messenger o el chat de tu web: busca en tu cartera, manda las fotos y agenda la visita.

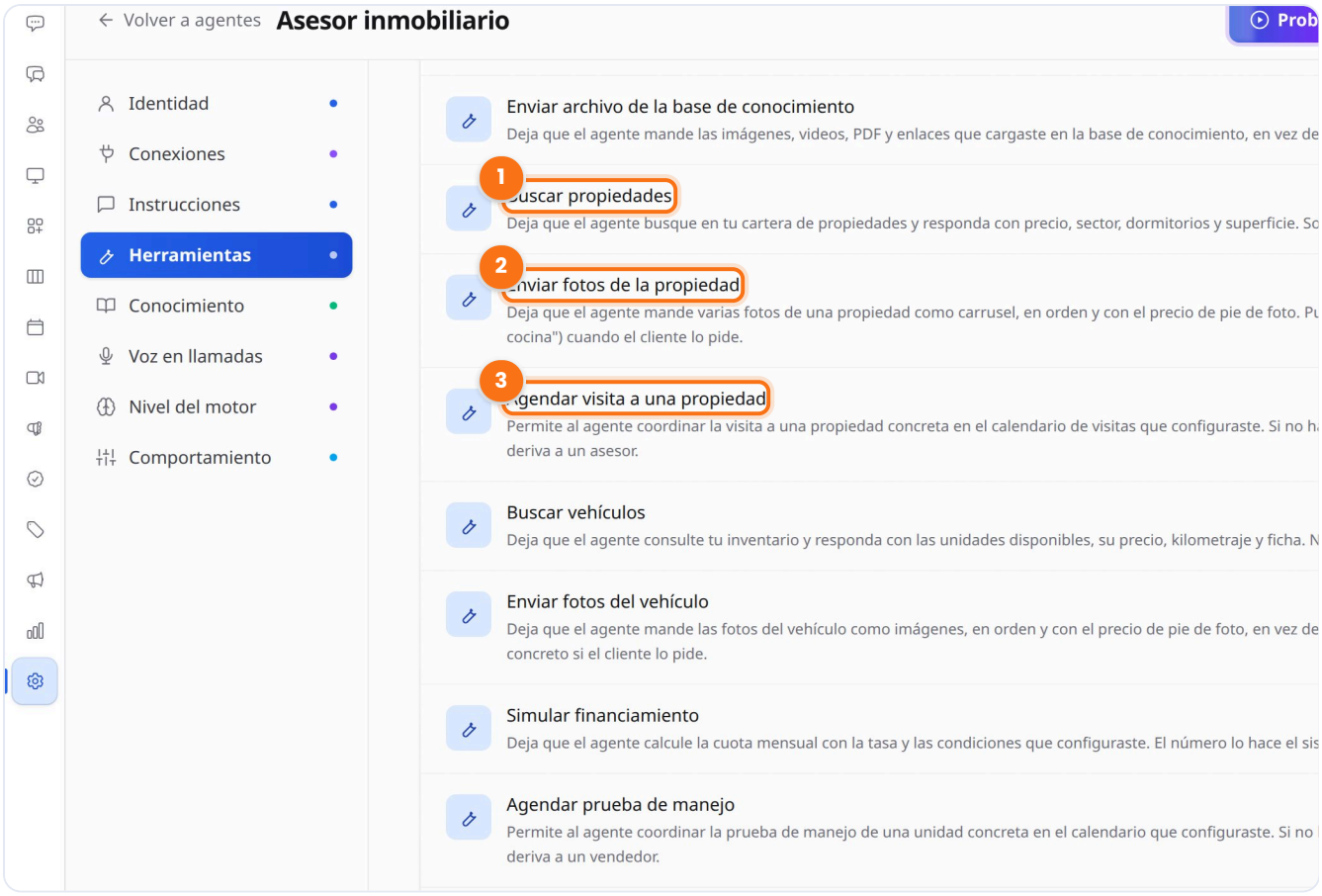
Antes de empezar

- Tienes propiedades **publicadas y disponibles**, con fotos clasificadas por ambiente.
- En **Ajustes** elegiste el **Calendario de visitas** y ese calendario tiene horarios de atención.

Paso a paso

1. Ve a **Agentes IA** → **Crear agente IA** → **Desde cero** → **Empezar en blanco** (o abre un agente que ya tengas).
2. En **Identidad**, ponle nombre, por ejemplo «Asesor inmobiliario».
3. En **Instrucciones**, pega el prompt de ejemplo de la página siguiente y adapta el nombre de tu agencia.
4. En **Herramientas**, enciende las tres de inmobiliaria y **Asignar a agente o equipo**. Toca **Guardar**.
5. Prueba en el **Probador en vivo** como si fueras un cliente.
6. En **Conexiones**, conéctalo a tus canales.

