

Cómo Describir un Inmueble para Venderlo con Rapidez



CARLOS PÉREZ-NEWMAN

Cómo Describir un Inmueble para Venderlo con Rapidez

Tabla de Contenidos

1. Breve Introducción.
2. Tres Razones Para No Utilizar Descripciones.
3. Cuando 2 Y 2 No Son 4; Sino 22.
4. Tres Puntos A Destacar.
5. Descripción De Un Inmueble En Sitio Web.
6. Descripción De Una Vivienda.
7. Descripción De Una Nave Industrial O Bodega.
8. Descripción De Oficinas Y Locales Comerciales.
9. Descripción De Parcelas De Terreno.
10. Ejemplo N°.1 Descripción De Vivienda.
11. Ejemplo N°.2 Descripción De Vivienda.
12. Ejemplo N°.3 Descripción De Nave Industrial O Bodega.
13. Texto Para Anuncios De Clasificados.

Breve Introducción

En el sector inmobiliario se ha venido **sobrevalorado** desde hace bastante tiempo el impacto que producen las fotos de un inmueble cuando estos se suben a los portales inmobiliarios o al sitio web.

Por otra parte, se ha **infravalorado** la importancia que tiene una buena descripción de un inmueble para ayudar a tomar una decisión de solicitar más información acerca de ese inmueble.

Las fotos y la descripción de un inmueble son 2 partes que **trabajan juntas** para influir en que quien te ve y te lee sienta necesidad de saber más y te envíe un email o te llame por teléfono.

He dicho que trabajan juntas, porque las fotos por si solas difícilmente conseguirán que alguien te solicite más información. Sin embargo, (*y esto está demostrado con los anuncios en los clasificados online y offline*), una descripción por si misma puede conseguir muchas solicitudes de información.

Las 3 Razones para No Utilizar las Descripciones

Si esto es tan evidente ¿Por qué los agentes inmobiliarios no mejoran las descripciones de sus inmuebles? Por 3 razones.

1.- Por el convencimiento de que 10 fotos son más importantes que un texto descriptivo para captar clientes online. Así **se lo han enseñado** y por tanto así lo creen. Además, existe la famosa frase de: *“Una imagen vale más que mil palabras”*, que muchas personas tienden a interpretar al pie de la letra. Hay excepciones a esta regla y la venta inmobiliaria es una de ellas.

Por favor, no me interpretes mal. No estoy diciendo que una imagen valga menos que un texto descriptivo; **lo que deseo transmitir** es que, en la venta inmobiliaria online, una imagen por si sola o con un texto descriptivo mediocre no vale ni 10 palabras.

2.- Porque tomar y subir fotos a un portal o a un sitio web **da mucho menos** trabajo que redactar y subir un texto descriptivo a un portal o a un sitio web. Para redactar un texto descriptivo que genere interés y haga justicia al inmueble que se describe, se necesita tiempo y aprender a

describir. Algo que suena a “trabajo” y pocos agentes inmobiliarios están dispuestos a hacer.

3.- Y la tercera razón está en que a los agentes inmobiliarios **no se les ha enseñado** a describir un inmueble para que genere curiosidad e interés; en otras palabras que genere esa solicitud de información que queremos todos.

Cuando 2 y 2 no son 4; sino 22.

En la comercialización inmobiliaria un texto descriptivo ayuda a que **se interpreten** mejor las fotos, a que estas luzcan más atractivas y den más información. Asimismo, unas fotos bien tomadas ayudan a entender mejor el texto descriptivo. Por separado, fotos y texto descriptivo, influyen poco; pero juntas influyen mucho a conseguir ese email o llamada de teléfono.

Muchos agentes inmobiliarios quieren diferenciarse de la competencia, quieren saber cómo sobresalir con sus inmuebles. Quieren vender rápido al menos **1 o 2 inmuebles al mes**, cada mes. Todas las semanas me llegan preguntas referentes a este tema y siempre les digo lo mismo a mis alumnos: *“estás buscando en el lugar equivocado”*.

La diferenciación y destacar tus anuncios o tus inmuebles no es una cuestión de **presupuesto**; no es una cuestión de utilizar los medios adecuados; no es cuestión de tener el mejor precio; no es cuestión de tener un inmueble con la mejor ubicación. La solución está en cómo presentes tu inmueble online. Ciertamente, presupuesto, medio seleccionado, precio, etc. ayudan a captar más clientes; pero no son la solución para generar ventas rápidas.

De todos mis alumnos, aquellos que han utilizado la fórmula de subir inmuebles online con unas buenas fotos y **una buena descripción** han conseguido vender sus inmuebles en tiempo record, de 3 a 10 semanas.

A veces no han vendido ese inmueble en particular; pero han vendido otro similar, porque han generados **varias solicitudes** de información a través de ese inmueble que ha sabido posicionar bien online.

En otras palabras, lo que han conseguido mis alumnos con estas buenas descripciones y fotos son solicitudes de información de clientes cualificados interesados en comprar en su zona o ciudad.

Han generado solicitudes de información gracias a descripciones memorables, atractivas, informativas y que llegan al corazón de los lectores y que consiguen que **sean percibidos** como agentes inmobiliarios diferentes.

Así es como conseguirás diferenciarte de tu competencia.

¿Y Qué Pasa con el Vídeo?

Imagínate **el impacto** que puedes causar en tus potenciales clientes cuando utilizas unas buenas fotos, una buena descripción y un buen VÍDEO.

Tengo alumnos que están captando un promedio de **6 solicitudes al mes** con sus vídeos en YouTube, que enviáis a los interesados a páginas de aterrizaje con fotos y una descripción adecuada. Puede que 6 solicitudes de información no parezcan muchas, pero cuando te das cuenta que al menos el 50% de ellos son **ventas seguras**, la percepción del poder del video + fotos + descripción es sorprendente.

No, no pienses que el vídeo por si sólo te generará estas solicitudes de información. El vídeo de un inmueble tiene que ir **apoyado** de las fotos, el texto descriptivo y el formulario de consulta en la página inmobiliaria de aterrizaje. Esta estrategia ya la tenemos comprobada. Así es como funciona y funciona maravillosamente bien.

Los Ejemplos que se Adjuntan.

Más abajo incluyo algunas descripciones de inmuebles que han generado muchas solicitudes de información, para que **te sirvan de plantilla** a la hora de confeccionar tus propias descripciones.

Con respecto a estos ejemplos, cierto es que los agentes inmobiliarios han pagado para **destacar** estos inmuebles en algunos clasificados y portales inmobiliarios; pero todos coinciden en lo mismo: con una descripción como esta se consiguen más solicitudes cuando destacas el anuncio. Entre un 50% - 100% más de solicitudes.

Tres Puntos a Destacar.

Antes de entrar de lleno en cómo debes redactar las descripciones de inmuebles, deseo tratar 3 factores que necesitas **considerar muy en serio**, porque tienen mucho que ver en la cantidad de solicitudes de información que consigas con tus campañas online.

Primer Factor a Considerar. El Posicionamiento Según Google.

Google lo dice alto y claro. Si deseas posicionar cada una de las páginas donde aparecen tus inmuebles, cada una de estas páginas debe contener un texto de al menos **400 palabras**. Es decir; necesita una descripción. Además, cada página debe contener **la palabra clave** en el título de esa página y al menos 4 veces en el texto. Esta palabra clave es la palabra clave referente a ese preciso inmueble.

Ahora pregúntate: ¿cuántos agentes inmobiliarios, tienen en cuenta este factor? Muy pocos.

El resultado de tener optimizada o indexada correctamente cada página que contenga un inmueble en tu sitio web es que esa página del inmueble **aparezca** en las búsquedas de Google. Por esta razón mis alumnos suben un inmueble online y al cabo de unas **2-3 semanas** esa página aparece en la 1ª o 2ª página de Google, compitiendo con portales inmobiliarios, sitios de clasificados y otras agencias inmobiliarias de tu misma zona o ciudad.

¿Comprendes ahora por qué mis alumnos venden más y venden más rápido? Esta es una de las causas.

Segundo Factor a Considerar. Redacción de Anuncios.

Para poder redactar una descripción necesitas **conocer bien** el inmueble que vendes. Necesitas conocer sus características y sus beneficios. Lo que te fuerza a analizar mejor el inmueble. Si es un trabajo; pero tiene la gran ventaja que este trabajo te ayuda enormemente a captar solicitudes de información.

