

# Copywriting Inmobiliario

(2ª edición)



**Cómo Describir un Inmueble para  
Venderlo con Rapidez  
y  
Cómo Redactar Anuncios "memorables"**

**Carlos Pérez-Newman**

# **“Cómo Describir un Inmueble para Venderlo con Rapidez” (2ª EDICIÓN)**

**LA SOLUCIÓN A TU PROBLEMA DE  
CAPTACIÓN INMOBILIARIA ONLINE**

**“Este Informe contiene una de las estrategias de captación online que se utilizan para incrementar las conversiones de tráfico a solicitudes de información dentro de tu sitio web. Lee este informe y comprobarás por qué”.**

**“Este informe** te ayudará a conseguir más solicitudes de información y a cerrar más ventas”. Estoy tan seguro de ello, que te lo puedo garantizar.

Mis alumnos han visto **incrementadas** sus solicitudes de información en más de 150% y este último año he tenido más de 10 alumnos que han pasado de un promedio de 5- 10 solicitudes al mes, a tener entre 80 y 120 solicitudes en menos de 60 días.

Este incremento sustancial lo han conseguido implementando los siguientes 4 pasos:

- 1.- En la visita al inmueble que captan toman muchas más notas sobre las características físicas del inmueble. Han aprendido a observar el inmueble a través de los ojos de un potencial comprador, captando todos los detalles que a algunos agentes inmobiliarios, (demasiados), se les suele pasar por alto.
- 2.- Invierten tiempo y esfuerzo en describir el inmueble que quieren vender con detalle, buena gramática y con corazón gracias a las notas y fotos que tomaron en su visita
- 3.- Redactan anuncios “memorables” generando las ideas para esos anuncios a partir de las descripciones realizadas y utilizando los principios del copywriting inmobiliario.
- 4.- Nunca intentan vender el inmueble cuando reciben una llamada de teléfono o un email. Ante las preguntas de los clientes siempre dan respuestas cortas, claras y concretas. El objetivo al recibir una llamada o un email es dar la menos información posible y enviarles a la página de aterrizaje en su sitio web, donde el interesado encontrará la descripción del inmueble y las fotos. Y a veces un vídeo.

Esta es la estrategia en 4 pasos que les consigue **muchas más ventas**. Mis alumnos lo pueden testificar.

Por tanto, te recomiendo que mantengas la cabeza fría y no des mucha información por teléfono sin que el interesado visite antes la página de aterrizaje donde está la descripción del inmueble “en todo su esplendor”. Si el cliente que visita la página del inmueble te llama otra vez, tienes **un 80% de posibilidades** de que compre este inmueble u otro similar que tú le podrás proporcionar si no lo tienes.

¿Sorprendido al leer que no debes dar información por teléfono o por email? ¡Pues así es! Muchos de mis alumnos también se han sorprendido, (gratamente), de los resultados obtenidos con la estrategia de describir bien los inmuebles que captan. Desde que han **descubierto este método**, para ellos las descripciones son fundamentales, no dar demasiada información en el primer contacto es una regla auto impuesta y redactar los anuncios utilizando técnicas de copywriting inmobiliario, imprescindible.

Por favor, no te tomes la descripción de inmuebles a la ligera. Acostúmbrate a redactar descripciones claras y hacerlo con el corazón. Aprende las reglas fundamentales del Copywriting y esfuérzate en tomar notas, muchas notas, cuando visites un inmueble. Sólo así podrás convertir más solicitudes de información en contactos personales y de ahí en ventas.

## **Nota:**

Este Informe es parte del curso sobre Copywriting Inmobiliario que impartimos en Webinars y en asesorías personalizadas a Agencias inmobiliarias y Asociaciones Inmobiliarias.

Es uno de los cursos más demandados y cuenta con el siguiente contenido:

**Parte 1.-** Cómo describir un Inmueble residencial, comercial e industrial.

**Parte 2.-** Cómo redactar anuncios que generan respuesta en portales y clasificados.

**Parte 3.-** Cómo redactar emails y como redactar una secuencia de emails para una campaña de email marketing.

**Parte 4.-** Cómo redactar anuncios para Google Adwords y para Facebook

**Parte 5.-** Cómo describir un edificio, un restaurante y un hotel para venderlos rápido.

**Parte 6.-** Cómo redactar los textos para un sitio web según el SEO.

**Parte 7.-** Los 19 principios del Copywriting Inmobiliario que ayudan a redactar textos memorables.

Duración del curso: 10 horas a impartir en 2 semanas.



