

El sistema, pieza a pieza, y lo que cuesta cada una

Me ocupo de lo que le pasa a una inmobiliaria cuando no hay nadie delante del ordenador: los anuncios que se quedaron mal y nadie vuelve a mirar, y los contactos que entran con la oficina cerrada.

Todo lo que hay en este documento está construido y probado hoy. Si pedís cualquier cosa de aquí, se instala en días. Lo que no está terminado no aparece, y hay una página que explica por qué.

Las piezas sueltas suman 317 € al mes más 290 € de alta.

El sistema entero cuesta 149 € al mes.

Edu Castillo • Automatización para inmobiliarias

Rubí, Barcelona • hola@educastillo.com • 671 68 76 05

educastillo.com

5 de septiembre de 2026 • Todos los precios sin IVA

LA REGLA, ANTES DE LOS NÚMEROS

Todo lo que ofrezco tiene que estar terminado. Si me decís de instalarlo, tengo que poder hacerlo en días, no acabar de construirlo con vosotros dentro. Por eso este documento tiene ocho piezas y no quince: hay otras siete cosas que se pueden hacer con esto y que todavía no existen, y no llevan precio ni aparecen aquí.

Y una segunda regla, que es la que más me ha costado cumplir: **cada afirmación de este documento o está medida o lleva escrito que no lo está**. Cuando digo que algo acierta, digo sobre cuántos casos. Cuando no lo he medido, lo digo.

LO QUE ESTE DOCUMENTO NO OS VA A DECIR

No os voy a decir que tengo clientes, porque no los tengo. Sois de los primeros y eso tiene una parte buena y una mala: la buena es el precio y que me vais a tener encima; la mala es que hay cosas que descubriré con vosotros dentro.

Tampoco vais a ver un precio tachado. No he vendido nunca a 249 €, así que enseñároslo tachado sería un precio de referencia falso, y eso es justo uno de los fallos que busco en vuestros anuncios.

CÓMO EMPIEZA, Y ES GRATIS

La radiografía: diez de vuestros anuncios, en 48 horas, sin coste. Sólo entran las comprobaciones que no dependen del criterio de ningún modelo: fotos, anuncios repetidos y datos que un comprador buscaría y no encuentra. Es la parte que no me puedo permitir que se equivoque.

No hay que registrarse, no toco vuestro gestor, no necesito ninguna clave y el informe no lleva oferta dentro. Con eso delante decidís, y si me decís que no os vuelva a escribir, no os vuelvo a escribir.

LAS OCHO PIEZAS

1 · La auditoría de vuestros anuncios

Un anuncio con un fallo no da error.

Sigue apareciendo en las búsquedas y sigue atrayendo llamadas que no pueden acabar en nada, y cada una se come diez minutos de alguien. El coste no llega junto: llega en ratos repartidos entre varias personas y varias semanas, y por eso nadie lo suma nunca.

Siete comprobaciones por anuncio: el precio y su tachado, el estado, las contradicciones entre el texto y la ficha, los carteles dentro de las fotos, la referencia, el certificado energético y el aviso legal. Cada punto sale BIEN, FALLO o NO CONSTA, y «no consta» significa que no había prueba suficiente, no que esté mal.

Medido el 2 de septiembre de 2026 sobre 20 anuncios de una agencia real: dos precios tachados al revés (659.000 € con un «anterior» de 650.000 €, y 999.000 € con un «anterior» de 853.000 €), cinco certificados que enseñan la escala sin ninguna letra asignada, y cinco contradicciones entre el texto y la ficha técnica.

290 € + IVA · pago único · de 21 a 60 anuncios · unas tres horas de trabajo

2 · El cumplimiento legal de los anuncios

El día que alguien reclame, la pregunta no será si lo sabíais.

Será si podíais demostrar que lo revisabais. Una agencia con ochenta fichas no tiene forma humana de repasarlas cada vez que cambia un precio.

Un anuncio de un piso toca cuatro normas a la vez, y sólo se habla de una. El art. 20 del TRLGDCU, modificado por la Ley 10/2025, sobre enseñar todos los componentes del precio. El art. 49 del mismo texto, que es donde están de verdad las multas. El art. 17.3 del RD 390/2021, que obliga a poner la calificación energética en «páginas web, portales inmobiliarios, catálogos, prensa o similares». Y el art. 20.1 de la LAU, que desde mayo de 2023 dice que los honorarios de agencia en un alquiler los paga el propietario, no el inquilino. Los cuatro están con su artículo, su texto literal y su fecha de consulta en educastillo.com/ley-10-2025.

