

INFORMACIÓN INMOBILIARIA

¿Cómo hacer un anuncio inmobiliario y qué aspectos destacar?

Consejos de profesionales
para entregar tus llaves
en tiempo récord



Propiedades.com

Créditos

- Daniela Saldaña | Redactora SEO
- Gabriela García | Redactora SEO
- Leonardo González | Analista Real Estate
- Elisa Villa | Editora SEO

¿Cómo hacer un anuncio inmobiliario y qué aspectos destacar?

Hacer un anuncio inmobiliario efectivo implica presentar nuestra propiedad de manera atractiva con el fin de destacar sus características únicas. Entre otras cosas, es importante que el anuncio contenga una descripción detallada de la vivienda, así como un título atractivo para llamar la atención de posibles compradores.

En la actualidad, los vendedores de vivienda se enfrentan a un panorama digital en el cual se toman en cuenta aspectos como el posicionamiento orgánico de un anuncio, así como la calidad en las descripciones y en las imágenes seleccionadas.

Muchas cosas han cambiado desde los antiguos anuncios impresos en el "aviso oportuno" y hoy es necesario darle peso a palabras clave que capten la atención de los clientes, pero también de los motores de búsqueda.

Rubén Monroy, Gerente Comercial de **Propiedades.com**, señala que es importante ponernos en los zapatos de las personas que están buscando comprar una propiedad.

"Si bien nos va, lo hacemos una vez en la vida. No tenemos en mente todos los portales ni todas las opciones que hay en el mercado para encontrar inmuebles. Entonces la primicia es googlearlo, incluso la palabra ya está muy expuesta", señala.

Monroy indica que el usuario debe entender cómo funciona el buscador, en este caso, Google. Los anunciantes necesitan identificar cómo indexan la información para posicionarse en los motores de búsqueda.

De acuerdo con el experto, existen dos maneras de aparecer en el motor de búsqueda. La primera es pagar por palabras clave que permitan aparecer en los primeros resultados. Sin embargo, esto supone una gran inversión y difícilmente, un usuario podría acceder a este tipo de estrategia.

La buena noticia es que existe el posicionamiento en motores de búsqueda (conocido como SEO), el cual permite colocarse en los buscadores de forma orgánica, es decir, sin pagar por publicidad.

En SEO, de acuerdo con Semrush, la herramienta de investigación para marketing, el tráfico orgánico es el número de visitas que llegan a un sitio web desde buscadores, por ejemplo, Google.

En ese sentido, Monroy destaca que **Propiedades.com** ha dedicado grandes esfuerzos en alcanzar un posicionamiento orgánico óptimo que permita a sus anunciantes ser fácilmente encontrados por clientes potenciales en la plataforma.

"Se vende esta casa": ¿Cómo hacer que te encuentren en Internet?

Escribir para los buscadores es importante porque es la forma en que las personas encuentran contenido en línea. Cuando alguien entra a un motor de búsqueda, como Google, este rastrea y examina miles de páginas web para ofrecer resultados relevantes.

Si el contenido de una página web no está optimizado para los motores de búsqueda, es menos probable que aparezca en los resultados.

En el pasado, nos limitábamos a escribir anuncios de venta de vivienda con frases comunes como "hermoso departamento bien iluminado".

Lejos de mostrar un inmueble con originalidad, estas descripciones podrían colocarse junto a millones de otros anuncios en Internet.

Escribir anuncios publicitarios descriptivos permite que los usuarios accedan a ellos fácilmente sin perder de vista a los motores de búsqueda. El éxito de esta estrategia se notará en el número de impresiones que la publicación genere, además de la cantidad de clientes potenciales que lleguen a través del *listing* de propiedades.

Por lo tanto, escribir para los motores de búsqueda implica utilizar técnicas de optimización SEO para mejorar la visibilidad de un sitio web y aumentar las posibilidades de que el anuncio sea encontrado por los usuarios. Actualmente, en México, 8 de cada 10 cierres de venta inician en el internet.

