

Easytud.ia

Manual de Usuario

Asistente de IA para Captación Inmobiliaria sin trucos de humo, ni vendedores de crecepelo.

by MA software — InmoLab

1. Introducción

Easytud.ia es una plataforma de inteligencia artificial diseñada específicamente para profesionales inmobiliarios y está especialmente pensado para la captación inmobiliaria. Te ayuda a analizar viviendas, valorar propiedades, redactar mensajes de contacto con propietarios y rebatir objeciones, todo en cuestión de segundos.

Además, puedes crear anuncios que si bien te ayuda a vender de cara a interesados -futuros compradores- de ahí también puede venir respuesta en forma de captación (un comprador puede ser vendedor, y con anuncios "currados" destacas sobre la competencia).

Este manual explica paso a paso cómo utilizar cada una de las herramientas disponibles, cómo gestionar tu plan de uso y cómo sacar el máximo partido a la aplicación.

Si tienes alguna duda, o se te atraganta alguna funcionalidad, no dudes en escribirme a soporte. Intentaré responder lo antes posible, ten en cuenta que aunque mi intención es que ahorres tiempo y dinero con software basado en IA, me gusta atender personalmente en la medida de lo posible. Y lo hago en horario laborable únicamente.

1.1 Requisitos

- Navegador web moderno (Chrome, Firefox, Safari, Edge).
- Conexión a internet.
- Cuenta de usuario registrada en Easytud.ia.

1.2 Acceso a la aplicación

Para acceder, introduce tu correo electrónico y contraseña en la pantalla de inicio de sesión. También puedes registrarte con tu cuenta de Google mediante el botón "**Continuar con Google**".

Si olvidas tu contraseña, pulsa "**¿Olvidaste tu contraseña?**" en la pantalla de login y seguirás el proceso de restablecimiento por correo electrónico.

2. Pantalla Principal

Al iniciar sesión accederás al **Asistente de Captación**, la pantalla principal de la aplicación. En ella encontrarás:

- **Selector de herramientas:** Cuatro tarjetas para elegir la función que necesites.
- **Área de entrada:** Un cuadro de texto donde escribes los datos del inmueble o el contexto.
- **Botón "Generar":** Ejecuta la herramienta seleccionada.
- **Área de resultado:** Muestra la respuesta de la IA, con botones para copiar el texto y cerrar el

resultado.

- **Indicador de uso:** Muestra tu plan actual y los usos restantes.

2.1 Navegación

En la barra superior tienes acceso a:

- **Asistente Captación:** Pantalla principal con las cuatro herramientas.
- **Crear tu Anuncio:** Genera descripciones optimizadas para portales inmobiliarios.
- **Mi Plan:** Gestiona tu suscripción y consulta tus usos.
- **Manual (icono de libro):** Descarga este manual en formato Word.
- **Cerrar sesión (icono de salida):** Cierra tu sesión actual.

3. Herramientas del Asistente de Captación

Easytud.ia dispone de cuatro herramientas especializadas. Selecciona la que necesites pulsando sobre su tarjeta. Al cambiar de herramienta, el resultado anterior permanece visible hasta que generes uno nuevo o lo cierres manualmente.

3.1 Diagnóstico de Inmueble

Analiza el estado, por ejemplo, de una vivienda y cómo enfocar su captación con el propietario.

- **Cómo usarla:**
 - Describe la vivienda: estado, ubicación, características relevantes.
 - **Obligatorio:** Sube al menos 2 fotografías del interior del inmueble, de distintas estancias (por ejemplo, salón-comedor y una habitación).
 - Pulsa "**Generar**" y la IA analizará las imágenes y tu descripción.
 - **Qué obtienes:**
 - Estado general de la vivienda.
 - Puntos fuertes y puntos débiles.
 - Recomendaciones sobre cómo enfocar la captación con el propietario.
- **Consejo:** Cuanto más detallada sea tu descripción y mejores sean las fotos, más preciso será el diagnóstico.