Herramienta	Qué hace
Buscar propiedades `search_properties`	Busca por operación, zona, presupuesto, dormitorios, mascotas... Solo ve propiedades publicadas y disponibles, y nunca la dirección exacta.
Enviar fotos de la propiedad `send_property_photos`	Manda hasta 6 fotos de una propiedad, en orden, o solo las de un ambiente. La primera lleva título y precio.
Agendar visita a una propiedad `book_property_visit`	Ofrece horarios libres del calendario de visitas y reserva la cita atada a la propiedad. Sin horarios cargados, no agenda.
Enviar cotizaciones `create_quote`	Opcional (grupo Catálogo): arma y envía una cotización con la propiedad. Ver capítulo 9.
Asignar a agente o equipo	Pasa la conversación a una persona.



Pestaña **Herramientas** del agente.

1. **Buscar propiedades**
2. **Enviar fotos de la propiedad**
3. **Agendar visita a una propiedad**

Prompt de ejemplo: «Asesor inmobiliario»

Cópialo en **Instrucciones**. Las herramientas se nombran con **!** delante, como en el editor.

```
# Rol
Eres el asesor inmobiliario virtual de Horizonte Propiedades, una agencia de Ecuador que vende y
arrienda casas, departamentos, oficinas, bodegas y terrenos. Atiendes por chat a personas que buscan
una propiedad.

# Tono
Cálido, profesional y breve: mensajes cortos, una pregunta a la vez. Español neutro, nunca voseo.

# Qué preguntar
Antes de recomendar, averigua lo que falte de esto: si busca comprar o arrendar, la ciudad o el sector,
el presupuesto y cuántos dormitorios necesita. No pidas todo de golpe.

# Cuándo usar !search_properties
Siempre antes de hablar de precios, disponibilidad o características. Ofrece como máximo tres opciones,
con el sector, el precio y lo más importante de cada una. Si no hay coincidencias exactas, ofrece la
más parecida y dilo con claridad.

# Cuándo usar !send_property_photos
Cuando la persona se interese por una propiedad concreta o pida fotos. Si pregunta por un ambiente
("¿cómo es la cocina?"), manda solo las de ese ambiente.

# Cuándo usar !book_property_visit
En cuanto quiera ver una propiedad en persona. Ofrece dos o tres horarios reales de los que devuelve la
herramienta, pide solo nombre y teléfono, y confirma la fecha y la hora.
```

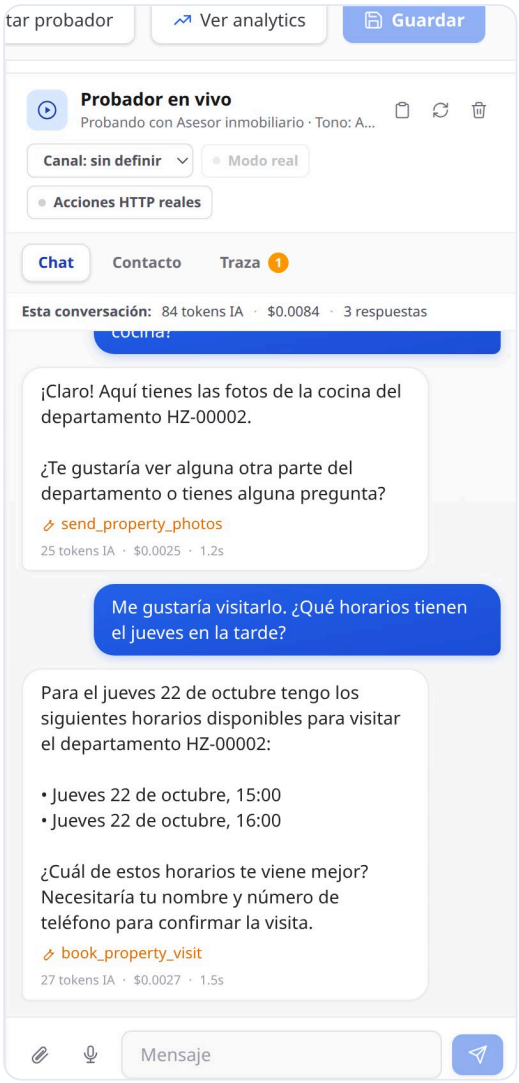
```
# Cuándo pasar a una persona
Si pide negociar el precio, hablar de crédito o algo que no está en la cartera, usa
!assign_to_user_or_team y avisa que un asesor le escribe pronto.

# Nunca
- Inventes propiedades, precios, fotos ni horarios.
- Des la dirección exacta: solo el sector y la ciudad. El asesor la confirma con la visita.
- Ofrezcas propiedades vendidas, arrendadas o reservadas.
```

