

## SOBRE VAIT

Vait es la asesora inmobiliaria con inteligencia artificial que opera desde WhatsApp. Los compradores describen lo que buscan en lenguaje natural y reciben opciones verificadas, curadas y atribuibles a un inmueble específico. Sin formularios, sin app que descargar, sin filtros manuales.

Operamos desde Ciudad de Mexico y nos enfocamos en el corredor poniente residencial premium.

## LO QUE HACEMOS

- **Curaduría sobre volumen.** Cada inmueble listado pasa por verificación previa de disponibilidad, ficha técnica y documentación. Cero anuncios duplicados, cero listings desactualizados.
- **Conversación, no formularios.** El comprador describe lo que busca — recamaras, presupuesto, plazo de entrega, amenidades, zona — y recibe propuestas específicas. Disponibilidad 24/7.
- **Acceso por WhatsApp.** Sin app, sin login, sin descarga. La conversación arranca directo desde el sitio o desde el número publicado.

## COMO NOS DIFERENCIAMOS

- **Foco geográfico estrecho a propósito.** El corredor poniente premium de CDMX y zonas conurbadas: Interlomas, Bosque Real, Lomas de Bezares, La Herradura, Huixquilucan, Bosques de las Lomas y Santa Fe. Profundidad sobre superficie.
- **Inventario curado, no scraping.** Trabajamos directo con desarrolladoras e inmobiliarias que listan sin exclusividad. Verificamos cada listing antes de mostrarlo.
- **Asimetría a favor del comprador.** La asesoría es gratuita para quien busca. La operación es transparente del lado vendedor, sin presión sobre el lead.

## COBERTURA INICIAL

|                  |   |
|------------------|---|
| <b>Producto:</b> | Vivienda residencial vertical premium — preventa, construcción y entrega inmediata.   |
| <b>Zonas:</b>    | Interlomas · Bosque Real · Lomas de Bezares · La Herradura · Huixquilucan · Bosques de las Lomas · Santa Fe · Polanco · Lomas de Chapultepec. |
| <b>Canal:</b>    | WhatsApp Business 24/7.   |
| <b>Catálogo:</b> | Actualización del catálogo semanal.   |

## VISION

*“El portal inmobiliario tradicional resolvía un problema de discoverability cuando había escasez de información. Hoy hay sobreabundancia. El problema dejó de ser encontrar; es decidir. Y decidir requiere interlocución, no más resultados. La apuesta con Vait es que la próxima generación de compradores premium ya no quiere navegar listings: quiere conversar con alguien que conozca el inventario, las zonas y los procesos.”*

— Ricardo Steiner, founder, Vait



Ricardo Steiner