

**RADAR GRE**

OUTLOOK INMOBILIARIO

---



EDICIÓN GÉNESIS

# El interés no es el problema. La fuga sí.

Inteligencia de conversión inmobiliaria

México · Riviera Maya · Florida

# Lo que el mercado mide mal

Durante décadas, la inteligencia inmobiliaria se construyó sobre una sola pregunta: ¿cuánto cuesta? Precio por metro, cap rates, absorción de inventario. Información valiosa — pero ciega a la fractura real del negocio.

Porque el problema de un desarrollo no suele ser el precio. Es que la mayor parte del interés que genera **nunca llega a una reserva**. Se evapora en los minutos que tarda el primer contacto. En la cita que se agenda y nadie confirma. En la visita que se promete y no se cumple. En la preventa que se enfría esperando un seguimiento que nunca llega.

Cada uno de esos puntos es dinero. No el dinero que cuesta atraer al interesado —ese ya se gastó—, sino el dinero que se pierde después de haberlo atraído. Es la fuga más cara del sector, y también la más invisible, porque ningún reporte la mide.

Hasta ahora.

El siguiente nivel del negocio inmobiliario no está en gastar más. **Está en perder menos.**

# Presentamos el Índice de Conversión Inmobiliaria™

## DEFINICIÓN

El ICI es el primer indicador de LATAM que no mide cuánto cuesta el metro cuadrado, sino **cuánto se fuga entre el interés y la firma**. Un score de 0 a 100 que audita las cinco etapas donde un embudo inmobiliario gana o pierde clientes.

1

### Velocidad de Contacto

¿Qué tan rápido responde el mercado al interés? Mide el tiempo al primer toque y el porcentaje de clientes contactados en menos de tres minutos. El interés tiene fecha de caducidad, y se mide en minutos.

2

### Cobertura de Contacto

¿A cuántos interesados se contacta de verdad? No el que se intenta — el que se logra. Cada cliente no contactado es una reserva que se le regala a la competencia.

3

### Tasa de Agenda

¿Cuántos contactos se convierten en una cita real?

4

### Tasa de Asistencia

¿Cuántas citas agendadas se convierten en una visita cumplida? Aquí se rompe el embudo de la mayoría de los desarrollos.

5

### Tasa de Reserva

¿Cuántas visitas terminan en un apartado? El cierre, el momento de la verdad.

# Cómo se construye un número en el que se puede confiar

Un índice solo vale lo que vale su método. El ICI se construye sobre dos fuentes que se contrastan entre sí:

## Benchmark de Mercado

Una encuesta trimestral a la red inmobiliaria activa —desarrolladores, brokers e inmobiliarias de nuestros mercados— que establece cómo convierte el sector en promedio. Es la fotografía honesta del estado del embudo en la región.

## Línea GRE

La eficiencia de conversión medida directamente sobre la operación real de la red GIN Real Estate, a través de la infraestructura ImperIA CX. No es una proyección: es dato operativo verificado.

## El Delta GRE™

La diferencia entre el promedio del mercado y la Línea GRE no es un detalle estadístico. Es la medida exacta de cuánto interés se está fugando el sector — y cuánto deja de fugarse cuando un embudo opera con inteligencia de conversión real.

**El mercado promedia ICI [ - ].**  
**La Línea GRE opera en [ - ].**

La Línea GRE refleja la operación de la red GIN Real Estate. El Benchmark de Mercado se construye con respuestas de la red inmobiliaria regional. La primera medición completa se publica en la Edición 01.

# La escala del ICI

● 0-25	<b>Crítico</b>	Fuga masiva. El interés entra y se pierde sin sistema que lo retenga.
● 26-50	<b>Básico</b>	El embudo pierde más de lo que cierra.
● 51-70	<b>Funcional</b>	Base operativa. Convierte, pero deja valor sobre la mesa.
● 71-85	<b>Sólido</b>	Embudo competitivo. Optimización fina.
● 86-100	<b>Élite</b>	Máquina de conversión. Cada etapa rinde.

## Por qué este número cambia decisiones

Un mercado —o un desarrollo— que mejora su ICI diez puntos no necesita más tráfico ni más inversión publicitaria. Convierte mejor el interés que **ya está pagando**.

Esa es la diferencia entre escalar un sistema y escalar una fuga. La mayoría de los presupuestos de marketing inmobiliario se gastan en atraer más interesados hacia un embudo que pierde la mayoría en el camino. El ICI hace visible esa pérdida — y al hacerla visible, la hace corregible.

**Antes de invertir un peso más en atraer, mide cuánto estás perdiendo de lo que ya atrajiste.**

# Inteligencia que el sector no estaba midiendo

A partir de esta edición, Radar GRE · Outlook Inmobiliario entrega cada trimestre lo que de verdad mueve el negocio:

- > El ICI actualizado por mercado y por perfil
- > El punto de fuga del periodo — dónde se está perdiendo más
- > Una señal dura de mercado
- > El frente que conviene vigilar el siguiente trimestre

La primera medición completa del ICI —la fotografía inaugural del embudo inmobiliario en nuestros tres mercados— llega en la **Edición 01, Q4 2026**.

## ¿Tu embudo está fugando?

Recibe un diagnóstico gratuito de tu conversión inmobiliaria.

→ **Diagnóstico gratuito** · [ginrealestate.mx](https://ginrealestate.mx)

## Suscríbete al Radar

Recibe cada edición del Outlook Inmobiliario antes que el mercado.

→ [ginrealestate.mx](https://ginrealestate.mx)

## RADAR GRE · OUTLOOK INMOBILIARIO

Inteligencia de conversión inmobiliaria

GIN Real Estate · [www.ginrealestate.mx](https://www.ginrealestate.mx) · [proyecta@ginrealestate.mx](mailto:proyecta@ginrealestate.mx)

WhatsApp +52 55 7509 1151 · [@ginrealestate](https://www.instagram.com/ginrealestate)