

El guion de la primera llamada de captación

Cómo cualificar una petición de valoración y agendar la visita en menos de 5 minutos — sin dar precio por teléfono.

Un propietario que pide una valoración casi nunca la pide solo a tu agencia. La pide a dos o tres a la vez y se queda con la que responde antes y mejor. La exclusiva no se gana en la valoración: se gana en esa primera llamada. Esta guía es el guion exacto para ganarla.

LA REGLA DE ORO

En la primera llamada **no se da precio**. El objetivo no es valorar: es cualificar y **agendar la visita**. Una cifra por teléfono, sin ver la casa, es una cifra inventada... y casi siempre juega en tu contra.

Antes de marcar (20 segundos)

Ten a la vista de dónde viene la petición y qué vivienda es. Ponte un único objetivo para la llamada: **una fecha de visita en la agenda**. Y recuerda el ratio: en esta llamada, escuchas más de lo que hablas.

El guion en 5 momentos

Adáptalo a tu voz; lo importante es el orden y la intención de cada paso.

1 Apertura: rápida, cálida y con motivo

Los primeros segundos deciden si te escucha. Preséntate, di por qué llamas y reconoce su tiempo.

"Hola [nombre], soy [tu nombre], de [agencia]. Te llamo porque acabas de pedir una valoración de tu vivienda; quería atenderte cuanto antes. ¿Tienes un minuto?"

2 Cualifica: las 7 preguntas clave

Haz estas siete preguntas en tono de conversación, no de interrogatorio. Cada una te dice si la operación es firme y prepara la visita.

1 ¿Qué vivienda es y dónde está? (tipo, m² aproximados, estado general)

Para preparar la visita y saber de qué hablamos.

2 ¿Eres la propietaria/o? ¿Hay más personas que decidan la venta?

Para hablar con quien firma y no perder tiempo.

3 ¿Por qué te planteas vender ahora?

La motivación real marca si la venta va en serio.

4 ¿Para cuándo te gustaría haber vendido?

El plazo revela la urgencia y la prioridad que le da.

5 ¿Está libre, alquilada o hipotecada?

Condiciona precio, plazos y documentación.

6 ¿Estás valorando también con otras agencias?

Sin presionar: te dice contra qué compites y con qué rapidez moverte.

7 ¿Tienes una cifra en la cabeza?

Para detectar expectativas infladas... que se trabajan en la visita, no por teléfono.

3 Cuando pregunte "¿y cuánto vale mi casa?"

Es la pregunta que llegará sí o sí. No la esquives: reencuádrala como una ventaja para él.

"Es la pregunta más importante, y justo por eso no quiero darte un número al aire: una cifra por teléfono, sin ver tu casa ni tu calle, sería inventada y podría perjudicarte. Lo que sí puedo hacer es pasarme, verla y darte una valoración con criterio y con datos reales de tu zona."

4 Cierra: agenda la visita (con dos opciones)

No preguntes "¿te interesa que nos veamos?". Ofrece dos momentos concretos: decidir entre dos es más fácil que decidir entre sí y no.

"¿Te viene mejor el jueves por la mañana o el viernes a última hora de la tarde?"

5

Despedida: cierra en positivo

El final es lo que más se recuerda. Confirma, resume el siguiente paso y agradece.

"Perfecto, [nombre]: nos vemos el jueves a las 10:00 en [dirección]. Te llegará un recordatorio. Gracias por confiar en nosotros; nos vemos allí."

Checklist para tener junto al teléfono

Imprímela o guárdala. Repásala en cada petición que entre.

- ☐ Devuelvo la llamada en minutos, no en horas.
- ☐ Me presento y digo por qué llamo (rápido y cálido).
- ☐ Hago las 7 preguntas y escucho más de lo que hablo.
- ☐ No doy precio por teléfono; lo reservo para la visita.
- ☐ Cierro con día y hora concretos (dos opciones).
- ☐ Confirmo dirección, contacto y qué tener a mano.
- ☐ Lo registro todo en el CRM antes de la siguiente llamada.

Los 5 errores que cuestan la exclusiva

- X Dar un precio por teléfono para "engancharlo".** Sobrevaloras a ciegas y quemas la captación antes de empezar.
- X Tardar horas en devolver la llamada.** Para entonces, ya ha hablado con la competencia.
- X Hablar tú más que el propietario.** Si no le dejas contar, no cualificas nada.
- X Prometer el precio que quiere oír.** Captas hoy para tener que rebajar (y cargar con la culpa) dentro de unos meses.
- X Colgar sin fecha en la agenda.** Un "ya te llamo" es, casi siempre, un lead perdido.

Y SI NO PUEDES ESTAR AL TELÉFONO...

Este guion funciona solo si llamas en los primeros minutos.

Y casi nunca puedes: estás en una visita, en una firma, o es sábado por la tarde. Ese hueco es justo el que cubre **Sofía**, nuestro agente de voz con IA para captación: llama a cada petición de valoración **en segundos**, cualifica con esta misma lógica y te deja la visita agendada. Se identifica como IA, avisa de que la llamada se graba (RGPD por diseño) y —como tú— **nunca da un precio por teléfono**: esa cifra la pones tú, en la visita.

[Descubre cómo trabaja Sofía →](#)

Acceso por programa piloto · plazas limitadas por trimestre · inmovoxia.com

Recibirás esta guía y, cada quince días, un dato del mercado y una idea práctica para captar mejor.

InmoVox