

Guía para afiliados

Gana el 60 % durante 12 meses

Todo lo que necesitas para recomendar Immofolder a inmobiliarias: qué es, a quién vendérselo, cómo hacer una demo, qué decir por teléfono y cómo cobrar.

60 %

de cada pago de la agencia,
durante sus primeros 12 meses

30 días

de prueba gratis para la agencia,
sin tarjeta

Desde 50 €

pides tu pago por Bizum o
transferencia

Immofolder en 30 segundos

Si solo lees una página, que sea esta.

Qué vendes

Un programa online (un CRM) para que una inmobiliaria pequeña tenga ordenados a sus clientes, sus inmuebles y todos sus papeles. La IA lee los documentos, resume a cada cliente y escribe mensajes en 5 idiomas.

A quién

Agencias de 1 a 5 personas, sobre todo las que trabajan con compradores extranjeros: costa mediterránea, Canarias, Baleares, Andalucía.

Qué le pides a la agencia

Solo que lo pruebe: 30 días gratis, sin tarjeta. No tienes que cobrar nada ni cerrar contratos; la agencia se suscribe sola desde la web.

Cuánto ganas

El 60 % de lo que pague cada agencia durante sus primeros 12 meses. Con el precio de fundador son 29,40 € al mes por agencia, o 294 € de golpe si paga el plan anual.

Tu único trabajo: encontrar agencias, contarles el problema que les resolvemos y conseguir que se registren **desde tu enlace**. Nosotros hacemos el resto: soporte, ayuda para pasar sus datos y cobro.

Contenido

1 El sector inmobiliario en 5 minutos

2 Qué es Immofolder

3 Funciones principales

4 Precio y oferta de fundador

5 La agencia ideal

6 Dónde encontrar agencias

7 Cómo hacer la demo

8 Guion de llamada

9 Cuánto puedes ganar

10 Tu panel, cobros y normas

El sector inmobiliario en 5 minutos

No necesitas haber trabajado en una inmobiliaria. Basta con entender cómo gana dinero una agencia y qué le quita tiempo.

Cómo gana dinero una agencia

Cobra una **comisión cuando se vende (o alquila) un inmueble**, normalmente entre el 3 % y el 5 % del precio. En un piso de 250.000 € eso son unos 7.500 €–12.500 € por operación. Por eso una agencia pequeña vive de cerrar pocas operaciones al mes, y cada cliente que se le escapa por desorden le cuesta mucho dinero.

El camino de una venta

- 1 Captación**
La agencia consigue que un propietario le encargue vender su casa (firma un «encargo»).
- 2 Publicación**
Hace fotos y publica el anuncio en su web y en portales como Idealista, Fotocasa o Kyero (este último, para extranjeros).
- 3 Compradores y visitas**
Llegan interesados por WhatsApp, email y teléfono. La agencia organiza visitas y negocia el precio.
- 4 Reserva y arras**
Comprador y vendedor firman un contrato de reserva o de «arras» (una señal económica que asegura la compra).
- 5 Papeleo y notaría**
Hay que reunir muchos documentos (pasaporte, NIE, nota simple, certificados...) hasta firmar la escritura ante notario. Aquí es donde más tiempo se pierde.

Palabras que vas a oír

NIE	Número de identidad que necesita un extranjero para comprar en España. Sin NIE no hay compra.
Nota simple	Documento del Registro de la Propiedad que dice de quién es un inmueble y si tiene cargas (hipotecas, embargos).
Arras	Contrato previo a la compra con una señal de dinero. Si el comprador se echa atrás, la pierde.
Encargo / captación	Acuerdo con el propietario para que la agencia venda su inmueble.
CRM	Programa para gestionar clientes. Muchas agencias usan Excel, WhatsApp y carpetas; otras usan Inmovilla, Witei o similares.

Qué es Immofolder

El CRM para agencias pequeñas en el que la IA lee los papeles, te dice qué le falta a cada cliente y lo firma todo online. En 5 idiomas y con todo incluido.

Los tres problemas que resolvemos

Papeles por todas partes

Pasaportes en el WhatsApp, escrituras en el email y la nota simple en el escritorio de alguien.

Nadie sabe en qué punto está

Para saber qué falta hay que leer la conversación entera o preguntar al compañero.

Clientes en cinco idiomas

Belgas, alemanes, ingleses... cada mensaje cuesta el doble cuando no es tu idioma.