Y un aviso que doy gratis: la cifra de «150 a 10.000 € por anuncio» que circula por el sector **no sale de la Ley 10/2025**. Esa horquilla existe, pero está en el artículo 49 del texto refundido de la Ley de Consumidores, es la general de las infracciones leves de consumo de cualquier tipo, no es «por anuncio», y ni siquiera es un techo: el mismo artículo permite superarla «hasta alcanzar entre dos y cuatro veces el beneficio ilícito obtenido». La versión corta y falsa la tuve publicada yo en mi propia web hasta que fui al BOE a leerla. Si alguien os pone un número delante, pedidle el artículo; y si os lo pongo yo, también.

Va dentro de la auditoría · sin coste aparte

3 · Las fotos de vuestros anuncios

Vuestro anuncio con tres fotos, al lado de otro con veinte.

Mismo portal, misma hora, mismo comprador mirando los dos. No os va a llamar para preguntar por qué hay tres.

Se cuenta cuántas fotos tiene cada anuncio y se compara con vuestra propia mediana, no con ninguna regla del sector: el famoso «los anuncios con más de N fotos reciben un X % más de contactos» circula por todas partes sin ningún estudio detrás y aquí no se usa.

Verificado a mano, abriendo las fichas en el navegador y contando: tres de tres exactas (10, 20 y 38 fotos).

Diez anuncios gratis · la cartera entera va dentro de la auditoría

4 · El mismo inmueble publicado dos veces

El mismo piso, dos fichas, dos precios.

El comprador lo ve antes que vosotros, y no concluye que haya un error de carga: concluye que no os aclaráis. Y las dos fichas compiten entre ellas en Google y en el buscador de vuestra web, así que ninguna posiciona bien y pagáis por las dos.

Medido: 77 de 77 referencias extraídas correctamente de una cartera real, cero colisiones y cero referencias falsas.

Diez anuncios gratis · la cartera entera va dentro de la auditoría

5 · La vigilancia mensual

Arregláis los ochenta anuncios. Pasan tres semanas.

Alguien sube un piso con el precio mal puesto, otro vende uno y la ficha se queda viva, y un tercero cambia un importe y se olvida del tachado. Estáis otra vez donde empezasteis y nadie se ha enterado.

El día 5 de cada mes os llega sólo lo que ha cambiado, con el reloj de cuántos días lleva abierto cada fallo. No «cada cierto tiempo»: una fecha fija se puede echar de menos y una vaga no, y por eso los servicios sin fecha acaban dejando de mandar cosas sin que nadie lo note. Lo grave no espera al día 5: un anuncio vendido que sigue publicado o un precio tachado al revés os llegan en cuanto aparecen.

Y se niega a comparar dos revisiones hechas con reglas distintas, porque una diferencia medida con dos varas no es un cambio del mundo: es un espejismo.

129 € + IVA al mes · de 21 a 60 anuncios · incluye los informes al propietario

6 · El papel que le enseñáis al propietario

«Oye, ¿qué estáis haciendo con mi casa?»

Tres meses sin visitas y el propietario llama. Hoy esa respuesta se da de memoria y por teléfono, y suena a excusa aunque sea verdad. Ahí es donde se pierde el encargo, que es vuestro activo escaso, no el comprador.

Un documento con vuestra marca: qué se ha revisado, qué se ha corregido y en qué fecha. Lo mandáis vosotros y yo no aparezco. Lleva un bloque marcado CORTAR AQUÍ ANTES DE REENVIAR con lo que sigue abierto, para que decidáis vosotros qué ve.

Una comisión de una casa de 200.000 € son varios miles de euros. Si os salva un encargo al año, no hay conversación de precio que tener.

Y es la única pieza del sistema que **vale más cada mes que pasa**. En el mes 2 dice «revisado una vez, corregida una cosa». En el mes 12 dice «revisado doce veces entre septiembre y agosto, nueve cosas corregidas, tiempo medio de corrección seis días». Eso no se fabrica: sólo existe si hay doce meses detrás.

Incluido en la vigilancia · no se vende suelto

7 · La respuesta a los contactos

El contacto entra un domingo a las 22:40.

El lunes a las diez alguien abre el correo. Para entonces ese comprador ya ha escrito a otras tres agencias, y a alguna le han contestado. No perdisteis la venta por precio: la perdisteis por once horas y veinte minutos.