## Los Cursos Inmobiliarios Online

Antes de comenzar con el contenido de este Informe me gustaría que comprobaras el contenido de nuestros 2 cursos inmobiliarios online y los compares con otros cursos inmobiliarios en el mercado.

Te darás cuenta que nuestro contenido es diferente y se enfoca específicamente en la venta y en el marketing inmobiliario. Mostramos nuevas técnicas de captación y venta inmobiliaria que son las responsables de que nuestros alumnos en más de 19 países estén vendiendo entre 1-2 inmuebles al mes, cada mes.

Por favor, haz click en los enlaces de abajo para comprobar el contenido de cada curso.

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

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

“Los agentes inmobiliarios que ha seguido estos cursos han conseguido en un periodo de 6 – 8 semanas:

- 1.- Aumentar sus ventas mensuales; *(algunos, hasta 3 ventas al mes).*
- 2.- Aumentar sus comisiones de venta, al menos un 50% más; *(algunos hasta un 200%).*
- 3.- Mejorar su prestigio profesional y disfrutar de su trabajo”.

“El mercado inmobiliario de oferta y demanda ha **cambiado las reglas** de captación y venta. Sólo aquellos agentes inmobiliarios que se adaptan a las exigencias del mercado, son los que sobreviven y los que ganan mucho más dinero.

**[www.TuPuedesVenderMas.Com](http://www.TuPuedesVenderMas.Com)**

“En este sitio web y blog encontrarás todo lo que necesitas saber para atraer tráfico de calidad a tu sitio web inmobiliario y crear un flujo continuo de solicitudes de información de clientes cualificados interesados en comprar un inmueble en tu zona o ciudad similar a los que ofreces”.

*“Te deseo prosperidad en tu vida personal y en tu vida profesional”.*

Aviso Legal de Derechos de Autor. Copyright  
© 2015 Carlos Pérez-Newman

*Todos los derechos reservados. Protegido con los derechos de copyright*

*Este Informe o E-Book sobre “ **CopyWriting Inmobiliario. Cómo Describir un Inmueble para venderlo con Rapidez**” es estrictamente para su uso personal. Usted no puede copiar total o parcialmente de forma digital el contenido de este e-book. Usted no puede revender este e-book de forma digital o impresa.*

*El Contenido de este E-Book pertenece íntegramente a la empresa **Venta Inmobiliaria Profesional SL**. Queda rigurosamente prohibida, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de este curso, su tratamiento informático, la transmisión de alguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y la autorización por escrito del titular del copyright.*

*Usted reconoce que al usar este material usted respetará todas las leyes nacionales, estatales e internacionales vinculadas al sector inmobiliario. Usted también acepta no responsabilizar a los autores y propietario de este E-book por ninguna consecuencia de acciones indebidas que usted pueda emprender.*

*En español sencillo, ¡usted es responsable de su propio comportamiento y esperamos que usted actúe responsablemente!*

## **Visita Ahora:**

**VÍDEOS - Canal de YouTube – Técnicas de Venta Inmobiliaria**

[\*\*Estrategias de Captación y Venta Inmobiliaria\*\*](#)

**GOOGLE + - Consultoría Venta Inmobiliaria Profesional**

[\*\*Perfil de Carlos Pérez-Newman\*\*](#)

**FACEBOOK – Carlos Pérez-Newman**

[\*\*Página de la Consultora en Facebook\*\*](#)

# Tabla de Contenidos

1. Una Introducción Necesaria.
2. Descripción de un Inmueble en un Sitio Web.
3. Cómo Describir un Inmueble Residencial.
4. Descripción de una Nave Industrial o Bodega.
5. Descripción de Oficinas y Locales Comerciales.
6. Descripción de Parcelas de Terreno.
7. Los 2 principios del copywriting inmobiliario.
8. Ejemplo n.º.1 - Descripción de vivienda.
9. Ejemplo n.º.2 - Descripción de vivienda.
10. Ejemplo n.º.3 - Descripción de vivienda.
11. Ejemplo n.º.4 - Descripción nave industrial o bodega.
12. Cómo Redactar Anuncios Inmobiliarios.
13. Títulos para Anuncios de Inmuebles.
14. Texto para Anuncios de Inmuebles.
15. Ejemplos de Anuncios Inmobiliarios.



