

MÉTODO 48 DÍAS: ATRAE, DESTACA Y VENDE CON ESTRATEGIA

Alejandro Abreus
Agente Inmobiliari. API No.2129

UN PROCESO SISTEMÁTICO Y REPRODUCIBLE QUE
CONVIERTE TU INMUEBLE EN UN IMÁN DE COMPRADORES:
OFERTAS REALES EN MENOS DE 48 DÍAS O RECIBES UN
PLAN DE REVALORIZACIÓN PROFESIONAL Y ACCIONABLE.

**“Lo que no se vende en 6 meses, aquí
se vende en 48.”**

and will discuss possible places of strategic interest

El problema del mercado

“El 80% de los anuncios fracasan porque repiten la misma fórmula:

- ☛ Fotos estándar.
- ☛ Publicar en portales.
- ☛ Esperar a que ‘suene el teléfono’.

Resultado: meses sin movimiento, bajadas de precio, frustración.”

ought major changes collaborations nationally.

Earth. We will visit sev-

places of strategic inter-

and will discuss possible

aborations nationally

Among other thing¹ will

also discuss new measures

on global security Last

El Método 48 Días parte de la idea de que **vender es energía dirigida**: datos que fijan el **precio correcto**, presentación que activa deseo, **campañas que crean demandas cualificadas** y una **negociación que captura valor**.

Todo con una fecha límite operativa (**48 días**) que obliga al mercado a reaccionar. Esto lo hace replicable y memorable.

(Cita: los portales siguen siendo la base del mercado español — diversificar es imprescindible). [Inmogesco](#)



5 pilares prácticos (qué hago, cómo y por qué funciona).

Pilar 1 — Precio de salida tras análisis integral del comportamiento del mercado (día 0-3)

Qué hago:

Análisis de ventas cerradas (no solo anuncios), filtros por tipología, tiempo real de demanda y “precios de aceptación” en la zona (ventas reales).

Construyo 3 escenarios: conservador (velocidad máxima), óptimo (valor máximo) y agresivo (máxima visibilidad).

Por qué funciona: los portales muestran listados, las ventas se producen cuando el precio ancla coincide con lo que compradores están pagando. Yo anclo en datos reales, no en “lo que me dice otro anuncio”.

Entregable al cliente: documento “Precio de salida” + comparativas con ventas reales.

Pilar 2 — Puesta en valor quirúrgica (día 4-10)

Qué hago:

Intervención rentable (lista priorizada de mejoras de alto ROI: pintura (si fuese necesario), iluminación, pequeñas reparaciones, staging físico o virtual) + foto y vídeo profesional con guión de venta (trailer corto 20-30s, tour 3D / Floorfy cuando proceda).

Diferencia: uso home-staging físico solo cuando tiene ROI > X€; cuando no, aplico staging digital generativo (IA) para redecorar fotos con propuestas de alto impacto visual. La tecnología proptech (tours 3D, planos interactivos) se integra siempre que acelere las visitas de compradores objetivos. Cinco Días+1

Entregable: checklist de mejoras + pack multimedia (fotos, reel, tour 3D).

Pilar 3 — Demanda activa: campaña de atracción selectiva (día 11-30)

Qué hago, a diferencia del resto:

En vez de “publicar y esperar”, pongo en marcha una **campaña multicanal** coordinada con tácticas que la mayoría de agencias españolas no ejecuta con ese nivel:

- Ads hipersegmentados (Meta + Google + YouTube Shorts): públicos por comportamiento + lookalikes basados en compradores cerrados, geofencing alrededor de oficinas, colegios y zonas target.
- Programmatic + retargeting dinámico para usuarios que han visto viviendas similares.
- Network outreach: envío a base propia + contacto selecto a inversores/expats (listings privados).
- Private preview events (openings por invitación a 15-25 compradores pre-calificados; “evento de lanzamiento” con vídeo, catering y dossier - cuando proceda).
- WhatsApp nurturing (flujos automáticos y gestión humana rápida).
- Por qué funciona: esto crea atracción real (no tráfico frío) y genera competencia en ventanas controladas. En mercados con exceso de oferta visual, la diferencia la hace la calidad del tráfico y la experiencia de visita. (Apoyo: guías y tendencias del marketing inmobiliario en 2024/25). [IOVOX+1](#)

Entregable: plan de medios + calendario de campaña + audiencia objetivo.