¿Cómo? Porque una vez has redactado una descripción de al menos 400 palabras, podrás redactar anuncios **mucho más llamativos** ya que conoces

mejor tu inmueble y sabrás **lo que es importante** decir en el anuncio y como decirlo.

¿Comprendes ahora por qué mis alumnos venden más y venden más rápido? Esta es otra de las causas.

Al final de este documento te adjunto algunos ejemplo de anuncios para clasificados y portales que genera solicitudes de información.

Tercer Punto a Considerar. Calidad de las Solicitudes de Información

Las buenas descripciones de inmuebles tienen un **efecto psicológico** en los lectores que te ayuda a vender más y más rápido. Todo tiene que ver en como tu competencia muestra sus inmuebles. Mientras ellos le dan prioridad a sus fotos con textos informativos cortos, a veces muy cortos; tú le estas dando prioridad a tu descripción para reforzar las fotos del inmueble e influir emocionalmente en tu cliente.

Intenta imaginar el efecto que causa un inmueble con una descripción clara y emocional entre otros 10, 20 e incluso 50 **inmuebles similares** en un mismo portal. Sobre todo si este inmueble se encuentra en las primeras posiciones, *(de ahí el que sea conveniente destacarlos por algún tiempo)*.

Bien, pues el efecto que causa no es sólo un efecto positivo hacia el inmueble en sí; sino hacia la agencia inmobiliaria o **agente** que está detrás de esa descripción. Un efecto positivo que se traduce en más solicitudes de información y en mejores solicitudes.

¿Por qué mejores? Porque muchas de las solicitudes que genera tu descripción, *(y esto lo experimentarás cuando lo pruebes)*, no están realmente interesados por tu inmueble; sino por **tu servicio inmobiliario**; por lo que podrías hacer por ellos.

Mis alumnos me dicen, *(algo que ya esperaba)*, que el 50% aproximadamente de las solicitudes de información que reciben suelen **interesarse más** por su servicio inmobiliario para ayudarles a encontrar lo que buscan que por el inmueble a través del cual les han contactado.

Esto se traduce en más ventas, porque ya tienes los clientes antes incluso de tener el inmueble.

¿Comprendes ahora por qué mis alumnos venden más y venden más rápido? Esta es la tercera de las causas.

Redactar una mejor descripción de tus inmuebles influye directamente en tus ventas. ¡Está demostrado!

----- & -----

Descripción de un Inmueble en Sitio Web

Todo inmueble debe ser descrito con un mínimo de 400 palabras para que Google y los demás buscadores lo posicione correctamente online: en otras palabras, para que lo indexen adecuadamente de forma que sea fácil encontrarlo online por palabra clave.

Palabra clave de un Inmueble = Tipo de inmueble + Zona.

La zona debe ser lo suficientemente grande para ser conocida por muchas personas. Por ejemplo, supongamos que estamos vendiendo un apartamento en Cali que está en la zona o barrio de La Flora. Este barrio es conocido por muchos caleños; pero es improbable que sea conocido por personas de Medellín, de Bogotá o de otra ciudad colombiana.

Mejor seleccionar la palabra clave *“apartamento en Cali”* para que se posicione mejor a nivel nacional, que la palabra clave *“Apartamento en La Flora”*. Que se posicionaría mejor sólo a nivel local. Tú decides cuál de las dos es mejor para ti según las circunstancias.

Esta Palabra Clave debe aparecer en título, en el subtítulo y 4 - 8 veces en texto.

Ejemplos de palabra clave correcta:

Apartamento en Playa Blanca

Casa en Miraflores, (una zona muy conocida de Lima en Perú)

Departamento en Guanajuato

Penthouse en Guadalajara

Ejemplos de palabras Clave Incorrectas:

Apartamento en Urb. San Juan

Urb San Juan no es una zona

Casa de 3 dormitorios en Buenos Aires

Es mejor palabra clave "Casa en Buenos Aires"

Departamento de 140 metros en Mérida

Es mejor palabra clave "Departamento en Mérida"

Incluir vídeo o 5 a 10 fotografías. Una recomendación es incluir no más de 10 fotos de un mismo inmueble. No por tener más fotografías se va a percibir mejor el inmueble.

La política de "ya que las tengo las uso" no es muy acertada. Por un lado, nunca una fotografía reflejará la verdad para bien o para mal; por otro lado, las personas nos hacemos una idea exacta o inexacta de una habitación o parte de un inmueble por las fotografías.

Mejor no tentar a la suerte y no jugar con fuego.

Título. SÓLO la Palabra Clave

Ya tendrás tiempo para decir lo hermoso, estupendo y maravilloso..., que es el inmueble. Sólo la palabra clave para que el buscador lo detecte rápido y lo indexe como tú quieres.

Subtítulo con breve introducción con beneficios. Utilizar la palabra clave en subtítulo. Recomiendo que al final del subtítulo se incluya el nombre del agente inmobiliario y su teléfono de contacto. Ejemplo: "para más información llamar a Carlos en el +034.1323.456.789". Sólo esto.

----- & -----

DESCRIPCIÓN DE UNA VIVIENDA

La descripción de la vivienda debe seguir esta estrategia, en este orden.

NOTA: Hemos probado muchas variaciones y esta forma de describir un inmueble es la que mejores resultados consigue.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

Incluir aquí los datos más característicos de la vivienda

<i>Superficie</i>	<i>Nº de dormitorios</i>
<i>Terraza</i>	<i>Garaje</i>
<i>Jardín</i>	<i>Característica destacada1</i>
<i>C. destacada2</i>	<i>C. destacada3</i>

Máximo 8 características; mínimo 4 características. El precio ya estará incluido en alguna parte

ZONA

Las personas buscan primero por zona. No se quiere vivir en Sevilla, sino en una parte determinada de Sevilla. Si la zona no es la adecuada, el inmueble deja de importar. Por tanto. Hay que describir primero la zona. En una zona lo más importante es la proximidad a: hospitales, centro comerciales, transporte público, zonas de ocio, etc. “Proximidad” es la palabra que siempre debes recordar al describir una zona.

EDIFICIO - *para apartamentos, penthouses, departamentos, etc.*

ZONA EXTERIOR y CONJUNTO RESIDENCIAL o CONDOMINIO - *para casas, townhouses, etc.*

Seguidamente se debe describir el edificio donde se encuentra el inmueble o la urbanización, condominio o conjunto residencial donde está la casa el dúplex o el townhouse. Hay que describir el exterior de la casa: jardines, garajes, piscinas, etc. En caso de los edificios, la planta donde está el apartamento, cuantos apartamentos tiene el edificio... y las características y beneficios más importantes del edificio o condominio.

LA COCINA

Describir la cocina lo más exacta posible y pensando siempre en las mujeres. ¿Qué quiere una mujer de una cocina? Que sea amplia, luminosa, que tenga espacio para almacenamiento, que sea cómoda para cocinar, etc.

La cocina es la parte más importante de una casa. Una pareja difícilmente comprará un inmueble si a la mujer no le agrada la cocina. ¡Toma nota! Por esta razón es lo primero que se describe.

LA TERRAZA – *para apartamentos, penthouses, departamentos, etc.*

Si es una casa lo que estás describiendo, ya habrás escrito su zona exterior junto con jardín y otros aspectos. No todas las casas tienen jardín, pero se espera que lo tenga y por eso lo describimos anteriormente.

Sin embargo, no todos los apartamentos tienen terraza. Si lo tiene, hay que describirlo aparte y después de la cocina, porque una terraza es la 2ª parte más importante de un inmueble en un edificio.

Hay que describir como son las vistas, que se ven desde la terraza, tamaño de la terraza y para que el lector pueda hacer una idea, decir si se puede poner en la terraza una mesa con 2 o 3 sillas.

DORMITORIOS O ALCOBAS

Seguidamente hay que describir los dormitorios o alcobas como se denominan en algunos países. Hay que describir dormitorio por dormitorio y no todos a la vez.

Describir dormitorio nº1. Incluyendo todas las características de ese dormitorio: tamaño en metros cuadrados, (no en medidas de largo x ancho). Si tiene closet o armarios empotrados, que se ven desde la ventana, ¿tiene acceso a una terraza? ¿tiene baño o servicio incluido en el dormitorio? Seguidamente describir dormitorio nº 2 y dormitorio nº3

Hay que dar sensación de espacio; por lo que los dormitorios se describen por separado.