3.2 Estudio de Mercado y Valoración

Realiza una valoración profesional del inmueble y un estudio de mercado de la zona, siguiendo una metodología basada en la **Orden ECO/805/2003** y testigos de mercado.

- **Datos recomendados a introducir:**
 - Código postal y dirección completa.
 - m2 construidos y útiles.
 - Número de habitaciones, baños y aseos.
 - Año de construcción y año de última reforma, si procede.
 - Estado de conservación: *Excelente/Reformado, Buen estado/Original, Necesita reforma parcial, Precisa reforma integral.*

- Tipología: *piso, casa/adosado, chalet independiente, casa rústica, terreno, local comercial.*
- Equipamiento: *ascensor, garaje, trastero, aire acondicionado, calefacción, piscina privada, piscina comunitaria, terraza/porche, jardín privado, jardín comunitario, gimnasio/club, pistas de pádel u otros.*
- **Qué obtienes:**
 - **Análisis de entorno:** Servicios cercanos (colegios, hospitales, comercios, transporte).
 - **Testigos del mercado:** Inmuebles similares en venta en la zona con precios de referencia.
 - **Datos del inmueble y distribución:** Resumen de superficies, habitaciones, estado y antigüedad.
 - **Tipología y equipamiento:** Elementos que suman valor.
 - **Valoración del inmueble:** Valor base, ajustes por distribución y equipamiento, coeficiente por estado/antigüedad, valoración recomendada, venta mínima y máxima sugerida, con desglose completo.
 - **Estudio de mercado:** Precio medio de venta y alquiler por $\$m^2$, tiempos de venta y perfil del comprador.
 - Estrategia de precio y recomendaciones.

Importante: Cuantos más datos proporciones (habitaciones, equipamiento, estado), más precisa será la valoración. Si falta algún dato, la IA lo indicará y estimará un valor razonable.

El resultado obtenido puedes copiarlo con el botón “*Copiar texto*” al lado derecho de dicho resultado, para incluirlo en tu informe de agencia o conjuntamente con tu “Diagnóstico de Inmueble”.

3.3 Mensaje de Primera Toma de Contacto

Genera un mensaje profesional y persuasivo para contactar por primera vez a un propietario que tiene un inmueble en venta.

- **Cómo usarla:**
 - Describe el contexto: tipo de inmueble, cómo encontraste al propietario, canal de contacto, etc.
 - Pulsa "**Generar**" para obtener el mensaje.
- **Qué obtienes:**
 - Un mensaje cercano pero profesional, listo para enviar.
 - Tono adaptado al contexto proporcionado.

3.4 Respuesta a Objeciones

Obtén la mejor respuesta para rebatir objeciones del propietario de forma profesional, empática y convincente.

- **Cómo usarla:**
 - Escribe la objeción que ha planteado el propietario (por ejemplo: "*Ya tengo un agente*", "*Vuestra comisión es muy alta*", "*No quiero inmobiliarias, lo quiero vender yo mismo*").
 - Pulsa "**Generar**" para obtener la respuesta recomendada.

- **Qué obtienes:**
 - Respuesta estructurada con argumentos de valor.
 - Datos y razones para reforzar la respuesta cuando sea pertinente.

4. Gestión de Resultados

Cada vez que generas un resultado, aparece en una tarjeta bajo el área de entrada. En la cabecera de cada resultado encontrarás dos botones:

1. **Copiar texto:** Copia todo el contenido del resultado al portapapeles para pegarlo en un informe externo.
2. **Cerrar (X):** Oculta ese resultado de la pantalla.

Comportamiento al cambiar de herramienta: Cuando seleccionas una herramienta distinta, el resultado anterior sigue visible. Al generar uno nuevo, se reemplaza. El cambio de herramienta consume un uso solo si ya había un resultado previo visible y se genera uno nuevo.