## Una Introducción Necesaria

En el sector inmobiliario se ha venido sobrevalorado desde hace bastante tiempo el impacto que producen **las fotos** en la venta de inmuebles cuando estos se suben a los portales inmobiliarios o al sitio web. Asimismo, también se ha sobrevalorado el impacto que tiene un **precio** bajo o un precio negociable en la generación de solicitudes de información.

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 caras de una misma moneda las cuales **trabajan juntas** para influir en quien visita la página donde tienes tu inmueble sienta la necesidad de saber más y te envíe un email o te llame por teléfono. El precio de un inmueble importa, pero importa mucho menos de lo que se supone. Si la publicidad del inmueble se enfoca a los clientes adecuados, el precio no es el problema para conseguir solicitudes de información.

Recuerda siempre lo siguiente: *“en el sector inmobiliario una imagen NO vale más que 1.000 palabras”*. Las imágenes de un inmueble en un sitio web valen lo que valen y si debemos darle un valor podemos decir que cuenta sólo por el 30% de lo que un potencial cliente necesita para decidir contactar contigo. El 70% restante lo da la descripción del inmueble.

Por tanto, para aumentar las solicitudes de información, mejora tus descripciones.

La otra gran ventaja de crear una descripción que le haga justicia al inmueble le que vendes es que te exige pensar y ordenar tus ideas para ponerlas en papel. Es decir; te ayuda a conocer el inmueble que vendes mucho mejor aún. Lo que posteriormente te ayuda a que seas capaz de redactar anuncios memorables que te generan solicitudes de información, no solo porque son memorables; sino pro que te diferencias de la competencia en un portal inmobiliario donde el 99% de los anuncios son aburridos.

## Las 3 Razones por las que NO se Utilizan las Descripciones

Te preguntarás: bien, si lo anterior es tan evidente; si la descripción adecuada y ordenada de un inmueble aumenta las posibilidades de venta, entonces, ¿por qué los agentes inmobiliarios no mejoran las descripciones de sus inmuebles?

Esto sucede por 3 razones.

**Razón nº.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”*, lo cual no siempre es verdad y 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 las imágenes de los inmuebles valgan poco; 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.

**Razón nº.2.-** Porque tomar y subir fotos a un portal o a un sitio web con una breve descripción da mucho menos trabajo que redactar y subir un texto descriptivo. 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.

**Razón nº.3.-** Y la tercera razón está en que a los agentes inmobiliarios **no se les ha enseñado** a describir inmuebles, todo tipo de inmuebles para que generen curiosidad e interés. En otras palabras que genere esa solicitud de información que queremos todos.

En resumen, si estás dispuesto/a adquirir la habilidad de describir tus inmuebles, de tomarte tu tiempo cuando visitas un inmueble para tomar todas las notas necesarias y tomar como objetivo enviar a quien te contacta a tu sitio web, en vez de dar información, venderá más inmuebles.

## 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 y quieren vender 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: *“si quieres vender rápido aprende a describir los inmuebles que vendes y a redactar anuncios en base a los principios del copywriting inmobiliario”*

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. Un anuncio mal redactado que siempre se genera cuando se cuenta con una descripción mala o mediocre, no dudo que pueda generar solicitudes de información, pero nunca solicitudes de información cualificadas.

El problema está en que con descripciones mediocres y anuncios mediocres se pierde mucho tiempo en conversaciones por teléfono, en envíos de emails y en visitas que no llegan a ninguna parte.

¿Quieres que tus solicitudes de información sean de mejor calidad? Entonces invierte tiempo en describir tus inmuebles y en redactar anuncios con beneficios y con corazón.

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; 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, generar más solicitudes y más ventas.

## **¿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 de tu inmueble en tu página de aterrizaje.

Tengo alumnos que están captando un promedio de 10 solicitudes al mes con desde su canal de YouTube enviando a quienes ven el vídeo a la página de aterrizaje donde se encuentran las fotos y la descripción delo inmueble. ¿Y sabes lo mejor de captar clientes a través de YouTube? Que el 80% de estos clientes suelen ser “cualificados”

Puede que 10 solicitudes de información no parezcan muchas, pero cuando te das cuenta que al menos el 80% 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 en 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 consigue que esa página del inmueble **aparezca** en las búsquedas de Google de forma rápida. 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. Sí, suena a trabajo duro; pero tiene la gran ventaja de que este trabajo te ayuda enormemente a captar solicitudes de información “cualificadas” y a vender más rápido.

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

### **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 respecto a otras descripciones que ya ha leído tu potencial cliente en otros sitios web.