RESTO DE LA VIVIENDA

Seguidamente se describe el resto de la vivienda empezando por el salón comedor o sala para pasar a otros cuartos pequeños. Incluir todo lo que sea relevante. Incluir metros cuadrados y los beneficios que tiene cada uno de ellos.

Por ejemplo, una sala-comedor amplia permite que sea cómodo servir una mesa para 8 personas. Un cuarto de planchado permite más espacio para almacenamiento de esa bicicleta que no se sabe dónde ponerla. Tú conoces el inmueble, ahora tienes que usar tu imaginación e incluir algún beneficio.

RESTO DE LA VIVIENDA – *para casas o dúplex.*

Si el solar cuenta con una pequeña casa adicional o cuarto separado de la vivienda principal, así sea una caseta para el perro, este es el momento de describirla como parte del resto de la vivienda.

GARAJE, PARKING O APARCADERO

Si hay algo que a los hombres nos interesa mucho cuando compramos una vivienda es donde vamos a aparcar nuestro coche o carro. A las mujeres también, no me interpretes mal; pero a los hombres más.

Tienes que describir el tamaño del garaje en metros cuadrados e indicar cuantos vehículos caben en él. Indicar si el garaje esta techado o es al aire libre.

ESTE INMUEBLE (apartamento, casa..) ES ESPECIAL POR...

Con este titular se termina la descripción. Todo inmueble es especial por algo y tú tienes que saber por qué e indicarlo aquí sin vergüenza y sin exagerar. Ponle sentimiento y genera curiosidad en esta última parte de la descripción, porque si lo haces bien tienes la solicitud de información asegurada.

Y terminas con una llamada a la acción directa y clara, indicando tu nombre, tu teléfono de contacto y tu email de contacto. Los 3 datos. No dos, los tres datos.

----- & -----

DESCRIPCIÓN DE UNA NAVE INDUSTRIAL O BODEGA

La descripción de una nave industrial o bodega sigue los mismos parámetros que una vivienda en cuanto a título, subtítulo, elección de palabra clave y demás datos.

DATOS GENERALES

En una bodega, los datos generales se reducen a indicar al principio 4 datos fundamentales:

- Superficie total del terreno.
- Superficie total de la bodega.
- Superficie de los aparcaderos
- Superficie de la Oficina

Contamos ya con que el precio aparece destacado en algún lugar de la página.

ZONA

Indicar ubicación exacta de la nave o bodega en la zona. Piensa en próximo a puerto, ciudad, autopista, aeropuerto, conveniencia de tráfico para camiones etc. Indica kilómetros aproximados y tiempo de desplazamiento aproximado.

PARQUE INDUSTRIAL

Una vez hayas descrito la describe la zona o parque industrial donde se ubica la nave y el lugar exacto donde se ubica.

Se recomienda que a ser posible se incluya un plano del parque industrial indicando localización de la nave o bodega como parte de las fotos.

DESCRIPCIÓN DE LA NAVE INDUSTRIAL O BODEGA

Lo más importante que necesita un empresario o ingeniero para tomar una decisión de si esta es la nave industrial que busca, son los siguientes datos.

PUERTAS DE CARGA

Describir Puertas de descarga o acceso a nave o bodega.

TECHO

Describir Cubierta o Techo. **IMPORTANTE.** Indicar Altura de la nave centro y laterales.

FUNDACIONES

Describir Fundaciones o Pilares.

ESTRUCTURA

Describir Estructura o Paredes

SUELO

Describir Suelo de la nave. **IMPORTANTE.** Ten en cuenta que camiones de gran tonelaje pueden entrar en la nave y con el tiempo si el suelo no es el adecuado se fragmentará, ¿Sabes cuánto cuesta reparar el suelo de una bodega o nave?

INSTALACIONES

Describir las Instalaciones que puede haber dentro de la nave y no son parte de la oficina.

FACHADA

Describir Fachada de la Bodega. Parece una tontería pero no lo es. Indicar Año de Construcción

SOLAR

Indicar superficie del solar fuera de la nave y cual puede ser su uso, generalmente se usa para aparcamiento de vehículos, pero puede tener otra finalidad.

OFICINA

Descripción de la oficina indicando metros cuadrados, (no dimensiones de largo x ancho); indicar cuantos puestos de trabajo contiene la oficina, número de servicios o baños y hacia donde dan las ventanas y la puerta principal. A veces la puerta principal da a la calle y no dentro hacia dentro de la nave o bodega. Indicar si la oficina cuenta con una pequeña cocina y habitación de almacenamiento, etc.

Tener en cuenta que a veces una nave o bodega tiene una oficina que se denomina Mezanine y está ubicada en el interior de la nave sobre unos pilares o fundaciones de hierro.

SERVICIOS

Indicar tipo de electricidad industrial que tiene la nave o bodega; así como la instalación de agua, la instalación de aire acondicionado, instalación de calefacción si tuviere y la instalación web.

ESTA BODEGA O NAVE INDUSTRIAL ES ESPECIAL POR...

Con este titular se termina la descripción. Toda bodega o nave es espacial por algo y tú tienes que saber por qué e indicarlo aquí sin vergüenza y sin exagerar. Ponle sentimiento y genera curiosidad en esta última parte de la descripción, porque si lo haces bien tienes la solicitud de información asegurada.

Y terminas con una llamada a la acción directa y clara, indicando tu nombre, tu teléfono de contacto y tu email de contacto. Los 3 datos. No dos, los tres datos.

----- & -----

Descripción de Oficinas y Locales Comerciales.

La descripción de oficinas y locales son las descripciones de inmuebles **más fáciles** de hacer, porque no cuentan con muchas divisiones en su interior y no tienen uso industrial. Sin embargo, no por ello hay que redactar un texto menor de 400 palabras.

Las mismas reglas que aplicamos a las viviendas se deben aplicar a la descripción de oficina y locales comerciales.

Se debe comenzar por describir **la zona** y finalizar por describir por qué esa oficina o local comercial **es especial**.

Al ser inmuebles comerciales hay prestar especial atención a las **instalaciones** de agua, electricidad, web... a los aparcamientos y a las posibles normas o leyes para desarrollar alguna actividad.

Otro factor que se debe indicar es el tema de **la seguridad**.

Con respecto específicamente a los locales comerciales, nunca suponer que los mejores locales comerciales están siempre ubicados en las zonas de **mayor tráfico** de personas. Un local comercial puede ser utilizado sólo para almacenaje y no tiene por qué tener un escaparate.

La clave con las descripciones de locales y oficinas está en saber o calcular qué uso se le puede dar o qué **tipo de empresa** o empresario puede ocuparla. Si resuelves este problema podrás adaptar tu descripción pensando en este tipo de empresa o empresario. A veces un análisis de mercado en la zona te resulte este problema.



Descripción de Parcelas de Terreno.

Con respecto a las parcelas de terreno, incluso las agrícolas, creo que te vas a **llevar una sorpresa** con lo que te voy a decir. El saber describir una parcela de terreno es uno de los factores que separa a los agentes inmobiliarios profesionales de los agentes meramente del montón.

Describir una parcela de terreno no es difícil, pues todo se aprende, pero **lleva su técnica**. Una técnica que se debe aprender; ya que en este caso, para vender un terreno; lo que debes describir no es sólo la parcela de terreno; sino la **oportunidad de negocio** que ofrece esa parcela.

Quien entienda la diferencia entre vender “zapatos” y vender “pies bonitos” sabe a lo que me refiero.

Sólo decirte que las parcelas de terreno que se comercializan con este tipo de descripción son la que se venden con rapidez. Tengo alumnos que han tardado **cerca de un mes** en describir una parcela y su “oportunidad de negocio” y han podido vender sus parcelas de terreno en menos de 6 meses.

Por supuesto, también ha influenciado en su venta el que estas parcelas de terreno se promocionaron en los **medios adecuados**; pero el haber contado con una descripción fue la clave de que algunos empresarios e inversores se interesaran por ella y solicitaran más información.

Para mostrar cómo se debe describir una parcela de terreno y por qué hacerlo de esa manera necesitaría todo un informe específico para la descripción de terrenos.