La ficha del cliente: el corazón del producto

Cada cliente tiene una ficha con un **resumen escrito por la IA** (quién es, qué busca, qué falta), el **siguiente paso**, la **lista de documentos** que necesita según su país y sus datos clave, leídos automáticamente de su pasaporte o NIE.

Costa Adeje Homes

- Inicio
- Cientes
- Inmuebles
- Red de colaboración
- Operaciones
- Agenda
- Comisiones
- Facturación
- Herramientas
- Importar
- Archivos
- Ajustes
- Suscripción
- Pregúntale a la IA

Te quedan 30 días de prueba gratuita.

Suscribirse

Pierre Lambert

Comprador Ejemplo

Activo

📞

💬

✉️

✍️ Redactar mensaje

✎ Editar

⋮

Resumen

Actualizar resumen

Pierre y su mujer, belgas, buscan un piso de 2 dormitorios cerca del mar para pasar los inviernos. Presupuesto hasta 320.000 €, pagan sin hipoteca. Ya tenemos su pasaporte; falta el NIE.

→ **Siguiente paso:** Confirmar la visita al apartamento de Costa Adeje y pedirle que empiece el trámite del NIE.

Actualizado 18 oct, 23:13

Documentación 2 de 10

⋮ +

☒	DNI o pasaporte vigente
☐	NIE
☒	Estado civil acreditado
☐	Régimen económico matrimonial
☐	Cuenta bancaria en España
☐	Justificante de fondos / origen de fondos
☐	Formulario de prevención de blanqueo (KYC)
☐	Aprobación de hipoteca
☐	Poder notarial

Próximas citas

+ Nueva cita

HOY

17:00

📍 Visita

EJ-001 - Apartamento con ...

✓

Portal del cliente

Un enlace privado donde el cliente ve en su idioma qué documentos faltan, los sube (la IA los lee) y consulta sus citas y firmas.

Activar y crear enlace

Datos clave

Teléfono

+32 470 12 34 56

Email

pierre.lambert@example.com

Idioma de comunic...

Francés

Nacionalidad

🇧🇪 Bélgica

País de residencia

🇧🇪 Bélgica

NIE / NIF

Sin dato

Pasaporte

EN7319284 (1 jun 2031)

Estado civil

Casado/a

Fecha de nacimien...

—

Ficha de un comprador belga: resumen, siguiente paso, documentación (2 de 10) y datos leídos del pasaporte.

La frase que mejor lo explica: «Abres la ficha de cualquier cliente y en 10 segundos sabes quién es, qué le falta y qué tienes que hacer hoy con él.»

Immofolder · Guía para afiliados

4

Todo lo que incluye

Sin módulos de pago aparte. No hace falta memorizarlo todo: elige 2 o 3 funciones que encajen con la agencia que tienes delante.

Documentos que se leen solos

Sube un pasaporte, un NIE o una nota simple: la IA saca los datos y avisa de lo raro (p. ej. un pasaporte caducado).

Checklist por país

Qué documentos hacen falta para comprar, vender o alquilar en España, Portugal, Francia, Bélgica y más. Editable.

Mensajes en 5 idiomas

Pega un WhatsApp en francés o alemán: la IA lo entiende, lo resume y te redacta la respuesta en su idioma.

Firma electrónica incluida

Arras, encargos y alquileres firmados desde el móvil, con código por email y certificado. Sin pagar por documento.

Portal del cliente

Un enlace privado donde el cliente ve qué le falta, sube sus papeles y consulta sus citas.

Publicar en portales

Feed para Kyero y otros portales, con descripciones en todos los idiomas escritas por la IA.

Operaciones y agenda

Tablero de ventas, alquileres y captaciones; visitas con su resultado y comisiones por agente.

Facturación con VERI*FACTU

Facturas de comisiones con un clic. VERI*FACTU (el sistema de Hacienda) incluido sin coste desde el 1 de diciembre de 2026.

Pregúntale a la IA

«¿Qué clientes no tienen NIE?» o «¿Qué visitas tengo el jueves?»: responde con los datos de la agencia.

Trae todo lo que ya tienes

Arrastra la carpeta de clientes y la IA crea las fichas. Y si quieren, se lo pasamos nosotros gratis.

Red de colaboración

Comparte inmuebles con otras agencias y mira los suyos; avisa cuando uno encaja con tus compradores.

Herramientas del día a día

Contratos listos para firmar, marca de agua en fotos, posts y vídeos para redes, gastos e IVA para la gestoría.

4 · PRECIO

Un precio. Todo incluido.