Probarlo

En el probador, la búsqueda de propiedades se ejecuta de verdad. Las herramientas que envían o escriben (mandar las fotos, agendar la visita) se **simulan**; como agendar visita también es la que consulta los horarios, en el probador el agente no recibe horarios reales y los que propone son de ejemplo y se ven en la conversación con su nombre. En un chat real sí se ejecutan: las fotos llegan al cliente y la visita queda en el calendario, atada a la propiedad.

- Prueba una búsqueda sin coincidencias exactas: debe ofrecer lo más parecido y decirlo.
- Pregunta por la dirección: debe responder con el sector y decir que el asesor la confirma.
- Si cambias un precio, no hace falta tocar el prompt: la IA lo lee de la ficha en cada conversación.
- Cada respuesta consume créditos de IA de tu plan.



El probador: búsqueda, fotos de la cocina y pedido de visita (horarios de ejemplo).

09

CAPÍTULO 9

Enviar fichas y cotizar

Las propiedades también se mandan desde la bandeja y se cotizan.

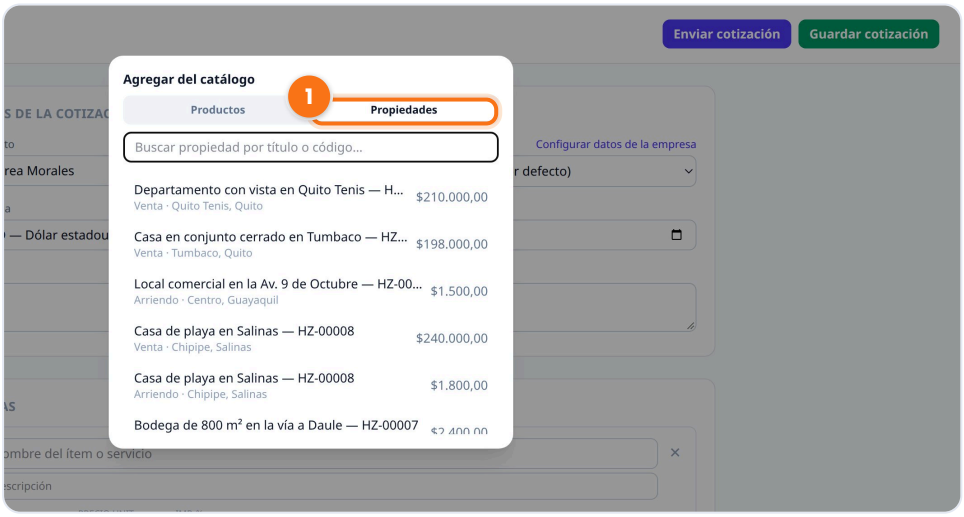
Enviar una ficha desde la conversación

En la bandeja, dentro de una conversación, el botón para enviar un ítem del catálogo tiene una pestaña de propiedades: eliges la propiedad y las fotos (hasta seis), y el cliente las recibe con el título y el precio en el pie. Si apagaste **Mostrar el precio públicamente**, el precio no sale. En canales que no aceptan imágenes se envía como texto.

> **NOTA**
>
> En WhatsApp, pasadas 24 horas desde el último mensaje del cliente solo se pueden enviar plantillas aprobadas.