Prometo preparar un Informe Gratuito sobre este tema en enero del 2016. Por tanto si estas interesado, envíame tu email a la siguiente dirección de correo info@tupuedesvendermas.com y te enviare un ejemplar cuando lo tenga completado. Será a partir del 25 de enero.

----- & -----

EJEMPLO nº.1 DESCRIPCIÓN DE VIVIENDA

Título: Piso en Alcobendas

**NOTA: Alcobendas en una zona de Madrid muy conocida, por eso se utilizó esta palabra clave.*

Subtítulo: Amplio y luminosos *piso en Alcobendas* de 163 m² en la zona de la Avenida de Bruselas, una ubicación privilegiada en una de las zonas más elegantes y noble de la ciudad. Para más información llamar a Juan en el 123.123.123

CARACTERÍSTICAS

Superficie: 163 m²

Edificio: 2ª planta

Terraza: 15 m² aprox.

Cocina: totalmente Equipada

Dormitorios: 3 (2 con vista a terraza)

Baños: 2 + 1 aseo

Garaje: Si (2 plazas)

Calificación Energética: Sí

ZONA

Este piso en la Avenida de Bruselas está estratégicamente ubicado. Por su cercanía al centro de la ciudad, podrás disfrutar de un refrescante paseo matutino y acercarte al mercado de abastos (La Plaza).

Y es que este *piso en Alcobendas* en la Avenida de Bruselas tiene muchos de los privilegios que cualquier habitante de Alcobendas le gustaría tener, cercanía a numerosos comercios, la opción de educar a tu hijo en centros públicos o concertados; la proximidad al parque Campo las Terrazas y a la zona de entretenimiento y ocio del centro de Alcobendas, dónde puedes disfrutar de bares y terrazas y toda oferta de ocio con excelentes restaurantes. Está próximo al metro, a los centros escolares, al instituto, al centro comercial La Vega y al centro de Ocio Heron Diversiva.

EDIFICIO

Este exclusivo *piso en Alcobendas* se encuentra en la 2ª planta de un edificio construido en 2005 que cuenta con una entrada elegante y distintiva, 2 modernos ascensores y un montacargas y servicio de portería. Tiene seguridad las 24 horas. El edificio cuenta con 4 viviendas por planta, salvo la última planta que cuenta con 3 apartamentos. El edificio tiene 10 plantas.

El edificio cuenta con un jardín en forma de U de unos 1.100 metros cuadrados con un pequeño parque infantil y tiene una piscina en la última planta. El edificio está rodeado en todo su perímetro por un muro de 1,5 metros que soporta una valla de 2 metros.

LA COCINA

La amplia cocina de aproximadamente 14 m² es de diseño, bien iluminada y cuenta con un pequeño cuarto de almacenamiento que es la delicia de toda ama de casa. Está totalmente amueblada con electrodomésticos: nevera, extractor de humos, horno, etc. y cuenta con una puerta de servicio independiente. Grés porcelánico en la cocina.

LA TERRAZA

Y para pasar tiempo en familia, este *piso en Alcobendas* en la Avenida de Bruselas cuenta con una maravillosa terraza de unos 15 metros con vistas al parque infantil y al jardín que rodea el edificio. Los árboles del jardín tienen una altura de unos 20 metros. La terraza es suficientemente amplia para colocar una mesa y 3 sillas. Esta terraza puede cerrarse si se desea.

DORMITORIOS

Este *piso en Alcobendas* cuenta con 3 luminosos dormitorios todos con armarios empotrados y ventanas al jardín.

El dormitorio principal tiene unos 18 m² con puerta corredera a la terraza que está separada del resto de la terraza por una mampara de vidrio grueso opaco. Cuenta con un elegante armario empotrado de 3 puertas y con profundidad. De color blanco y vestidos por dentro. El espacio que ocupa este closet es realmente un de los beneficios que este dormitorio. El sueño de toda mujer. Este dormitorio cuenta con su propio baño independiente con jacuzzi.

El 2º dormitorio tiene aproximadamente 11 m² y cuenta con un armario empotrado de color blanco y vestido por dentro, y ventana amplia a la terraza que permite gran luminosidad en la habitación.

El 3º dormitorio tiene aproximadamente 12 m² cuenta con un armario empotrado de color blanco y vestido por dentro y una ventana que da al otro lado del edificio y con vistas a parte del jardín. Este dormitorio cuenta con acceso a baño independiente.

RESTO DE LA VIVIENDA

La puerta de entrada es de tipo acorazada y las puertas interiores están lacadas en blanco. Toda la carpintería interior es de alta calidad y las ventanas son de doble acristalamiento.

El amplio salón comedor es de unos 28 m² con puerta corredera que da directamente a la terraza y permite una buena luminosidad en el interior.

Este *piso en Alcobendas* también cuenta con un baño independiente de unos 5 metros con paredes de mármol y pequeño armario empotrado. Asimismo cuenta con una habitación de planchado de unos 5 metros a la cocina donde está instalada una lavadora. Cuenta también con un práctico armario empotrado. Esta habitación tiene ventana con vistas al jardín.

Y como sabemos que los detalles son importantes para ti, los acabados son de calidad y de excelente ejecución: luces empotradas, sistema de climatización por conductos, calefacción y aire acondicionado. Pavimento de madera en pasillos, distribuidor y dormitorios.

GARAJE

Este *piso en Alcobendas* cuenta con 2 plazas de garaje en el primer nivel del sótano del edificio con entrada directa desde la Avenida de Bruselas. Cuenta con 2 plazas, porque el edificio cuando se construyó se le pudo añadir 7 aparcamientos más los necesarios por piso y el actual dueño compró uno de los restantes. Además, se cuenta con un tratero o cuarto en este sótano de unos 4 m² para almacenar o guardar objetos personales.

ESTE PISO ES ESPECIAL POR...

Por sus calidades, por su ubicación, por su diseño y por su precio este piso una verdadera oportunidad. ¡Lo que usted podría conseguir amueblando y decorando este hermosos, amplio y luminoso piso!. Puede que le parezca demasiado amplio si solo tiene un hijo o una hija, incluso si todavía no tiene hijos, pero debe considerar que esta clase de pisos no parecen con frecuencia en el mercado y será toda una inversión.

Fíjese en el precio y llámenos aunque sólo sea para comprobar todo lo que le hemos dicho. Será una visita si compromiso. La verdad es que nos gusta enseñarlo. Estamos seguros que después de verlo se pensará dos veces el no adquirirlo. Llame ahora a Juan en el 123.123.123 o si lo prefiere puede enviar un email a juan@misitioweb.com

NOTA: Como habrás comprobado la palabra clave “piso en Alcobendas “ se ha incluido 7 veces en el texto para conseguir posicionamiento aparte de ser incluido en el título. Aunque se hace un poco “raro” leer piso en Alcobendas en el texto, no molesta al lector tanto como puede parecer.

¿Qué toda esta descripción se lee? Puede que no; pero este piso fue puesto en el mercado con esta descripción y se vendió en 6 semanas. Lo visitaron 4 parejas y la 2ª pareja fue la que compró el piso. Sin ninguna duda la descripción atrajo al comprador adecuado.

Otro dato a tener en cuenta es que esta agencia inmobiliaria ha incrementado sus ventas en más de un 50% después de que ha comenzado a redactar descripciones similares a la anterior en todos sus inmuebles.

EJEMPLO nº.2 DESCRIPCIÓN DE VIVIENDA

Título: Apartamento en Isla Contadora

Precioso *apartamento en la isla Contadora* de 182 m² con amplias terrazas, en el edificio Perlas de Panamá. Este apartamento está muy bien ubicado al lado de la playa Cacique y tiene un excelente precio de \$450.000 dólares. Un precio por debajo del mercado. Contactar con Natalia en +507. 123.123.123

Un apartamento ideal para temporadas de descanso y para alquilar en las temporadas en las que no se ocupa. Al ser Contadora una isla turística con escasez de alojamiento, alquilarlo es fácil y rentable. El apartamento se vende amueblado. Lo más destacado de este apartamento es el precio de venta en una zona donde los precios oscilan entre los \$500.000 a los \$7 millones de dólares

ZONA

Este apartamento se encuentra en la parte sur de la isla Contadora a 3 minutos de la playa y es necesario describir la zona para que usted pueda hacerse una mejor idea de la clase de apartamento que está comprando.