Medido por mí, no estimado: escribí a 57 inmobiliarias de costa haciéndome pasar por comprador, en tres zonas distintas y en tres noches distintas, y cronometré. **30 no contestaron nunca** y la mediana de las que sí fue de **12 h 20 m, 13 h 40 m y 12 h 47 m** según la zona: tres listas independientes y las tres dentro de la misma banda de dos horas. Ninguna persona contestó de madrugada. El informe entero, con su método y sus reservas escritas, está en educastillo.com/estudio-tiempos-respuesta-inmobiliarias.

Contesta en menos de un minuto, en el idioma en que han escrito, y **deja el correo en borrador para que le deis a enviar vosotros**. Eso último no lo hace ninguno de los veinte competidores que he auditado: todos envían solos.

Y aquí va lo que nadie del sector publica. Con el chat de idealista no se puede contestar por correo, y no os lo voy a vender como si se pudiera. Comprobado el 20 de agosto de 2026 sobre un aviso real: trae el nombre, el teléfono, vuestra referencia, el anuncio y el mensaje, pero no trae la dirección del comprador, porque la conversación vive dentro de idealista. Lo que sí hago ahí es avisaros en menos de un minuto con la ficha del contacto para que llaméis. Portal por portal, con lo comprobado y lo no comprobado, está en educastillo.com/os-sirve.

149 € + IVA al mes · el primer mes no se cobra

8 · La medición de la atención de vuestro equipo

Preguntáis al equipo cuánto tardan en contestar y os dicen que al momento.

Y probablemente se lo creen. Nadie miente: es que nadie lo ha medido nunca, y lo que no se mide se recuerda como uno quiere recordarlo.

Una consulta real al mes a vuestro buzón, con vuestro permiso, y el informe de cuánto tardasteis, quién contestó y por qué canal. Es el mismo método con el que medí a 57 agencias.

Es la única pieza de esta lista que no es una máquina: la escribo, la mando, la cronometro y la redacto yo. Lo digo porque explica el precio y porque prefiero que lo sepáis antes de pagarlo, no después.

39 € + IVA al mes · veinte minutos de trabajo manual

LOS PRECIOS, SUMADOS

LA PIEZA	SUELTA	EN EL SISTEMA
Radiografía de 10 anuncios	Gratis	Gratis
Auditoría completa de la cartera	290 € una vez	Incluida
Vigilancia mensual + informes al propietario	129 €/mes	Incluida
Respuesta a los contactos · primer mes gratis	149 €/mes	Incluida
Medición de la atención	39 €/mes	Incluida
Total	317 €/mes + 290 € de alta	149 €/mes sin alta

Precios sin IVA, como es habitual entre empresas. **Y el IVA os lo deducís**, así que la auditoría de 290 € os cuesta 290 €, no 350,90 €. La suma la podéis hacer vosotros, que es justo el motivo de que esta tabla esté aquí.

Y SI VUESTRA CARTERA ES GRANDE, EL PRECIO SUBE DONDE SUBE EL TRABAJO

Lo pongo antes de que lo preguntéis, porque un precio que cambia después de la conversación es lo que hace que la gente deje de fiarse. Lo que cuesta esto es tiempo mío leyendo, y ochenta fichas no se leen en el mismo rato que doscientas.

TAMAÑO DE LA CARTERA	AUDITORÍA	VIGILANCIA	POR ANUNCIO
Hasta 20 anuncios	190 €	99 €/mes	9,50 €
De 21 a 60 anuncios	290 €	129 €/mes	4,83 €
De 61 a 150 anuncios	490 €	189 €/mes	3,27 €
De 151 a 350 anuncios	750 €	289 €/mes	2,14 €
De 351 a 700 anuncios	1.100 €	389 €/mes	1,57 €
De 701 a 1.000 anuncios	1.450 €	489 €/mes	1,45 €
Más de 1.000 anuncios	Hablamos	Hablamos	—

Todos sin IVA. **Cuanto más grande sois, más barato os sale por anuncio**, salvo por debajo de veinte: ahí el precio por anuncio sube, porque el trabajo de montar el informe es el mismo tengáis dieciocho o sesenta, y lo digo en vez de disimularlo. Por encima de mil anuncios no le pongo número porque no lo he medido, y prefiero decirlo a inventarme una cifra que luego tenga que corregir delante de vosotros.