Finalmente, anunciarse en un portal optimizado para los motores de búsqueda, como Propiedades.com, aumenta las posibilidades de atraer a compradores de vivienda.

En resumen, escribir nuestros anuncios de venta de casas con un enfoque en los motores de búsqueda es una estrategia importante que puede ayudar a aumentar la visibilidad y el éxito dentro de un portal inmobiliario.

Errores que debes evitar al anunciar un inmueble en línea

Como puedes ver, es muy importante escribir anuncios claros que capten la atención de clientes potenciales sin perder de vista la visibilidad en los motores de búsqueda.

Evita cometer los siguientes **errores al publicar un inmueble en línea**:

1. Mostrar una descripción inexacta: Para crear este texto, ahora, puedes usar herramientas de Inteligencia Artificial (IA), como Chat GPT. Propiedades.com desarrolló una implementación para que sus anunciantes creen publicaciones mejor descritas, es decir, el campo de descripción de cada ficha y anuncio.

2. Fotografías de baja calidad: El tema de la imagen es una parte importante en cualquier catálogo de inmuebles en línea. Las de baja calidad pueden hacer que el inmueble parezca menos atractivo y valioso. Muestra tu propiedad en su mejor momento, ¡los detalles importan!

3. Colocar un precio incorrecto: Un precio incorrecto puede hacer que los compradores potenciales pierdan inmediatamente el interés en la propiedad. También es posible que no la consideren una publicación seria. Por eso es importante realizar una investigación exhaustiva del mercado y establecer un precio justo y competitivo para el inmueble.

4. Proporcionar información incompleta: Es importante proporcionar toda la información relevante sobre tu inmueble, como el tipo de propiedad, la antigüedad y los servicios disponibles. Los compradores potenciales necesitan tener información que les permita tomar una decisión informada sobre la propiedad. No olvides incluir: metraje, antigüedad, ubicación, número de habitaciones, estacionamiento, baños, amenidades, etc.

5. No promocionar tu inmueble: A veces, como vendedores es común no promover adecuadamente un inmueble anunciado en línea.

Es verdad que una buena estrategia en motores de búsqueda potenciará su exposición frente a posibles compradores, pero esto no es todo. Es importante promocionar el inmueble en otros canales, como las redes sociales, para llegar a la mayor cantidad de compradores posibles.