Isla Contadora es una isla del archipiélago de las Perlas, situada en el golfo de Panamá (Panamá), a 35 millas de Ciudad de Panamá. Tiene una superficie aproximada de 3 km² rodeada por hermosas y cristalinas aguas en el Pacífico panameño. Posee un bello paisaje natural con sol durante todo el año donde se mezcla lo mejor de la naturaleza, con una bella arquitectura de casas y residencias privadas de lujo.

La infraestructura hotelera y turística es limitada en la isla haciendo de sus playas de arena blanca lugares con muy poca densidad humana lo cual las hace especial. Ser dueño de un *apartamento en isla Contadora*, es una verdadera Bendición. Sobre todo si le gusta la tranquilidad, la naturaleza y la pesca, sobre todo la pesca deportiva.

Si desea saber más, por favor, visitar este enlace:

<https://www.youtube.com/watch?v=gBnLm86xBRA>

El acceso a la isla Contadora es fácil y rápido. Contadora está conectada al continente por medio de un Ferry muy confortable que hace el trayecto

todos los días. Para más información sobre los horarios del Ferry consultar: <https://www.sealasperlas.com/>

Asimismo la isla cuenta con un pequeño aeropuerto local de 744 metros de largo de largo o de 2.400 pies. En el aeródromo pueden aterrizar aviones de hasta 20 pasajeros.

En la isla Contadora las mareas son de hasta 18 pies, lo que le permite tener playas muy anchas en marea baja. Cuenta con unas 300 casas, parte de las cuales son residencias de lujo. Cuenta con 3 pequeños supermercados. El alojamiento en la isla se reduce a 3 hoteles de 4 estrellas: Hotel Villa Romántica, Hotel Gerald y el Hotel Punta Galeón y 2 hoteles de 3 estrellas, Hotel The Point y el Hotel Contadora Resort & Casino. También cuenta con 5 Bread & Breakfast.

Hay varios restaurantes, Boutiques de Souvenirs y servicios que ofrecen tours de pesca, tours de Buceo y tours pro las islas. Existen muy pocos automóviles y los desplazamientos por la isla se llevan a cabo en carritos de golf. Las calles han sido reconstruidas hace unos años atrás. Es muy agradable de hacer ejercicio alrededor de la isla. Hay miles de pájaros.

EDIFICIO

Este *apartamento en isla Contadora* se encuentra ubicado en la planta baja del edificio Perlas de Panamá. El edificio de tipo colonial cuenta con una superficie de terreno de 1.870 m² en forma rectangular.

El edificio Perlas de Panamá tiene una localización privilegiada a 3 minutos de la Playa Cacique, una de las playas más hermosa de la Isla. Tiene una altura de 3 niveles con 6 apartamentos en total.

El edificio Perlas de Panamá cuenta con un administrador y seguridad privada las 24 horas.

Un dato importante sobre este edificio es que cuenta con un pozo de agua propio que garantiza tener agua durante todo el año en los 6 apartamentos. En la isla solo el 20% de las casas y residencias cuenta con pozo de agua propio. En Isla Contadora hay un lago que provee agua a todas las viviendas; pero en la temporada seca, el agua del lago no es suficiente y la isla se abastece con agua que viene en barco desde el continente.

El pozo de agua del edificio se comparte con los 6 apartamentos.

COCINA- SALÓN

La cocina de este apartamento es amplia y luminosa, bien equipada con todos los electrodomésticos y está conectada a una amplia sala en una misma habitación sólo separada por una barra o desayunador revestido con incrustaciones decorativas de cerámica importada.

La amplia sala familiar tiene acceso a la terraza principal con una amplia ventana con marco de aluminio tipo francesa que permite a la luz natural iluminar toda la sala.

NOTA: La vendedora de este apartamento decidió no indicar los metros cuadrados de las habitaciones y demás del apartamento.

TERRAZAS

El apartamento tiene 2 terrazas; una amplia terraza principal al frente de la casa en forma de L con techo de madera y una segunda terraza de unos 30 m² sin techo en la parte posterior del apartamento con acceso también desde la sala. Esta terraza tiene la posibilidad de cerrarse completamente si el nuevo propietario lo deseara.

DORMITORIOS

Este *apartamento en isla Contadora* cuenta con 2 dormitorios amplios o recámaras.

La recámara principal tiene acceso a la terraza. Su puerta es de vidrio con marco de madera tipo francesa. De igual forma tiene acceso a la sala y al servicio sanitario que es amplio y de lujo.

La segunda habitación o recámara está separada de la sala por puertas doble de persianas de madera. Ambas recámaras tienen closets con puertas de persianas tipo batientes.

El servicio sanitario cuenta con piezas sanitarias importadas, es de lujo y sus paredes están revestidas de azulejos blancos hasta el techo.

RESTO DEL APARTAMENTO

Este *apartamento en isla Contadora* se encuentra construido de hormigón armado en sus cimientos y estructuras, con techo y piso de losa de hormigón. Este último revestido de cerámica importada en el interior y de cerámica importada anti resbalante en las 2 terrazas.

Las paredes son de bloques repellados y pintados en el interior del apartamento, de bloques con repello rustico decorativo parcialmente en el área del desayunador y de repello rustico con textura de cemento decorativa en las fachadas exteriores.

El techo es de *gypsum board* y molduras decorativas en el interior del apartamento y de madera entramadas en el área de la terraza principal lo que le da un toque colonial al edificio.

Todas las ventanas son de vidrio en marcos de aluminio tipo guillotina a la moda europea. Están protegidas con mallas metálicas. La puerta principal es de madera solida tipo francesa con luceta decorativa de muy buen gusto.

DESVÁN O DEPÓSITO.

El apartamento también cuenta con un trastero, desván o depósito de unos 25m² separado del edificio y ubicado en el jardín que sirve a guardar objetos de poco uso y en que en la actualidad contiene una mulita Kawasaki, (*carrito de playa de 2 puestos más el vagón*) y 2 motos de 4 ruedas que se incluyen en el precio de este apartamento.

Asimismo, el en precio del apartamento se incluye un bote de 17 pies con su remolque y con su motor Suzuki de 40 HP fuera borda, ya que su dueño no está interesado en venderlo o en llevarse lo consigo.

ESTE APARTAMENTO ES ESPECIAL POR...

Por su ubicación, por su precio y por tener pozo de agua propio. Este *apartamento en la isla Contadora* a un precio de solo \$450.000 dólares se convierte en una oportunidad inmejorable. Necesita ver este apartamento.

Su ubicación es también inmejorable. Contadora es una isla paradisíaca, segura y atractiva, donde las mejores familias de Panamá y algunas personas famosas poseen casas lujosas. Un lugar exclusivo que no es para todo el mundo.

Por favor, llámenos para una visita a este apartamento sin compromiso alguno por su parte. Estaremos gustosos de mostrárselo y así comprobará todas las ventajas que le ofrece este apartamento y la isla.

Llama ahora a Natalia en el +507. 123.123 o si lo prefiere envíe un email a natalia@sitioweb.com

NOTA: este apartamento de lujo se vendió en menos de 3 meses. No se vendió antes, porque el acceso a isla Contadora no ayudó a que este apartamento fuera visitado por más personas. En 5 semanas este apartamento recibió un total de 11 solicitudes de información. Una de las claves de esta venta fue la descripción.

----- & -----

EJEMPLO n.º.3 DESCRIPCIÓN DE NAVE INDUSTRIAL O BODEGA

Título: Bodega en Parque Industrial Las Américas

Título: Bodega en Panamá.

NOTA: Se utilizaron 2 títulos para promocionar esta bodega para llegar a empresa y empresarios a nivel internacional. Esta bodega también se promocionó también en inglés en los estados Unidos.

La compró un empresario venezolano a los 4 meses de ser puesta online. El comprador visitó la bodega a los 2 meses de ser promocionada e hizo un depósito de reserva; pero la compró a los 4 meses. El agente inmobiliario recibió 9 solicitudes de información en 2 meses. Hubo un empresario Panameño que también estaba interesado en comprar la bodega.

Bodega o nave industrial en Parque Industrial Zona Norte de 957 m² en un área total de terreno de 1.700 m². Muy bien ubicada y a un precio de \$1.260.000 dólares. Muy buen acceso, buena construcción, muy buena seguridad y escaso mantenimiento.