El sistema completo de 149 € al mes, con la auditoría inicial incluida, es para carteras de hasta 150 anuncios. Ahí entran casi todas las agencias a las que puedo ser útil. Por encima de 150 el sistema completo cuesta **la vigilancia de vuestro tramo más 20 € al mes** —309, 409 o 509 €— **y el alta al 50 %:** 375, 550 o 725 €. Sigue saliendo bastante menos que las piezas por separado, pero no os voy a decir que os regalo el alta de mil anuncios, porque no es verdad y lo notaríais al segundo mes.

LO QUE NO CAMBIA POR MUY GRANDE QUE SEA LA CARTERA

El **100 % de los hallazgos graves se comprueba a mano**, siempre, sea la cartera de veinte anuncios o de mil. Grave es lo que os puede costar dinero o un disgusto: un piso vendido que sigue publicado, un precio que se contradice con el del portal, un anuncio compitiendo consigo mismo. Los hallazgos medios se comprueban **por muestra**, y el informe dice en su primera página **de qué tamaño es esa muestra**.

Lo publico porque es lo que hace creíble un precio de 1.450 € y lo que me impide prometeros a mil anuncios algo que a mil anuncios no se puede cumplir. Prefiero que sepáis exactamente cuánto de lo que os entrego está verificado uno a uno, a daros un número redondo que no pueda sostener si me lo discutís delante.

149 € ES EL PRECIO DE LAS CINCO PRIMERAS AGENCIAS

Y a esas cinco se lo congelo doce meses. A partir de la sexta, el sistema completo cuesta 249 € al mes. Es justo que suba: quien entra ahora se está metiendo en algo que todavía no tiene años de rodaje y va a tener que contarme cosas; quien entre después se lo encontrará hecho. No es una rebaja del pasado: es una subida del futuro, y está escrita.

CON QUÉ HAY QUE COMPARAR ESTO, Y NO ES CON UN SOFTWARE

Un competidor real cobra 149 € al mes más IVA **sólo por contestar los contactos de los portales** (su tarifa está publicada en su web, comprobado el 9 de agosto de 2026). Por ese mismo dinero, aquí entra eso y además la auditoría de la cartera, la revisión mensual, el informe al propietario y la medición de la atención.

Pero la comparación buena es otra: las tres horas al mes que alguien de vuestra oficina no va a pasar repasando ochenta fichas. Esa persona no cuesta 149 € al mes.

LOS DOCE MESES, Y QUÉ SÓLO APARECE SI SEGUÍS

Lo pongo entero porque el mes 2 de cualquier servicio mensual es donde se decide todo. Nada de esta lista es la promesa de algo que voy a construir: todo existe hoy. Lo que aparece más adelante aparece porque necesita meses de vuestro histórico para poder calcularse, no porque me falte hacerlo.

CUÁNDO	QUÉ LLEGA
Antes de pagar	La radiografía. Diez de vuestros anuncios en 48 horas, gratis. Con eso delante decidís.
Mes 1	La auditoría completa de la cartera y el orden en que conviene arreglarlo. El mes de más trabajo, para mí y para vosotros.
Mes 2	El antes y el después, con fechas. Y el primer papel para el propietario, con vuestra marca.
Mes 3	El primer cierre de trimestre: cuántos fallos había, cuántos quedan y cuánto tardáis de media en corregir uno. Ese número no existe el mes 1 y no se puede comprar.
Meses 4 y 5	Vigilancia e informes al propietario. Aquí la conversación deja de ir de anuncios limpios y pasa a ir de encargos que no se pierden.
Mes 6	Reauditoría completa desde cero, no un diff, para que no se acumule deriva. Más el balance del semestre.
Meses 7 a 11	Lo de siempre, más todo lo que termine durante vuestro primer año, que entra sin subiros el precio.
Mes 12	El informe anual. Cuántos anuncios se revisaron, cuántos fallos se cerraron y en cuánto tiempo. Un papel que podéis enseñar.

SIN PERMANENCIA, Y AUN ASÍ HAY UNA RAZÓN PARA NO CORTAR

Los 149 € están congelados doce meses, pero sólo mientras no haya interrupción. Si lo dejáis y volvéis, volvéis a la tarifa del día. No hay penalización ni contrato: se corta cuando queráis. Simplemente el precio de fundador es de los fundadores.

Y lo que construya en vuestro primer año es vuestro, sin subida y sin volver a negociarlo. Estáis entrando en algo sin rodaje y vais a tener que contarme cosas: ese trabajo vuestro merece cobrarse en producto.