Cotizar una propiedad desde el panel

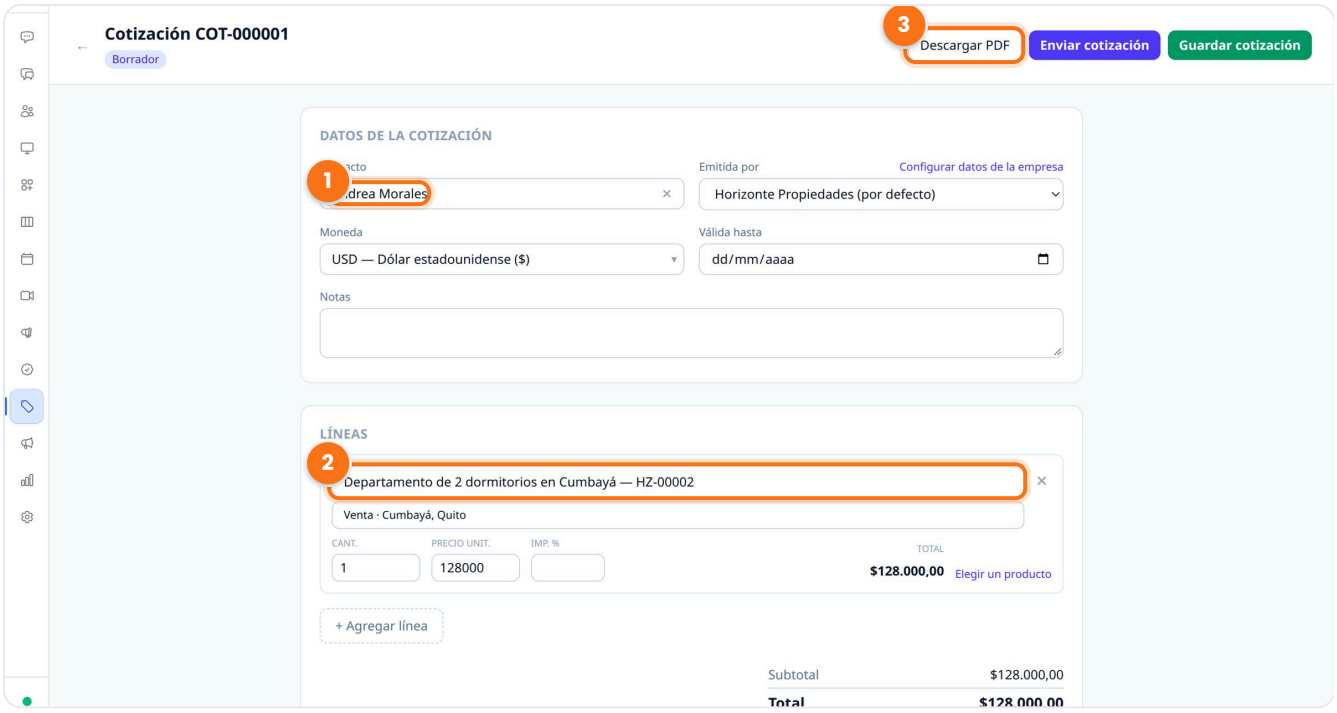
1. Ve a **Catálogo** → **Cotizaciones** y toca **Nueva cotización**.
2. Elige el **Contacto**.
3. En la línea, toca **Elegir un producto** y abre la pestaña **Propiedades**. Busca por título o código y elige la propiedad.
4. La línea se llena con el título y el código, la operación y el sector, y el precio. Ajusta si hace falta y toca **Guardar cotización**.
5. Descarga el PDF o toca **Enviar cotización**: el cliente recibe un enlace donde la ve, la acepta o la rechaza.



Elegir un producto → pestaña **Propiedades**.