Esta bodega, galera, galpón o nave industrial tiene un área de 957 m² en un área total de terreno de 1.700 m². Su precio de \$1.260.000 es inmejorable; ya que está por debajo del precio actual de otras bodegas similares en Parque Industrial Zona Norte. Es una verdadera oportunidad. Llamar a Arturo Valiente +543 123.4567 o al email minombre@miempresa.com

PUERTAS DE DESCARGA

La bodega tiene 6 PUERTAS de las cuales: 5 Andenes x CARGA con capacidad para cargar simultáneamente. Cinco camiones articulados; piso de concreto armado acabado a escobillón con una capacidad de carga igual a 3.250 Kg. x m².

1 Entrada con Rampa MOTACARGA de concreto armado con pendiente muy suave para permitir la entrada y salida de los montacargas o de camiones, vehículos, maquinarias o equipos de mantenimiento al interior de la galera.

MEZANINE

Tiene 230 m² libres dando al cliente la posibilidad de almacenar la carga y/o realizar oficina de varias dimensiones. Es dotado de una Ventana grande con Balcón que permite controle de la plaza de carga.

SERVICIOS

1 Sanitario, Sistema de Drenaje, Conexión Agua y Corriente Eléctrica.

FUNDACIONES

Tipo zapata de concreto armado con sus respectivas vigas antisísmicas

PISO:

Losa de concreto de 210 Kg./cm², de 15cm espesor, armado con acero de refuerzo, garantizando una capacidad de carga igual a 3.000 Kg. x M².

ESTRUCTURA

Acero Estructural de secciones a determinarse según cálculos, que garantice la estabilidad por peso y carga de viento para una altura mínima interna de 8 metros en los costados inferiores y 12 metros a la cumbrera.

CUBIERTA

Carriolas Galvanizadas, techo tipo sándwich con corrugación trapezoidal y aislante térmico de polietileno con 3" de espesor, recubierto en ambas caras con láminas de zinc esmaltado cal. 26.

SITUACIÓN PARQUE INDUSTRIAL ZONA NORTE

Sector Este, Carretera Nacional Buenos Aires – Córdoba. Argentina. El parque Industrial Zona Norte, se localiza en el sector Este de la ciudad de Buenos Aires en un globo de terreno de 200 hectáreas aproximadamente, con parcelas de aproximadamente 3 Hectáreas, las cuales se subdividen en

lotes de tamaño mínimos de 1,000 mts², para construir bodegas con mezanines, (= oficinas).

El Parque industrial de Zona Norte esta estratégicamente desarrollado en el marco de desarrollo vial de la ciudad:

A 5 minutos del empalme entre el Corredor Sur y Carretera N-45.

A 10 minutos del aeropuerto internacional Tocumen.

A 30 minutos del puerto del Carmen.

A 1 hora del Puerto del Mar de la Plata. Beneficiando tiempos y costos de traslado importantes.

Invertir en una bodega dentro de un Parque Industrial es la forma de bienes raíces más rentable del mundo. Tiene poco mantenimiento, pocos acabados y tiene altos ingresos de alquiler por el tipo comercial e industrial que es.

CARACTERÍSTICAS PARQUE INDUSTRIAL LAS AMERICAS ZONA NORTE

ACCESO AL PARQUE. Garita de seguridad tiene un acceso de 5.50 metros de alto y con seguridad las 24 horas que controla el acceso de los camiones a los predios del parque industrial. La misma tiene 3 carriles de entrada y 3 carriles de salida y cuenta con una garita de seguridad la cual también administrara el control de acceso y salida de vehículos en el parque.

VIAS DE CIRCULACION: El Parque cuenta con una infraestructura vial en concreto reforzado. Se han dispuesto a todo lo largo del eje vial, varias rotondas con el fin de poder realizar los retornos y para dar una mejor organización a la circulación vehicular. Todas las vías estarán debidamente señalizadas, de acuerdo a los estándares establecidos por las Autoridades del Tránsito, las cuales garantizaran la fácil maniobrabilidad y el cómodo ingreso a las parcelas.

PISO: Losa de concreto 210 Kg/cm², de 15 cm espesor, armado acero de refuerzo, garantizando u capacidad de carga igual a 3.000 Kg x M².

ESTRUCTURA: Acero Estructural de secciones a determinarse según cálculos, que garantice la estabilidad por peso y carga de viento para una altura mínima interna de 8 metros en los costados inferiores y 12 metros a la cumbre.

CUBIERTA: Carriolas Galvanizadas, zinc esmaltado cal. 26, aislante térmico tipo burbuja.

PAREDES: Bloques de cemento de 15 cm de ancho con sus respectivas vigas de amarre hasta una altura máxima de 3.50 metros; repello liso por ambas caras; paredes pintadas con una (1) mano de base y dos (2) manos de acabados. El resto de la altura se cubrirá utilizando el mismo material de la cubierta. La bodega no tendrá tragaluces. No tendrá sistema de alarma contra robo.

ANDENES: Capacidad para cargar o descargar simultáneamente un mínimo de cuatro (4) camiones tipo tractomulas; el piso será de concreto armado acabado a escobillón con una capacidad de carga igual a 3.250 Kg x M2. Contará con una rampa de concreto armado con pendiente muy suave para permitir la entrada y salida de los montacargas o de camiones, vehículos, maquinarias o equipos de mantenimiento al interior de la galera. Cada Galera contará con puertas enrollables verticalmente para cerrar la bodega.

ELECTRICIDAD: Corriente trifásica; capacidad de entrada mínima de 30 KVA .

SISTEMA CONTRA INCENDIO: Garantizamos el cumplimiento de las exigencias de las Entidades Gubernamentales correspondientes.

USO MIXTO. Estando en un parque industrial se cuenta con zonificación específica de uso industrial y comercial donde se permite desde guardar mercadería hasta la fabricación de la misma sin perjudicar a residentes vecinos.

El Parque Industrial Zona Norte cuenta con un Área de Servicios, haciendo que no sea necesario desplazarse para obtener productos de primera necesidad

ESTA BODEGA ES ESPECIAL POR

Por su ubicación y características es una excepcional ocasión de inversión. Llámeme y se la mostraré sin compromiso alguno: Arturo Valiente + 543 123.4567 o al email minombre@miempresa.com Para saber más sobre nosotros, por favor, visitar el sitio web en: www.miempresa.com

Texto para Anuncios de Clasificados

Como mencioné anteriormente, el crear una descripción para un inmueble te **ayudará bastante** a poder redactar anuncios memorables que se diferencian de tu competencia y atraen la atención, porque simplemente son diferentes.

¿Sabes **a la velocidad** que lee un comprador de un inmueble los anuncios por palabras? A la velocidad de la luz. Puede que los 5 primeros minutos lee mucho más despacio; que lea con atención 3 o 4 anuncios, pero no más. Y esto lo hace cada vez que accede a **un nuevo portal**, sitio de clasificados o a un sitio web.

O te diferencias con tus anuncios o te convertirás en **uno más del montón** y puede, sólo puede que te llamen si tienes el anuncio destacado.

Redactando tus anuncios como te exponemos aquí, tiene muchas más posibilidades de generar solicitudes de información de calidad. Hecha una ojeada y decide tú mismo.

Mis alumnos han aprendido a redactar anuncios de esta manera y todos coinciden en que **consiguen más** llamadas de teléfono y más emails.

NOTA: Estos son sólo ejemplos. Se han cambiado los nombres de las zonas y nombres de los agentes y los precios.

----- & -----

ANUNCIOS GRUPO “VENTA INMUEBLES”**Anuncio nº.1-Apartamento en la Granja (I)**

Título: ¡Calidad de Vida en este bonito apartamento!

Descripción: Confortable apartamento en 3 niveles con 182 m², en zona segura, cercano a centros comerciales y zonas verdes. Zona la Granja. Con un precio de €100.000 euros este apartamento no estará mucho tiempo en el mercado. Necesitas verlo.

Cocina espaciosa, 2 espléndidas terrazas, aire acondicionado... ¡es espectacular! Llámeme ahora para organizar una visita. Le aseguro que se va a enamorar de este acogedor apartamento. Llame a Sara al 777.888.999 o contácteme en sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar máximo 2 imágenes de esta propiedad para publicar.

Anuncio nº.2-Apartamento en La Granja (II)

Título: ¡Aquí Tienes el Apartamento que Buscas!