Puntos clave para una publicación exitosa en Internet

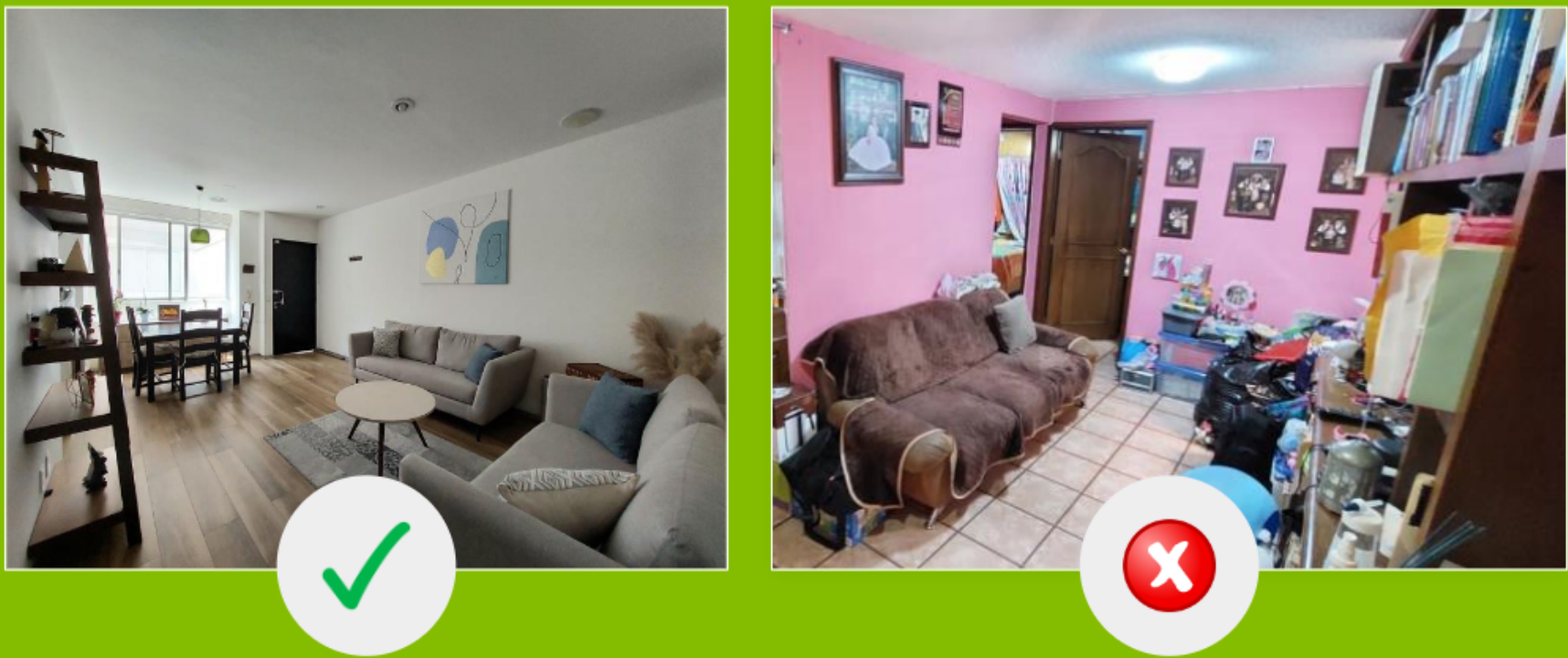
Antes de poner tu anuncio en línea, es importante que consideres una serie de recomendaciones hechas por expertos. De acuerdo con Rubén Monroy, una publicación exitosa debe contemplar los siguientes cinco puntos clave:

1. Precio de salida: Este debe estar alineado a la zona y el tipo de inmueble. Colocar el precio en un anuncio ayudará a que la propiedad se comercialice más rápido. Puedes apoyarte de las herramientas que se ofrecen en Propiedades.com, como los análisis comparativos de valores de mercado de distintos inmuebles.

2. Imágenes de calidad: Procura que estas muestren espacios limpios y ordenados. Cuida la buena iluminación, si es posible, opta por luz natural. También es importante que las fotos lleven una secuencia en orden de aparición. Se recomienda usar un máximo de dos fotos por espacio. Los siguientes ejemplos muestran buenas prácticas para tomar fotografías de propiedades en venta:

🏠 Propiedades.com

Ejemplo 1:



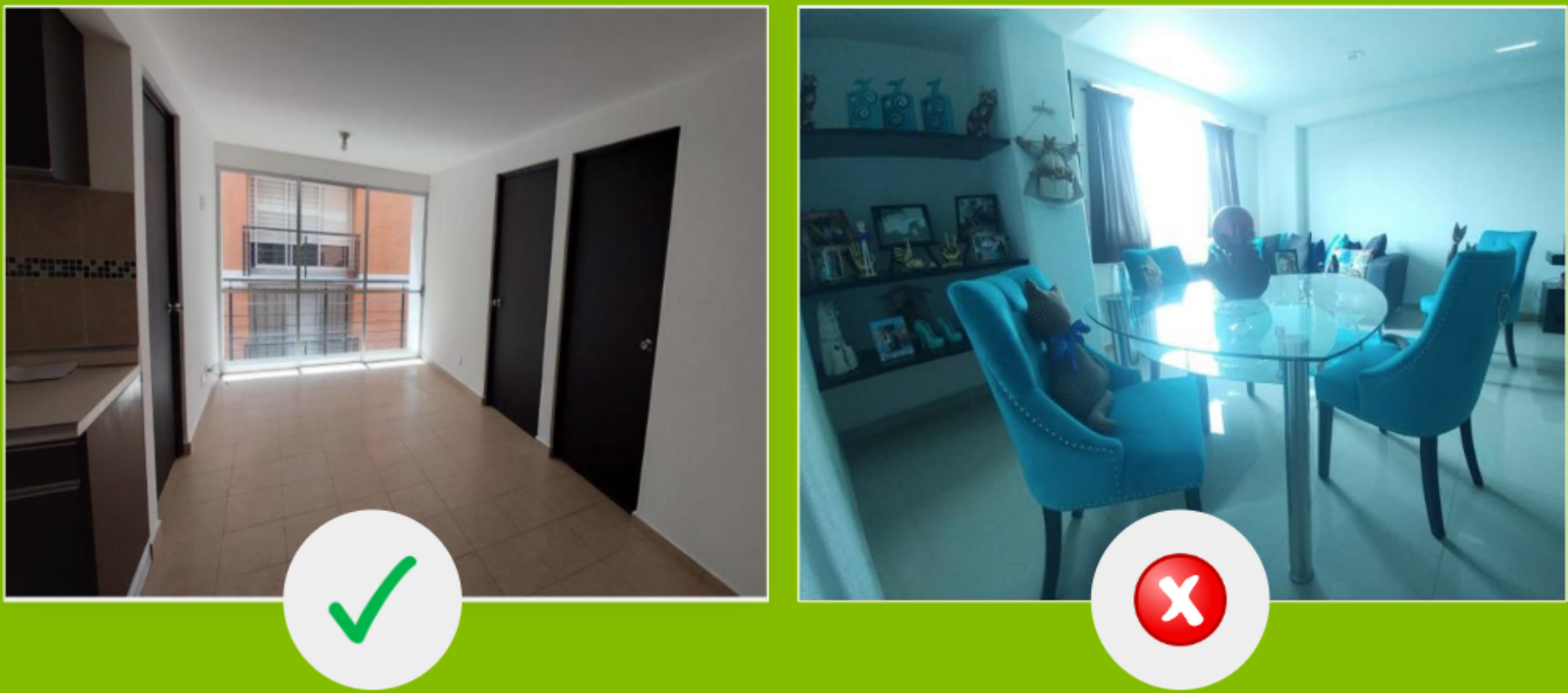
🏠 Propiedades.com

Ejemplo 2:



🏠 Propiedades.com

Ejemplo 3:



3. Ubicación: Es muy importante que tu anuncio destaque la colonia y la calle de tu propiedad. Puedes omitir el número exterior e interior; en su lugar, se recomienda mencionar zonas de referencia. Recuerda que entre mejor ubiques el inmueble en la zona, mayor confianza y aceptación obtendrás.

4. Descripción: No repitas la información previamente registrada en la ficha técnica, como el precio o los metros cuadrados de construcción. Evita colocar teléfono o correo de contacto, pues ya existe un espacio destinado a ello.

5. Contacto: Deja tu teléfono a 10 dígitos, de preferencia ingresa un número asociado a WhatsApp y siempre revisa tu bandeja de correo electrónico.

Para vender una propiedad de manera efectiva, es fundamental crear un anuncio inmobiliario que sea informativo, atractivo y claro. Es importante destacar las características más importantes de la propiedad y presentar la información de manera clara y fácil de entender.

Al seguir estos consejos, podrás crear un anuncio que atraiga a los posibles compradores y les anime a ponerse en contacto contigo.

Además, un anuncio exitoso te permitirá vender la propiedad en el menor tiempo posible y capitalizar los beneficios: plusvalía y obtener la liquidez de estos inmuebles.

No subestimes la importancia de un buen anuncio inmobiliario, ya que puede marcar la diferencia entre una venta exitosa y una propiedad que se queda en el mercado por un tiempo prolongado. Por lo tanto, dedica el tiempo necesario para crear un anuncio atractivo y efectivo que pueda llamar la atención de los compradores potenciales y se posicione en los motores de búsqueda.

Este Ebook es resultado de la coordinación entre diferentes equipos dentro de **Propiedades.com**, del trabajo del área editorial y de expertos en el sector inmobiliario mexicano.

Contacto



propiedades.com



propiedades.com



propiedades.com



Propiedades.com