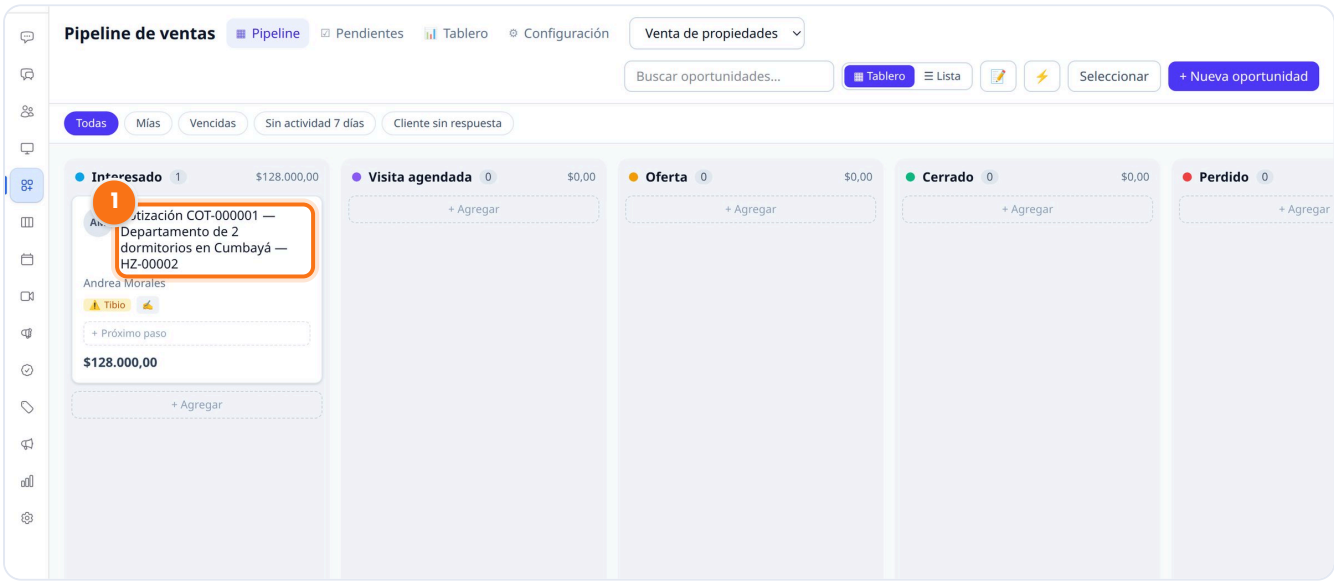
1 **Propiedades**

- Solo aparecen las propiedades que se pueden ofrecer: las vendidas, arrendadas o inactivas no salen.
- Una propiedad en venta y arriendo aparece dos veces: con el precio de venta y con el canon mensual.
- La pestaña existe mientras Inmobiliaria esté activo y tenga propiedades.



La cotización guardada, con la propiedad como línea.

1. **Contacto**
2. Línea de la propiedad
3. **Descargar PDF**



Con **Crear un negocio en el CRM** encendido, la cotización crea el negocio en el embudo y la etapa elegidos.

1. El negocio de la cotización

Cotizaciones por el agente de IA

Si el agente tiene encendida la herramienta **Enviar cotizaciones** (grupo Catálogo), puede armar la cotización con una propiedad de tu cartera cuando el cliente la pide; el precio sale de la ficha, nunca del modelo, y no cotiza si el precio no se publica. El cliente recibe el enlace para verla, aceptarla o rechazarla, y el negocio entra al CRM igual que desde el panel.

10

CAPÍTULO 10

Preguntas frecuentes y límites actuales

Lo que más se pregunta y lo que el módulo todavía no hace.

Límites actuales

Sin portal público propio

Inmobiliaria no publica un sitio web con tu cartera: las propiedades se muestran en el chat (agente de IA o tu equipo) y en cotizaciones.

Sin cobro de reservas

Omnifox no cobra la señal de una reserva. El estado **Reservada** lo pones tú; lo que sí hace sola es vencerla a las horas que fijaste en Ajustes.

Hasta 6 fotos por envío

El agente manda como máximo seis fotos seguidas para no saturar el chat; el resto se pide o se ve en la visita.

Visitas solo con horarios

Si el calendario de visitas no tiene horarios de atención, el agente no agenda y pasa a una persona.

Preguntas frecuentes

¿Cuesta algo activar Inmobiliaria?

No. Activar módulos del catálogo es gratis. Las respuestas del agente de IA consumen créditos de IA de tu plan.

¿Por qué el agente no ofrece una propiedad?

Revisa que esté **publicada** y en estado **Disponible**. Reservadas, vendidas, arrendadas e inactivas no se ofrecen.

¿Puedo esconder el precio de algunas propiedades?

Sí: deja el precio vacío en esa ficha y se muestra «Consultar precio». Para esconderlo en todas, apaga **Mostrar el precio públicamente** en Ajustes.

¿Qué pasa con las visitas si vendo la propiedad?

Al marcarla vendida o arrendada se quita de publicación sola. Las visitas y cotizaciones que ya tenía se conservan.

¿Cuándo se crea el negocio en el CRM?

Solo si encendiste **Crear un negocio en el CRM** en Ajustes: al cotizar una propiedad y cuando el agente de IA agenda una visita. En el probador del agente las acciones se simulan y no crean nada.

¿Una reserva se libera sola?

Sí, si **Horas que dura una reserva sin señal** es mayor que cero: pasadas esas horas, la propiedad vuelve a Disponible y el agente la ofrece de nuevo.

¿Si importo dos veces el mismo archivo se duplican?

No, si el archivo trae la columna de código: las propiedades se actualizan por código.

¿Quién puede cambiar los ajustes?

El dueño de la cuenta y los administradores. Los agentes pueden ver los ajustes y trabajar con la cartera.

¿Se puede conectar con otro sistema?

Sí: las propiedades y sus fotos están en la API de Omnifox (`/api/v1/properties`).



¿Necesitas ayuda?

Mira el video tutorial del módulo en el canal de YouTube de Omnifox. Si algo no se ve como en el manual, escríbenos desde **Soporte**, arriba a la derecha en Omnifox.