

INFORMACIÓN INMOBILIARIA

Los portales inmobiliarios como herramienta para realizar una venta exitosa

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

Los portales inmobiliarios como herramienta para realizar una venta exitosa

Gracias a los marketplaces inmobiliarios, es posible llegar a los ojos de quienes están interesados en comprar y, por ende, conseguir la venta de una casa en tiempo récord. Estas herramientas son de gran ayuda para concluir el proceso de manera satisfactoria.

¿Qué son los portales inmobiliarios?

Años atrás, las personas que querían vender sus inmuebles solían poner anuncios de venta de casa, por la colonia, para que los potenciales compradores pudieran darse cuenta que había oferta disponible cerca.

Actualmente, los portales inmobiliarios han facilitado el proceso de compraventa de inmuebles, convirtiéndose en aliados de los compradores, vendedores, brókers, agentes y asesores.

Estos sitios web funcionan como herramientas digitales que facilitan el negocio de los inmuebles y brindan servicios y productos del sector a los interesados en aumentar su patrimonio, cambiar de vivienda o, simplemente, estimar el valor comercial de su casa, departamento, oficina o terreno.

¿Qué buscan los anunciantes y qué buscan los compradores de inmuebles o usuarios?

Los portales inmobiliarios continúan evolucionando, con tal de satisfacer las necesidades de los anunciantes y compradores de vivienda.

Se sabe que los anunciantes, principalmente, buscan dos características en los portales inmobiliarios: primero, que sean

seguros, y segundo, que muestren eficacia para vender lo antes posible sus inmuebles.

Por otro lado, los compradores, además de seguridad, quieren ver una gran variedad de opciones, en diversas zonas y con diferentes rangos de precios, y contar con asesoría personalizada para encontrar el inmueble ideal.

El rol del marketplace inmobiliario en el proceso de compraventa

Para encarar los retos que enfrentan estos portales, **Propiedades.com**, el marketplace inmobiliario más grande de México, trabaja para convertirse en la herramienta de marketing que necesitan todos los actores involucrados en el proceso de compraventa.

En **Propiedades.com**, los expertos en datos se están preocupando por dar la información que guíe para comprender la situación de una propiedad. Los compradores o arrendadores pueden acceder al portal inmobiliario para consultar estadísticas y tomar la mejor decisión. Esto se hace mediante gráficas que permiten comparar los precios con confianza y facilidad.

Además, en este sitio web, están disponibles los siguientes beneficios:

- Simulador de avalúo o Habimetro, hecho en conjunto con Tuhabi: la plataforma que permite vender casa o departamento de forma rápida y segura.
- Datos de propiedades en México.
- Aplicación para ver propiedades o hacer publicaciones desde el teléfono móvil.
- Información para tramitar crédito hipotecario Infonavit o Fovissste.

Aunque estos beneficios han facilitado, agilizado y transparentado los procesos de compraventa de inmuebles, gracias a los marketplaces inmobiliarios, el sector se está enfrentando a diferentes desafíos que complican su desarrollo y prosperidad.

Los conflictos del sector que enfrentan los portales inmobiliarios

Para todo el sector inmobiliario, los desafíos no terminan. El mercado se enfrenta a la crisis económica que causa elevadas tasas de interés e incertidumbre para los compradores y vendedores de vivienda.

También, Leonardo González, analista Real Estate de **Propiedades.com**, explica que en México se está sufriendo un amplio rezago habitacional, o bien, necesidades de vivienda en el país. Por lo mismo, se espera una demanda de aproximadamente un millón de unidades residenciales anuales.

El experto añade que quienes compren o venden vivienda y las empresas que pertenecen al sector, además, se deben enfrentar a la dificultad de la brecha entre salarios y precios de los inmuebles. El valor comercial de los inmuebles continúa en crecimiento, mientras que los ingresos de las personas van en picada

Y, por si no fuera suficiente, el sector se encuentra en un constante movimiento. Los profesionales deben adaptarse al cambio y las nuevas tecnologías. Ahora, las proptech, como Tuhabi, están avanzando a pasos agigantados y posicionándose como buenas opciones para comercializar inmuebles.

Impacto de los portales inmobiliarios en México

Con este contexto, los portales inmobiliarios deben seguir adaptándose a las tendencias y la situación del mercado inmobiliario. Esto para satisfacer las necesidades de sus aliados, clientes y usuarios.

La buena noticia es que a pesar de las dificultades, el impacto de estos sitios web ha sido favorable en la compraventa de inmuebles, debido a que brindan una manera segura de anunciar la venta de las propiedades.

A diferencia de los anuncios de venta en las ventanas, los portales inmobiliarios ofrecen las siguientes ventajas:

- Recursos multimedia para mostrar la vivienda en venta a los compradores potenciales.
- Sitios especializados en ventas y rentas, así como remates y preventas.
- Paquetes de publicaciones, como ofertas y descuentos a los vendedores de vivienda.
- Asesoría legal de expertos en el sector inmobiliario.
- Tecnología que permite consultar el portal desde la computadora o el teléfono móvil.
- Mayor difusión, debido a que los anuncios se ven en cualquier país.

Asimismo, los marketplaces inmobiliarios permiten concretar la venta en un menor tiempo. Esta ventaja puede ser aún mayor, si los vendedores publican su anuncio en destacados.

Los anuncios destacados aparecen en los primeros lugares de búsqueda y tienen mayor impacto en la publicación. Además, salen en las búsquedas de propiedades similares, junto con una ficha del anunciante que incluye el nombre, la foto y la rotación de inmuebles.

En **Propiedades.com**, por ejemplo, las viviendas se venden más rápido que usando los medios de difusión tradicionales. Actualmente, estamos mejorando los procesos a través de la innovación, automatización y democratización de la información inmobiliaria.



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