Sencillo de explicar: un único plan, mensual o anual, y 30 días gratis para probar sin tarjeta.

	Mensual	Anual
Precio normal	69 € / mes	690 € / año (2 meses gratis)
Precio fundador 50 primeras agencias	49 € / mes	490 € / año

IVA no incluido. 5 usuarios incluidos; cada usuario extra, 10 € al mes.

La oferta de fundador es tu mejor argumento. Las 50 primeras agencias pagan 49 € al mes **para siempre**, no solo el primer año. Las plazas son limitadas: úsalo para crear urgencia («si te registras ahora y lo pruebas, te quedas con este precio»). La plaza se reserva al registrarse en la prueba gratis.

Qué incluye

- Todas las funciones, sin módulos extra.
- IA incluida en documentos, resúmenes y mensajes.
- Firma electrónica sin coste por documento (otros cobran por cada firma).
- Portal del cliente y feed para portales.
- 5 idiomas para la aplicación, los mensajes y el portal.
- **Les pasamos sus datos gratis:** nos envían sus archivos por email o WhatsApp y los metemos nosotros.

Cómo justificar el precio

«Una sola operación te deja varios miles de euros de comisión. Si Immofolder te ayuda a no perder un cliente al año por desorden, o a cerrar una venta una semana antes, ya está pagado para varios años.»

«Son menos de 2 € al día, y por ese precio lo usa todo tu equipo: hasta 5 personas.»

La agencia ideal

Sí: tu cliente ideal

- Agencia independiente de 1 a 5 personas.
- Trabaja con compradores extranjeros (web en varios idiomas, anuncios en Kyero).
- Zonas turísticas: Costa del Sol, Costa Blanca, Canarias, Baleares, Murcia...
- Hoy se organiza con Excel, WhatsApp y carpetas.
- Quien coge el teléfono es quien decide (el dueño o la dueña).

Mejor no perder tiempo con

- Grandes franquicias (suelen tener un CRM impuesto por la central).
- Administradores de fincas.
- Agencias de solo alquiler vacacional (no es nuestro foco).
- Promotoras de obra nueva.

Señales de que es buen momento

Acaba de abrir, está contratando a alguien, se queja de los papeles o del idioma, o ya usa un CRM caro que no le conviene.

Costa Adeje Homes

Te quedan 30 días de prueba gratuita. [Suscribirse](#)

Operaciones

1 abiertas · 289.000 € en juego

Compraventa Alquiler Captación

Interesado 0 +

Visitas 1

289.000 €

Pierre Lambert
EJ-001 · Apartamento con vistas al m...
289.000 € MR

Oferta 0 +

Reserva / arras 0 +

Notaría 0

Arrastra las tarjetas para cambiar de etapa.

[Pregúntale a la IA](#) Ctrl J

Lo que verá tu agencia ideal cada día: sus ventas avanzando por etapas, de «Interesado» a «Notaría».

Dónde encontrar agencias

OpenSells · opensells.com

Nuestra herramienta de prospección. Buscas «inmobiliaria» en la ciudad que quieras y te da el listado de agencias con su teléfono y su web, y una ficha preparada por IA para cada llamada. El primer mes es gratis.

Google Maps

Busca «inmobiliaria» + pueblo o zona. Fíjate en las que tienen web en inglés o alemán.

Portales

En Kyero o Idealista, mira qué agencias anuncian en la zona: todas son clientes potenciales.

Tu red

Agentes, fotógrafos, abogados, gestorías y arquitectos conocen muchas agencias y te pueden presentar.

A pie de calle

En zonas turísticas hay agencias cada pocas calles. Una visita en persona funciona muy bien.

¿No tienes a quién contactar? Escribenos y te pasamos listados de cientos de inmobiliarias con sus datos de contacto para que empieces a llamar.

Un plan de trabajo sencillo

Vender es un juego de números y constancia. Una semana tipo, dedicándole un par de horas al día:

1

Lunes: prepara tu lista

Saca 50–100 agencias de una zona con OpenSells, Google Maps o el listado que te pasemos.

2

Martes a jueves: llama

Unas 20 llamadas al día. Las mejores horas: de 10:00 a 13:00 y de 17:00 a 19:00 (al mediodía y a primera hora suelen estar de visitas).

3

Viernes: seguimiento

Escribe a quien se registró esa semana y vuelve a llamar a los que te dijeron «ahora no».

Apunta todo (en una hoja de cálculo o en OpenSells): a quién llamaste, qué te dijo y cuándo volver a llamar. La mayoría de las ventas llegan en la segunda o tercera conversación, no en la primera.