Pilar 4 — Negociación científica (día 31-48)

Qué hago:

No “regateo”. Ejecuto una táctica de cierre por valor: filtrado de ofertas por solvencia; ronda controlada de ofertas (si hay competencia); uso de comparativos de ventas reales para sostener precio; herramientas psicológicas de cierre (deadline, escasez, prueba social).

Además: bloqueo de negociaciones con timeline (no cierres fuera del plan).

Diferencia real: la **negociación** se convierte en **proceso diseñado para que el comprador perciba que pagar el precio es la forma racional y emocional de cerrar**; no una simple concesión.

Entregable: acta de ofertas y plan de decisión para el vendedor.

Pilar 5 — Plan B: revalorización entregable (si no se vende)

Qué hago:

Si en 48 días no hay ofertas reales, te entrego un documento con: trabajos recomendados (priorizados por ROI), nuevo plan de marketing y roadmap de reentrada al mercado. Es un documento práctico, con presupuestos aproximados y calendario.

Diferencia: no se queda en “lo intentamos”. Tú, como cliente te llevas acciones concretas y timeline.

Herramientas & partners.

- Tours 3D con Floorfy. Cinco Días+1
- Fotografía + video profesional (trailer 20–30s, vertical para Reels).
- Ads Manager Meta, Google Ads.
- CRM + WhatsApp Business API + Calendar/Call tracking.
- Red exclusiva de inversores y compradores (pocket listings).

Resultados esperables y métricas (KPIs).

- Visitas cualificadas (número objetivo en 30 días).
- Ofertas reales (p.ej. al menos 1 oferta seria dentro 48 días — dependerá de la tipología/mercado).
- Tiempo en mercado (objetivo < 48 días).
- % cierre vs leads (tasa de conversión).

(Nota: resultados dependen de condición del mercado y cualificación de la propiedad; el método reduce riesgo y acelera resultados.)

Si no hay venta: plan de revalorización entregado GRATIS.

Por qué esto es distinto en España y qué traigo de fuera (la llave del éxito).

- En España hay excesiva dependencia en portales y fotos. La ventaja competitiva real hoy está en la capacidad de crear demanda privada y controlada y en el uso de proptech (tour 3D + staging digital) de forma coordinada con campañas pagadas y openings privados. [Inmogesco+1](#)
- Del mercado internacional traemos: trailers cinematográficos cortos (storytelling), eventos privados tipo “preview evening”, programmatic y geo-targeting de alto valor y workflows automatizados de nurturing (WhatsApp + video SMS). El problema es que en España pocos combinan todo eso como un sistema con fecha límite. [The Times+1](#)

Qué entregas recibirás como propietario (resumen tangible).

- Documento “Precio de Salida” y escenarios.
- Pack multimedia: fotos, tour 3D, trailer 20–30s, 2 reels verticales.
- Plan de medios y ejecución de campaña (Meta + Google + programmatic + email + WhatsApp).
- Informe semanal de rendimiento (visitas, leads, impresiones).
- Acta de ofertas + asesoramiento para la decisión final.
- Plan B de revalorización si aplica.

Qué lo hace único

El Método 48 Días

combina **lo que casi, casi nadie** hace en España:

- Precio científico: valoración ajustada con datos reales y dinámica de mercado, no con 'aproximaciones'.
- Demanda activa: campañas digitales + visitas previas privadas → generamos interés antes de publicar.
- Negociación quirúrgica:

compradores filtrados, listos para ofertar. Tú no pierdes tiempo, ellos no juegan.



Garantía / compromiso

48 días o plan de revalorización gratis. (La garantía es entrega de documento de acciones; no implica remuneraciones externas). Esto mitiga tu riesgo como vendedor y transforma la venta en una inversión con control.

Conmigo nunca pierdes. Solo ganas."

Testimonio aspiracional

📢 "El 92% de mis clientes recibe ofertas en menos de 48 días. El resto obtiene un plan de revalorización gratis. Todos ganan. Siempre."



“Si tu vivienda lleva meses invisible en los portales, no es un problema de precio, es un problema de método/estrategia.”

→■ Contáctame y descubre cómo vender en 48 días.

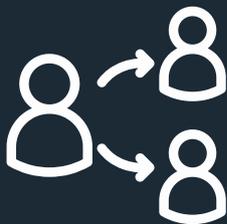
Alejandro Abreus:

☎ +34 691 - 748 - 596

✉ info@alejandroabreus.com

📷 @alejandroabreus

API No. 2129 - Registro en
Barcelona



Puedes ayudar a otros
compradores **COMPARTIENDO**
este documento.