LO QUE SÍ SE PIERDE DE VERDAD AL IRSE, Y LO QUE NO

Se pierde el histórico. Un proveedor nuevo empieza de cero: no sabe cuántos fallos aparecen al mes en vuestra web, ni cuánto tardáis en corregirlos, ni qué se rompe siempre por el mismo sitio. Eso no se compra, se acumula.

No se pierden los papeles. Todo lo que se os haya entregado es vuestro y os lo lleváis. Lo que se para es el reloj.

Y lo digo también al revés, que es lo honesto: si vuestra cartera es pequeña y en cuatro meses está limpia y quieta, es razonable que lo dejéis, y no os voy a montar una conversación para reteneros. Prefiero que volváis dentro de un año a que os quedéis pagando algo que no os hace falta.

Si no encuentro al menos diez cosas concretas que arreglar en vuestra cartera, no me pagáis la auditoría.

Sin discusión y sin letra pequeña. Lo pongo porque no me conocéis de nada: puedo contaros lo que quiera sobre lo que hago y eso no os da ninguna garantía. Esto sí. Y si resulta que tenéis la cartera impecable, el que ha perdido la tarde soy yo, que es como tiene que ser. **Se factura después de entregar, nunca antes.**

LO QUE NO ESTÁ AQUÍ, Y POR QUÉ

Hay siete cosas más que se pueden hacer con esto: reescribir los anuncios, comparar vuestra web con los portales, un valorador para captar, reactivar vuestra base de datos antigua, un chatbot, llamadas con voz artificial y home staging virtual.

Ninguna está terminada, así que ninguna tiene precio y ninguna aparece en la tabla. Si me pedís cualquiera de ellas os voy a decir que no. Están explicadas una a una, con quién ya vive de eso en otros países y qué me falta a mí, en educastillo.com/ hacia-donde-va.

Dos ejemplos, para que se entienda el criterio. La reescritura de anuncios está construida a medias: en la prueba, de tres anuncios el modelo devolvió uno bien y falló dos, y un 33 % de acierto no se vende. El home staging virtual podría montarlo, pero mi consejo honesto es que lo compréis hecho a cualquiera de los que ya viven de eso: no aporte nada que no os den ya.

LOS LÍMITES, DECLARADOS

LO QUE HAY QUE SABER ANTES DE CONTRATAR, NO DESPUÉS

- **La comprobación estrella es también la que más se equivoca sola.** «Vendido y sigue publicado» es el hallazgo que más dinero os ahorra y el más difícil de automatizar: en mi última revisión interna, **la mitad de los que la máquina daba por buenos no se sostenían al comprobarlos uno a uno.** Por eso el 100 % de los graves se abre a mano antes de que os llegue. Esa comprobación manual no es un extra del servicio: es el servicio.
- **Todo está calibrado contra una sola web.** Los números medidos de este documento salen de la cartera de una agencia real de la Costa del Sol. No sé todavía cómo se comporta contra una web con otra estructura, y no os voy a decir que sí. Eso es exactamente lo que resuelven los diez anuncios gratis.
- **No comparo vuestros anuncios con los de los portales.** Sólo se lee vuestra web.
- **No es un dictamen jurídico y no soy abogado.** Os señalo señales de riesgo con el texto del anuncio delante. Para lo sancionable, un abogado. Y hay una comprobación que podría hacer y no hago: los honorarios de alquiler a cargo del inquilino. Es fácil de detectar y quiero que un abogado me diga antes cómo se escribe ese hallazgo sin que parezca una acusación.
- **No abro ninguna imagen,** así que no sé si pesan tres megas o si están borrosas. Y esto tiene una consecuencia que me encontré midiéndolo: un cartel de VENDIDO puesto dentro de la primera foto no lo lee ninguna máquina, ni la mía ni la de los portales. Sólo una persona mirando.
- **Una cartera grande necesita varias sesiones separadas por horas,** porque no voy a saturar la web del cliente al que quiero vender. Eso afecta al plazo y lo digo antes.

CÓMO EMPEZAR

Me decís la dirección de vuestra web y ya está. En 48 horas tenéis diez de vuestros anuncios revisados, uno a uno, y con eso delante decidís. No hay formulario que caiga en ningún sitio ni comercial que os llame tres veces: contesto yo.

hola@educastillo.com • 671 68 76 05 • educastillo.com

Edu Castillo • Automatización para inmobiliarias • Rubí, Barcelona

Documento del 5 de septiembre de 2026. Los precios y las mediciones son los de esta fecha.