

Lo primero que pregunta un comprador de vivienda nueva no es el precio: es cuándo le entregan

Leímos miles de conversaciones reales entre compradores y LINA, el asesor por WhatsApp de Informe Inmobiliario, y clasificamos cada pregunta por tema. No es una encuesta: es lo que la gente escribe cuando de verdad está buscando apartamento.

LO ESENCIAL

- 1 El precio no abre la conversación.** Entre las primeras preguntas, precio es la quinta: antes van entrega, visita, área y cuota inicial. El comprador llega sabiendo más o menos cuánto cuesta; lo que no sabe es cuándo y cómo.
- 2 La cuota inicial preocupa casi el doble que el crédito.** De cada 100 que preguntan algo, 13 preguntan cómo reunir la cuota inicial y 7 por el crédito. La fricción está en la entrada, no en la deuda a 20 años.
- 3 Subsidio, cuota inicial y crédito son una sola pregunta: ¿cómo pago esto?** Aparece en 1 de cada 5 conversaciones y los tres temas se llaman entre sí. Quien responde uno sin los otros dos deja la duda a medias.
- 4 Las preguntas de financiación y confianza duplican la conversación.** Quien pregunta si es VIS, por el subsidio, el crédito o quién construye escribe 13 mensajes; el promedio es 6. Son las preguntas que separan al curioso del que está decidiendo.
- 5 Mostrarle otras opciones no lo dispersa.** Cuando LINA le recomienda otros proyectos, 8 de cada 10 siguen la conversación y solo 8 de 100 piden más opciones. Recomendar no es perder al comprador.

EN CIFRAS

5.ª

posición del precio entre las primeras preguntas; entrega es la primera

13 vs 7

de cada 100 preguntan por la cuota inicial / por el crédito

2x

más mensajes cuando la pregunta es de financiación o confianza

8 de 10

siguen la conversación después de ver otras opciones

Gráfico 1 · Qué pregunta el comprador

De cada 100 compradores que le preguntan algo a LINA, cuántos preguntan por cada tema

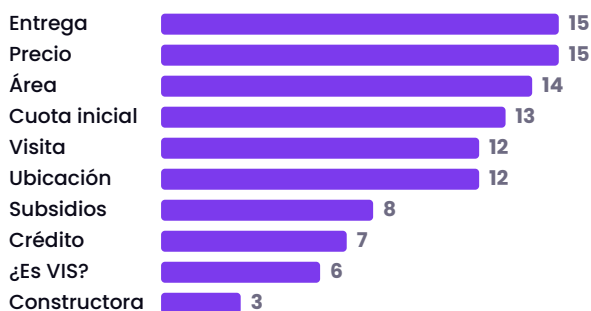


Gráfico 2 · Por dónde empieza

Tema de la primera pregunta de la conversación, de cada 100 conversaciones con una primera pregunta clara

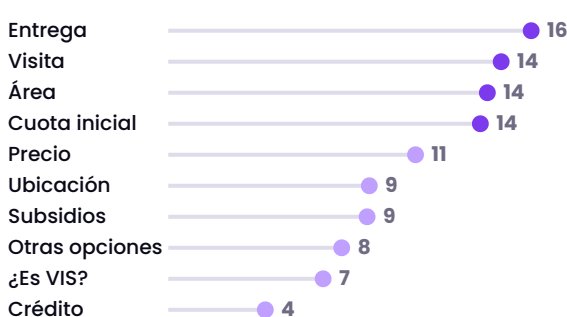


Gráfico 3 · Cómo pago esto

Izquierda: de cada 100 que preguntan algo, cuántos preguntan por la cuota inicial y cuántos por el crédito. Derecha: de cada 100 conversaciones que tocan un tema, cuántas tocan también el otro

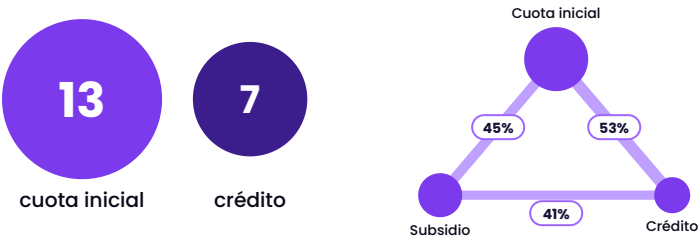


Gráfico 4 · "¿Es VIS?" nunca viene sola

Después de preguntar si el proyecto es VIS, de qué habla el comprador en sus siguientes mensajes, de cada 100 que preguntaron

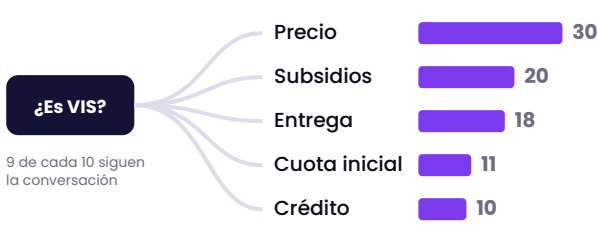


Gráfico 5 · Qué preguntas alargan la conversación

Mensajes que escribe el comprador en una conversación donde hace esa pregunta, frente al promedio de todas las conversaciones



Gráfico 6 · Mostrar otras opciones no dispersa

Qué hace el comprador después de que LINA le recomienda proyectos distintos al que preguntó



QUÉ HACER CON ESTO

SI CONSTRUYES

Pon la fecha de entrega y el esquema de cuota inicial antes que el precio.

Son la primera y la cuarta pregunta, y el precio ya lo vieron en el aviso. Si el proyecto es VIS, dilo junto con el precio y el subsidio que aplica: es lo que viene después. Y ten listo el respaldo de la constructora, porque pocos preguntan, pero los que preguntan son los que más conversan.

SI VENDES

Entrena el discurso en "cómo reúno la cuota inicial", no en la tasa.

Cesantías, subsidio, ahorro programado y plazos de la cuota inicial resuelven más dudas que cualquier simulador de crédito. Atiende por chat: 99 de cada 100 mensajes son escritos, muchos desde el trabajo. Y recomienda sin miedo: 8 de cada 10 siguen la conversación con el proyecto nuevo.

SI INVIERTES O SIGUES EL SECTOR

La demanda está frenada en la entrada, no en la deuda.

El comprador no pregunta por tasas; pregunta cómo llega a la cuota inicial y si le aplica un subsidio. Los proyectos que resuelven eso en el aviso, con entrega cercana o esquemas de cuota inicial largos, responden la pregunta que más pesa antes de que la hagan.

Metodología. Conversaciones de compradores con LINA, el asesor de Informe Inmobiliario, entre junio de 2025 y octubre de 2026, agregadas y anonimizadas. Se clasificó cada mensaje del comprador por tema (entrega, precio, área, cuota inicial, crédito, subsidio, VIS, constructora, visita, otras opciones) y se separaron las preguntas de las respuestas a LINA, porque LINA pregunta zona, presupuesto y entrega y eso inflaría esos temas. "De cada 100" se calcula sobre los compradores que hicieron al menos una pregunta. Un mensaje puede tocar varios temas. Análisis hecho en conjunto por Informe Inmobiliario y Palomma.