Cómo hacer la demo

Tienes dos formas. Elige según la agencia y el tiempo que te dé.

A · Vídeo + prueba gratis la más rápida

Envía tu enlace: en la portada está el vídeo de demostración. La agencia lo ve, se registra con 30 días gratis y la prueba con sus propios clientes. Ideal por teléfono o WhatsApp.

B · En directo la que más convence

Crea tu propia cuenta de prueba (gratis) y enséñala en el portátil o el móvil. Viene con datos de ejemplo, así que no tienes que preparar nada.

Recorrido de la demo en directo (7 minutos)

1 Abre la ficha de Pierre Lambert

Es un comprador belga de ejemplo. Enseña el resumen y el «siguiente paso»: «Esto lo escribe la IA y se actualiza solo».

2 La documentación

«Tiene 2 de 10 documentos. Le falta el NIE. Sabes qué pedirle sin leer ni un mensaje.»

3 Sube un documento

Sube una foto de un documento de prueba (por ejemplo, tu propio DNI) y deja que la IA rellene los datos sola. Es el momento «wow».

4 Redactar mensaje

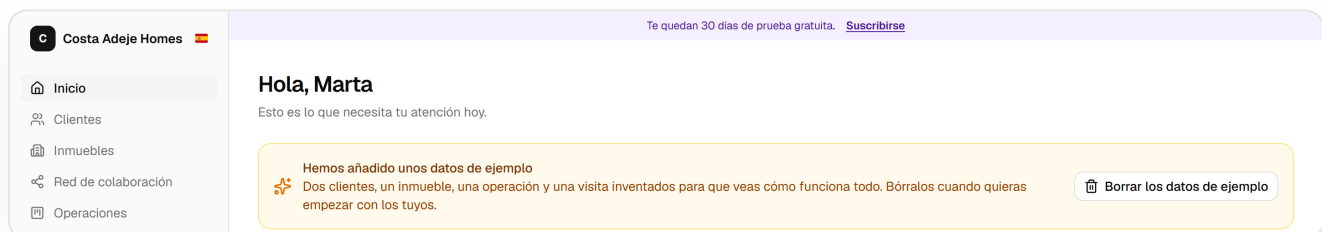
Pide un mensaje en francés para pedirle el NIE. «Tus clientes extranjeros, atendidos en su idioma en segundos.»

5 Operaciones y herramientas

Enseña el tablero de ventas y los contratos listos para firmar desde el móvil.

6 Cierra con la prueba

«Regístrate ahora con mi enlace: 30 días gratis, sin tarjeta, y si quieres te pasamos tus datos nosotros.»



Así empieza una cuenta nueva: con clientes, un inmueble y una visita de ejemplo, listos para la demo.

Importante: si haces la demo en tu portátil, que la agencia **se registre desde su propio dispositivo abriendo tu enlace**. Si no, no quedará asignada a ti automáticamente (más detalles en la última página).

Guion de llamada o visita

No lo leas palabra por palabra: úsalo de guía y habla con naturalidad. El objetivo de la llamada **no es vender**, es conseguir que prueben gratis o que acepten ver una demo.

1 · Apertura (20 segundos)

«Hola, ¿hablo con [nombre]? Soy [tu nombre]. Te llamo porque trabajo con Immofolder, un programa para inmobiliarias pequeñas que trabajan con clientes extranjeros. ¿Tienes dos minutos?»

2 · Preguntas (escucha más de lo que hablas)

- «¿Trabajáis con muchos compradores extranjeros? ¿De qué países?»
- «¿Cómo lleváis ahora los clientes y los documentos? ¿Excel, WhatsApp, algún programa?»
- «¿Qué es lo que más tiempo os quita: los papeles, los idiomas, el seguimiento?»
- «¿Cuántos sois en la oficina?»

3 · Presentación (conecta con lo que te han dicho)

«Justo para eso está hecho. Subes un pasaporte o un NIE y la IA rellena la ficha sola, te dice qué documentos le faltan a cada cliente y te escribe los mensajes en su idioma: francés, alemán, inglés... Y la firma electrónica de arras y encargos va incluida.»

4 · Propuesta

«Lo mejor es que lo pruebes: son 30 días gratis, sin tarjeta. Y ahora mismo las primeras 50 agencias se quedan con un precio de fundador de 49 € al mes para siempre. ¿Te mando el enlace por WhatsApp?»