5. Crear tu Anuncio

Esta parte de la herramienta genera descripciones optimizadas para SEO destinadas a portales inmobiliarios (Idealista, Fotocasa, Habitacalia, etc.). Para crear anuncios completos a modo de *landing pages* personalizadas tienes a tu disposición [Molanding Pro](#).

- **Cómo usarla:**
 - Selecciona el lugar de destino y el tipo de propiedad.
 - Introduce los datos del inmueble (ubicación, características, equipamiento).
 - Pulsa "**Generar**" para obtener el texto del anuncio.

El resultado se presenta en formato de texto listo para copiar y pegar en el portal elegido.

6. Captar Propiedades

Este apartado de la herramienta permite la búsqueda de inmuebles de particulares en venta o alquiler, y el resultado ofrece enlaces verificados (publicaciones activas) sin discriminar si se trata de particular real o es una agencia encubierta, ya que los portales no siempre filtran estas cuestiones totalmente.

Permite extraer el lead (contacto) y gestionarlo conforme a la normativa de protección de datos vigente que dicta la AEPD.

También permite generar un guión aunando aspectos anteriores que se podían utilizar con leads ya generados o referidos pero aplicados a la búsqueda realizada con Easytud.ia.

El CRM sencillo incorporado al efecto, permite gestionar cada lead estableciendo los parámetros necesarios (activo, no quiere contactar, etc.)

7. Planes y Usos

Easytud.ia funciona con un sistema de usos. Cada vez que generas un resultado se descuenta un uso del periodo actual.

6.1 Plan Free

- Usos limitados al registrarse (2 usos gratuitos).

- Acceso a todas las herramientas.
- Ideal para probar la plataforma.

6.2 Plan PRO

- Usos ampliados (20 usos, que se reinician cada 30 días).
- Acceso completo a todas las herramientas sin restricciones.
- Se activa mediante una clave de activación que se adquiere desde "Mi Plan".

6.3 Cómo activar PRO

1. Accede a la sección "**Mi Plan**".
2. Introduce tu clave de activación en el campo correspondiente.
3. Pulsa "**Activar**" para confirmar.
4. Tu plan pasará a PRO y se reiniciarán los usos automáticamente.

6.4 Consultar usos restantes

En la pantalla principal, junto al título "Asistente de Captación", verás un indicador con tu plan actual y los usos que te quedan. Cuando se agotan, se muestra un aviso con opciones para mejorar tu plan.

8. Preguntas Frecuentes

¿Las fotos que subo se guardan?

Las imágenes se utilizan únicamente para el análisis de la herramienta seleccionada y se asocian a tu registro de generación para mantener un historial.

¿Los precios del Estudio de Mercado son reales?

La herramienta utiliza búsquedas en internet para obtener datos reales y actualizados de portales como Idealista, Fotocasa y Habitaclia, así como datos del INE. No obstante, la valoración es orientativa y no constituye una tasación oficial.

¿Puedo usar la app en el móvil?

Sí, Easytud.ia está diseñada de forma *responsive* y funciona correctamente en móviles, tablets y ordenadores de escritorio.

¿Se descuenta un uso si cambio de herramienta?

No. Solo se descuenta un uso al generar un nuevo resultado. Cambiar de herramienta es totalmente gratuito. En el caso del captador de propiedades, se descuenta 1 uso cada 5 búsquedas realizadas.

¿Cómo copio un resultado?

Pulsa el botón "Copiar texto" en la cabecera del resultado y el contenido se guardará en tu portapapeles.

9. Soporte y Contacto

Para soporte técnico, consultas sobre tu plan o sugerencias, contacta con el equipo de **MA software** — **InmoLab** desde el mismo panel de la herramienta.

© 2026 MA software — InmoLab. Todos los derechos reservados.

DISCLAIMER: Easytud.ia es una herramienta de apoyo a la captación inmobiliaria; sus valoraciones son orientativas y no constituyen una tasación oficial.