Descripción: ¿Cansada de buscar un apartamento a un precio acorde con lo que el apartamento ofrece? Este es diferente y una oportunidad única. Zona Los Pinos. Bien situado junto a centros comerciales, zonas de ocio y zonas verdes. El precio de €100.000 es realmente atractivo por un espacio de 182 m² en 3 niveles. ¡Tienes que ver esta cocina!

Las 2 terrazas de este apartamento son enormes. Un apartamento que no estará mucho tiempo en el mercado. Llámeme y le mostraré un apartamento que le sorprenderá. Con este apartamento sí podemos hablar de calidad de vida. Llama a Sara al 777.888.999 o contácteme en sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar máximo 2 imágenes de esta propiedad para publicar.

Anuncio nº.3-Apartamento en La Granja (III)

Título: Apartamento en La Granja que Necesita Ver.

Descripción: Residencial EL MOLINO, a unos metros del parque deportivo para disfrutar en familia. Próximo a Reconocidos Centros Comerciales de la ciudad como el Corte Inglés, Centro Comercial el Faro y el Centro Comercial Jardín Plaza,

Este confortable Apartamento cuenta con 3 niveles independientes, sala comedor, baño social, patio de ropas, y cuarto de empleada con su baño personal.

Amplia y luminosa cocina, una cómoda sala de televisión para compartir en familia, y 2 grandes terrazas, donde podrá realizar sus reuniones sociales y como si fuera poco aire acondicionado para los días de calor.

La unidad residencial cuenta con grandes zonas verdes, donde también encontramos juegos para niños, piscina, baño turco y salón social.

Precio: €1000.000. Superficie: 182 m². Llame ahora a Sara al 777.888.999 o contácteme en sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar máximo 2 imágenes de esta propiedad para publicar.

Anuncio nº.4 -Casa en Zona Noroeste de Los Pinos (I)

Título: ¡Una Casa para Ser Feliz! ¡Ya lo Verás!

Descripción: La comodidad en esta casa está garantizada. ¡Lo que disfrutaría usted decorando esta casa a 3 niveles!

Con una superficie de 108 m² y a un increíble precio de €100.000 esta bonita y acogedora casa de 4 habitaciones con una cautivadora cocina y una espaciosa terraza en el nivel superior, se convertirá en una excelente inversión para usted y su familia. Necesita ver esta casa para poder apreciar usted misma las posibilidades que esta casa le ofrece.

Llámeme ahora para ser una de las primeras en visitar esta espléndida casa en la Urbanización Parque Residencial El Bosque, en la zona noroeste de

Los Pinos. Mi nombre es Sara: 777.888.999 o envíeme un correo a: sara@misitioweb.com ¡Esta casa es realmente cautivadora!

Imagen: seleccionar máximo 2 imágenes de esta propiedad para publicar.

Anuncio nº.5 - Casa en Zona de San Francisco (II)

Título: ¿Busca una Casa en la zona de San Francisco?

Descripción: Debería visitar esta casa en Urbanización Parque Residencial El Bosque y compararla con el resto de ofertas en el mercado. Esta casa la supera a todas en precio, ubicación y en las posibilidades que le ofrece para decorar y crear un hogar bonito, acogedor y agradable.

Esta espaciosa casa de 104 m² tiene 3 niveles con un atractivo precio de €100.000. Una oportunidad que no debería dejar pasar. Una cocina increíble, una terraza amplia, un patio al que le puede dar múltiples usos y 4 habitaciones.

Además cuenta con la zona. Próxima a centro comercial, colegio, zona de ocio y todo rodeado de zona verde.

Sea una de las primeras en visitar esta espléndida casa. Llámeme ahora para concertar una visita. Mi nombre es Sara: 777.888.999 o envíeme un correo a: sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar máximo 2 imágenes de esta propiedad para publicar.

Anuncio nº.6 - Casa en Zona Noroeste de Vélez (III)

Título: Acogedora Casa en el noroeste de Vélez

Descripción: Esta zona tiene sus beneficios ya que está a unos pasos de la Carrefour y el Parque de Los Patos. Próximo al centro comercial Las Terrazas y en su oferta educativa está el Colegio Sagrado Corazón. El área total es de 104 m² y tiene un precio de €100.000

Su familia disfrutará de una zona con canchas de deporte sintéticas, un hermoso parque con juegos infantiles. Esta casa tiene en su primer nivel: sala, comedor, baño social, cocina, zona de oficios y patio.

En el siguiente nivel cuenta con 4 confortables dormitorios, baño en alcobas, y en el tercer nivel terraza para futuras ampliaciones. Llámeme ahora para organizar una visita. Mi nombre es Sara: 777.888.999 o envíeme un correo a: sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar máximo 2 imágenes de esta propiedad para publicar.

ANUNCIOS GRUPO “SERVICIO INMOBILIARIO”

Anuncio n^o.7 -Servicio Inmobiliario (I)

Título: ¿Cansado de Buscar el Apartamento Ideal?

Descripción: Nosotros le ayudaremos a encontrar en sólo 1 o 2 semanas el apartamento que está buscando en la ciudad de Panamá y a un precio que se podrá permitir.

Con nuestro servicio se ahorrará usted tiempo, esfuerzo, frustraciones y dinero. Nuestro servicio no le cuesta a usted nada y no le compromete a nada.

Conocemos bien el mercado en la ciudad de Panamá, zona por zona y encontramos lo que busca según las especificaciones que nos dé. Somos buenos en lo que hacemos. Compruébelo llamando al 777.888.999. Mi nombre es Sara. Si lo desea me puede contactar también en: sara@pisosenjerez.net

Imagen: seleccionar una imagen del archivo de imágenes que se adjunta. Las imágenes estas enumeradas según el clasificado.

Anuncio n^o.8- Servicio Inmobiliario (II)

Título: ¿No Sabe Cómo Vender Rápido su Vivienda?

Descripción: Nosotros se la venderemos rápido y por el mejor precio. Tenemos implantado un sistema para que su casa o piso se ofrezca sólo a las personas que buscan precisamente en su zona y tienen el dinero para comprarla.

Incluso podríamos tener ya el comprador que usted busca, porque contamos con varios clientes que nos han solicitado casas y apartamentos de diferente tipología en algunas zonas de la ciudad de Panamá. Somos buenos en lo que hacemos. Compruébelo llamando al 777.888.999 .Mi nombre es Sara. Si lo desea me puede contactar también en: sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar una imagen del archivo de imágenes que se adjunta. Las imágenes estas enumeradas según el clasificado.

NOTA. Que no te quepa duda; estos anuncios generan solicitudes de información.

ANUNCIOS GRUPO “GUÍAS INFORMATIVAS”

Anuncio nº.9-Ebook para Compradores (I)

Título: Evite que le Engañen. Informe GRATUITO

Descripción: Si estás buscando comprar una vivienda, necesitas leer esta guía GRATUITA sobre: “Los 9 Errores que Debes Evitar al Comprar una Vivienda en Buenos Aires”. La información que encontrarás aquí te ahorrará dinero, tiempo y muchos problemas con agentes inmobiliarios y propietarios.

Para descargar esta valiosa Guía visita este enlace: <http://www.misitioweb.com/consejos-para-comprar> . Copia y pega este enlace en tu buscador y accederás inmediatamente a su contenido. Te recomendamos leer esta guía antes de firmar un contrato de compraventa.

Imagen: imagen en 3D del ebook para compradores

Anuncio n.º.10-Ebook para Compradores (II)

Título: ¿Cansado de buscar Vivienda en la ciudad de Bogotá?

Descripción: ¿Confuso con comparaciones de precios de pisos o viviendas, servicios de agentes inmobiliarios y precios altos? Necesitas leer esta Guía GRATUITA sobre: *“Los 7 Errores que Debes Evitar al Comprar una Vivienda en Bogotá”*. Encontrarás información valiosa que no es fácil de conseguir. Información actualizada que te ahorrará tiempo, dinero y puede que más de un disgusto.

Para descargar esta valiosa Guía visita este enlace:

<http://www.misitioweb.com/consejos-para-comprar>. Copia y pega este enlace en tu buscador y accederás inmediatamente a su contenido. Necesitas leer esta guía antes de firmar un contrato de compraventa.

Imagen: imagen en 3D del ebook para compradores

Anuncio n.º.11-Ebook para Compradores (III)

Título: Informe GRATUITO para Comprador de Vivienda en ciudad de Panamá.