5 · Cierre y seguimiento

- Si dice que sí: envía tu enlace en ese momento y ofrece ayuda para el registro.
- Si dice «ahora no»: «¿Te parece si te mando el vídeo de 2 minutos y te llamo el jueves?». Apunta el día y llama.
- A los 3–5 días de registrarse, pregunta cómo le va. Es cuando más se convierte la prueba en pago.

Respuestas rápidas

«Ya tenemos un programa»	«¿Os lee los documentos y os escribe en el idioma del cliente? Pruébalo en paralelo 30 días, sin compromiso, y comparas.»
«No tengo tiempo»	«Por eso existe: te ahorra tiempo. Y tus datos te los pasamos nosotros gratis.»
«Es caro»	«Son menos de 2 € al día para todo el equipo, y una sola venta te deja miles de euros.»

Cuánto puedes ganar

Ganas el 60 % de cada pago de cada agencia que traigas, durante sus primeros 12 meses de pago.

Por cada agencia con precio fundador mensual

29,40 € / mes

Hasta 352,80 € en sus 12 meses.

Por cada agencia con precio fundador anual

294 € de golpe

En cuanto paga el año.

Ejemplos (precio fundador, plan mensual)

Agencias que pagan	Tú ganas al mes	En 12 meses
5 agencias	147 €	1.764 €
10 agencias	294 €	3.528 €
25 agencias	735 €	8.820 €
50 agencias	1.470 €	17.640 €

Cuando se acaben las plazas de fundador, el precio normal es 69 € al mes: ganarás 41,40 € al mes por agencia (414 € de golpe si paga el plan anual de 690 €).

Las cuentas son acumulativas. Cada agencia nueva se suma a las anteriores durante sus 12 meses. Si traes 2 agencias al mes, al final del primer año estarás cobrando por 24 a la vez.

Para que la comisión cuente

- Se cobra sobre lo que la agencia **paga de verdad**: mientras está en la prueba gratis aún no genera comisión.
- Si un pago se devuelve, su comisión se descuenta.
- Los 12 meses empiezan a contar desde el primer pago de la agencia.

Tu panel, cobros y normas

Cómo entrar

1. Ve a immofolder.com/afiliados y pulsa «Ya soy afiliado».
2. Escribe tu email: te llega un enlace para entrar, sin contraseña. Caduca en 30 minutos (mira también en spam).

Tu enlace

En el panel tienes tu enlace personal (termina en **?ref=tu-nombre**). Compártelo con las agencias. Si una agencia lo abre y se registra en los **60 días siguientes desde ese mismo navegador o móvil**, queda a tu nombre.

¿Una agencia se registró sin tu enlace o desde otro dispositivo? **Avísanos** y la asignamos a mano.

Cobrar

Cuando tengas al menos **50 €** pendientes, pulsa «Solicitar pago» en el panel y elige **Bizum o transferencia**. Si eres autónomo o empresa, envíanos tu factura.

Normas del programa

- Nada de spam, ni anuncios pagados con la marca Immofolder.
- No prometas cosas que Immofolder no hace. Si dudas, pregúntanos.
- No cuentan tus propias agencias ni las que ya eran clientes.
- Eres responsable de declarar tus ingresos.
- Las condiciones pueden cambiar avisando con 30 días; lo ya generado se mantiene.

¿Dudas, listados de agencias o una agencia que asignar?

WhatsApp: +34 634 159 527 · Email: hola@immofolder.com

Hola, Laura Martín

Ganas el 60 % de lo que paguen las agencias que traigas durante sus primeros 12 meses de pago.

Tu enlace: compártelo con las agencias

<https://immofolder.com/?ref=laura-ventas>

Si la agencia entra por tu enlace y se registra en los 60 días siguientes, queda a tu nombre. Desde ese mismo navegador o móvil.

Registros

0

En prueba

0

De pago

0

Comisión generada

382,20 €

Cobrado

0,00 €

Pendiente de cobro

382,20 €

Cobrar tu comisión

Solicitar pago de 382,20 €

Tus agencias

Todavía no se ha registrado ninguna por tu enlace.

Comisiones

17 oct 2026	Costa Adeje Homes	60 % de 49,00 €	29,40 €
20 sept 2026	Costa Adeje Homes	60 % de 49,00 €	29,40 €
2 sept 2026	Inmobiliaria Atlántico	60 % de 490,00 €	294,00 €
20 ago 2026	Costa Adeje Homes	60 % de 49,00 €	29,40 €

Tu panel: enlace, agencias, comisiones generadas y botón para pedir el pago.