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 personas que te contactarán, (y esto lo experimentarás cuando lo pruebes), no están realmente interesados por tu inmueble; sino por tu servicio inmobiliario; por lo que tú 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.

Como sabes 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 un Sitio Web.

Todo inmueble debe tener su propia página de aterrizaje independiente y debe ser descrito con un mínimo de 400 palabras y referenciarlo con sólo **1 palabra clave** para que Google y los demás buscadores lo posicionen correctamente online: en otras palabras, para que lo indexen adecuadamente de forma que sea fácil encontrarlo online por palabra clave.

La mejor palabra clave para describir un inmueble es = *Tipo de inmueble + Zona*.

El tipo de inmueble está claro: apartamento, departamento, casa, ático, penthouse, oficina, local comercial, nave industrial, chalet, vivienda, ...

Con respecto a la zona no está tan claro y aquí se suelen cometer algunos errores que debes evitar. 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.

Supongamos que tienes 2 apartamentos a la venta en la zona de La Flora. En este caso puedes indexar uno con *“apartamento en Cali”* y otro con *“apartamento en La Flora”*

¿Qué tienes 3 o 4 apartamentos a la venta en esa zona? No hay problema. En este caso lo único que debes hacer es añadir un adjetivo, (hermosa, bonita, amplia...) antes de la palabra clave o después de la palabra clave; pero nunca dentro de la palabra clave.

Bien: *“bonito apartamento en La Flora”*

Mal: *“apartamento bonito en La Flora”*

Además, la palabra clave que elijas debe aparecer en título, en el subtítulo y 4 – 6 veces en texto de la descripción.

Ejemplos de palabras clave correctas:

*Apartamento en Playa Blanca*

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

*Departamento en Guanajuato*

*Penthouse en Guadalajara*

Ejemplos de palabras Clave Incorrectas:

*Apartamento en Urb. San Juan*

¿Cuántas personas conocen la Urb. San Juan? ¿dónde está la 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*”

Respecto a la fotos, cuando las subas a tu sitio web utiliza la palabra clave en cada una de las fotos como etiqueta “alt” o descripción de foto. Por ejemplo;

“*casa-en-queretaro-dormitorio*”; “*casa-en-queretaro-cocina*”, “*casa-en-queretaro-dormitorio2*”... y así sucesivamente. El tener la palabra clave en cada una de las fotos te posicionará más rápido esa página.

Una recomendación es incluir un máximo de 10 fotos de un mismo inmueble en la página. 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 de lo que se muestra en ella 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.



# Cómo Describir un Inmueble Residencial

La descripción de cualquier inmueble debe seguir la siguiente estrategia, en este orden.

*NOTA: Hemos probado muchas variaciones y esta forma de describir un inmueble es la que mejores resultados consigue. Por favor, **incluir los textos en letras mayúsculas en azul** en el texto para que este sea más atractivo para la lectura. Incluir las mayúsculas en azul incita a leer con mayor detenimiento y a que el lector absorba mejor la información. .*

## **Título.**

Aquí incluye 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.

Ejemplo: *“Piso en Valencia”; “Apartamento en Los Corrales”*

## **Subtítulo.**

Una breve introducción de unas 50 palabras con beneficios. Utilizar la palabra clave en subtítulo. Incluye el lugar de ubicación, la superficie y 2 beneficios que aporta el inmueble. Sólo eso en 100 palabras.

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.

A partir de aquí seguimos esta estructura en este orden:

## **CARACTERÍSTICAS GENERALES**

Incluir aquí los datos más característicos del inmueble según proceda. No importan si esas características se incluyen en alguna otra parte de la página, (dependiendo del diseño que utilices), inclúyelas aquí también. Por ejemplo.

Superficie total parcela:

Superficie total construida:

Nº de dormitorios:

Baños:

Terraza:

Garaje:

Jardín:

Característica destacada nº1

Característica destacada nº2

Precio: (inclúyelo aquí aunque este incluido en alguna otr parte)

## **LA ZONA DE...(+ nombre)**

Siempre se comienza por describir la zona en la que está localizado el inmueble. 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 y no pasar directamente al describir el inmueble.

En una zona lo más importante es la proximidad a hospitales, centro comerciales, transporte público, zonas de ocio, aeropuerto y a todo aquello que se considere importante. “Proximidad” es la palabra que siempre debes recordar al describir una zona.

Seguidamente debes describir el entorno. Aquí tienes 3 opciones dependiendo del tipo de inmueble que vendas o de su localización en esa zona.