Descripción: Descarga ahora esta valiosa e informativa Guía GRATUITA sobre: *“Los 8 Errores que Debes Evitar al Comprar una Vivienda en Lima”*.

Para descargarlo ahora visita este enlace:

<http://www.misitioweb.com/consejos-para-comprar> Copia y pega este enlace en su buscador y descargarás inmediatamente este valioso e informativo Informe.

Imagen: imagen en 3D del ebook para compradores

Anuncio n.º.12- Ebook para Propietarios (I)

Título: ¿No ha Podido Vender Aun su Propiedad?

Descripción: Nosotros se la vendemos rápido y al mejor precio. ¿Cómo podemos conseguirlo? Porque tenemos clientes que nos están encargando la búsqueda de varias propiedades en diferentes zonas de la ciudad de Panamá.

Descargue ahora este Informe GRATUITO: *"Cómo Evitar los 7 Errores Más Comunes al Vender una Vivienda en la ciudad de Panamá"*. Para descargarlo visite este enlace: <http://www.misistioweb.com/consejos-para-vender>
Copie y pegue este enlace en su buscador y descargará inmediatamente ese valioso e informativo Informe.

Imagen: imagen en 3D del ebook para propietarios

Anuncio nº.13-Ebook para Propietarios (II)

Título: ¿Vende su Propiedad? Entonces Necesita este Informe GRATUITO

Descripción: Descargue ahora este valioso e informativo Informe sobre: *"Cómo Evitar los 7 Errores Más Comunes al Vender una Vivienda en la ciudad de Panamá"*. Para descargarlo visite este enlace:

<http://www.misistioweb.com/guia-gratuita>

Copie y pegue este enlace en su buscador y descargará inmediatamente ese valioso e informativo Informe. ¡Necesita leerlo!

Imagen: imagen en 3D del ebook para propietarios

Anuncio nº.14-Ebook para Propietarios (III)

Título: Informe GRATUITO para Propietarios que Desean Vender

Descripción: Descubra como vender su propiedad en Jerez al mejor precio y de forma rápida. Descargue ahora este valioso e informativo Informe sobre: *"Cómo Evitar los 7 Errores Más Comunes al Vender una Vivienda en la ciudad de Panamá"* Para descargarlo visite este enlace:

<http://www.misistioweb.com/guia-gratuita> Copie y pegue este enlace en su buscador y descargará inmediatamente ese valioso e informativo Informe. ¡Necesita leerlo!

Imagen: imagen en 3D del ebook para propietario.

ANUNCIOS GRUPO "CAPTACIÓN DE PROPIEDADES"

Anuncio nº.15-Busco Inmueble en Puertas del Sur

Título: Busco Apartamento en Puertas del Sur.

Descripción: Uno de nuestros clientes nos ha solicitado que le encontremos un .apartamento o casa de 2o 3 habitaciones en la zona Puertas del Sur.

Deseamos contactar sólo con propietarios. Por favor, no contactar si eres agente inmobiliario. Para saber si tu propiedad es la que buscamos, por favor ponerse en contacto con Sara en el 777.888.999. Si lo deseas me puedes contactar también en: sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar una imagen de una persona contestando al teléfono.

Anuncio nº.16- Busco Inmueble en El Altillo

Título: Estoy Interesada en una Casa a la Venta en el Altillo.

Descripción: Soy agente inmobiliaria y busco una casa en el Altillo para uno de mis clientes. Mi cliente también consideraría un apartamento, aunque prefiere una casa. Precio entre los €100.000 y los €150.000 Sólo trato con propietarios.

Por favor, no contactar si eres agente inmobiliario. Para saber si tu propiedad es la que busca mi cliente, te agradecería que te pusieras en contacto conmigo en el 777.888.999. Mi nombre es Sara. Si lo deseas me puede contactar también en: sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar una imagen de una persona contestando al teléfono.

Anuncio nº.17- Busco Inmueble en Avenida de Europa

Título: ¿Quieres Vender tu Apartamento en Avda. de Europa?

Descripción: Estoy buscando un apartamento en la Avda. de Europa para uno de mis clientes. Es una zona en demanda y todavía no he encontrado el apartamento que mi cliente desea. El apartamento debe tener una cocina amplia y 2 habitaciones. El precio debe corresponder a lo que ofrece el apartamento. No importa si el apartamento se vende con muebles.

Sólo trato con propietarios. Por favor, no contactar si eres agente inmobiliario. Para saber si tu propiedad es la que buscamos, por favor ponerse en contacto con Sara en el 777.888.999. Si lo deseas me puedes contactar también en: sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar una imagen de una persona contestando al teléfono.

Anuncio nº.18- Busco Inmueble en Avda. de Arcos

Título: Busco Comprar Apartamento en Avda. de Arcos

Descripción: Uno de mis clientes está buscando un apartamento en la Avenida de Arcos. Puede ser un apartamento de 1 o de 2 habitaciones. Precio no superior a los €250.000. Debe tener estacionamiento propio. Sin muebles. Mi cliente consideraría comprar un apartamento que necesite reformas.

Sólo trato con propietarios. Por favor, no contactar si eres agente inmobiliario. Para saber si tu propiedad es la que buscamos, por favor ponerse en contacto conmigo en el 777.888.999. Mi nombre es Sara. Si lo deseas me puedes contactar también en: sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar una imagen de una persona contestando al teléfono.

Anuncio nº.19- Busco Inmueble en Puertas del Sur

Título: ¿Tienes un Apartamento para Vender en Puertas del Sur?

Descripción: Uno de mis clientes me ha solicitado un apartamento en la zona de El Limonar con unas características determinadas. Considerare cualquier apartamento entre €100.000 y €150.000. Debe ser nuevo o estar en buen estado y sin muebles. Listo para ser ocupado. Si el apartamento cuenta con terraza será un plus que mi cliente considerará.

Sólo trato con propietarios. Por favor, no contactar si eres agente inmobiliario. Para saber si tu propiedad es la que buscamos, por favor ponerse en contacto conmigo en el 777.888.999. Mi nombre es Sara. Si lo deseas me puedes contactar también en: sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar una imagen de una persona contestando al teléfono.

Anuncio n.º.20- Busco Vivienda en Jerez

Título: ¿Quieres vender tu Vivienda?

Descripción: Soy agente inmobiliario y busco propiedades de entre 120 m² y 230 m² en las siguientes zonas de Jerez de la Frontera para mis clientes. Busco 3 casas en la zona de Hipercor, zona sur y zona la Granja. También busco 2 apartamentos en Puertas del Sur y el Altillo. Y un apartamento de lujo en la zona norte de Jerez.

Sólo trato con propietarios. Por favor, no contactar si eres agente inmobiliario. Para saber si tu propiedad es la que buscamos, por favor ponerse en contacto conmigo en el 777.888.999. Mi nombre es Sara. Si lo deseas me puedes contactar también en: sara@misitioweb.com

Imagen: seleccionar una imagen de una persona contestando al teléfono.

NOTA: Estos anuncios consiguen que muchos propietarios se pongan en contacto contigo. El problema de estos anuncios es que muchos portales inmobiliarios y sitios de clasificados no los dejan publicar ¿Por qué será?

----- & -----

CONCLUSION

Espero que el contenido de este **Informe Gratuito** te ayude en tu trabajo como agente inmobiliario, como ha ayudado a muchos de mis alumnos.

El Contenido de este informe es una pequeña parte o **un ejemplo** del contenido que te espera en mis cursos inmobiliarios online.

En estos cursos **descubrirás** técnicas y estrategia de captación, negociación y venta que no aprenderás en ningún otro curso online o presencial. Son cursos en video donde se facilita también todo el contenido en formato PDF

Visita estos enlaces para saber más:

Curso nº.1: [“Las Mejores Técnicas de Captación y Venta Inmobiliaria”](#)

Curso nº.2: [“Estrategias de Captación Inmobiliaria Online”](#)

A 30 de noviembre del 2015 se han inscrito en estos cursos **más de 1.600 agentes inmobiliarios de 19 países**. Espero que tú también seas uno de ellos muy pronto.

Y nada más, que pases unas Felices Navidades y que el año 2016 te traiga sorpresas agradables. Te lo deseo de corazón.

¡FELIZ AÑO 2016!

“Lo Mejor en Tu Vida Está Aún por Llegar”