### **1.- EL CONJUNTO RESIDENCIAL o CONDOMINIO... (+ nombre)**

En caso de que el inmueble este en un condominio o en un edificio que está dentro de un condominio o conjunto residencial, se debe describir el conjunto residencial donde se encuentra el inmueble. Describe sus jardines, acceso al recinto, seguridad, etc. Menciona todo lo que ayude a vivir mejor en este residencial.

### **2.- EL EDIFICIO ... (+ nombre)**

En caso de que el inmueble este en un edificio, debes describir ahora el edificio. La planta donde está el apartamento, cuantos apartamentos tiene el edificio... y las características y beneficios más importantes del edificio o condominio: zonas comunes, entrada al edificio, et. No menciones los garajes o parking. Eso lo hacemos al final.

### **3.- LA ZONA EXTERIOR**

Si estas vendiendo una casa primero debes describir el exterior de la casa: jardines, piscinas, seguridad, acceso a la casa, etc.

Una vez cubiertas la zona y el entorno, comenzamos a describir el inmueble comenzando por la parte más importante de una vivienda: su cocina.

## LA COCINA

Describir la cocina lo más exacta posible y pensando siempre en las mujeres. ¿Qué quiere una mujer en 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

Si es una casa lo que estas describiendo, ya habrás escrito su zona exterior junto con jardín y otros aspectos, por lo que no es necesario repetirlo aquí. En cambio si el apartamento tiene terraza; este es el momento de describirlo porque es parte del apartamento y no una parte exterior al apartamento.

Hay que describirla después de la cocina, porque una terraza en la 2ª parte más importante de un inmueble en un edificio desde el punto de vista de la “compra”.

Hay que describir como son las vistas desde la terraza, tamaño de la terraza y para que el lector se haga una idea de su tamaño, indicar 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. Hay que describir dormitorio por dormitorio y no todos la vez. El describirlos por separado, aunque lo redactemos casi igual, ayuda a justificar el precio que se pide por el inmueble.

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 ve desde la ventana, ¿tiene acceso a una terraza? ¿Tiene baño incluido en el dormitorio?

Seguidamente describir **dormitorio nº 2** y **dormitorio nº.3**

Hay que dar sensación de espacio. Otra razón para describir los dormitorios describen por separado.

## **LOS BAÑOS**

Ahora toca describir los baños. Indicar sólo metros cuadrados, ubicación en el inmueble y alguna característica importante. Describir los baños por separado. Aquí no hay que extenderse demasiado.

## **EL SALÓN - COMEDOR**

Seguidamente describimos el salón-comedor de la vivienda con todas las características que este tiene. Un salón comedor suele ser amplio, luminosos y tiene acceso a una terraza o balcón. Suele tener amplias puertas de acceso

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**

Seguidamente se describe el resto de la vivienda. Aquí es donde se incluye todo aquello que no has incluido anteriormente. Si es un apartamento describir aquello que no hayas incluido aun y sea relevante como instalación de aire acondicionado o calefacción o la instalación de telecomunicaciones.

En el caso de una casa o dúplex incluir alguna construcción separada de la casa como un cuarto pequeño para almacenamiento, los árboles frutales del jardín, etc...

En caso de que estés vendiendo un inmueble nuevo de 1ª ocupación, utiliza la memoria de calidades o las especificaciones técnicas para incluir aquellos aspectos relevantes que más pueden interesar a tus potenciales clientes.

## **GARAJE, PARKING O PARQUEADERO**

Ahora es el momento de describir el garaje, parking o parqueadero.

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; como se accede a él y cualquier otra característica important

Y el último apartado es el más importante en tu descripción. Ahora es cuando se le pone la guinda al pastel.

Una vez has redactado la descripción anterior, llega el momento de recordar los beneficios que proporciona el inmueble para el potencial comprador y emplear tu creatividad para incitar a que contacte contigo.

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

Debes terminar cada una de tus descripciones con este titular. Es el mejor titular con el que puedes completar tu descripción. ¡Demostrado!

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.

Esto se consigue incluyendo, aquí y allá, palabras y frases con sentimiento. Es el momento de volverse creativo y de utilizar el copywriting inmobiliario. Recuerda que las características de un inmueble sólo informan; los beneficios que aporta el inmueble son los que venden.

Crea una lista de palabras y frases con sentimiento y utiliza algunos trucos como:

- No digas que el inmueble vale \$100.000. Di que... el inmueble sólo vale \$100.000 dólares o tiene un excelente precio de \$100.000 dólares.
- Nunca digas: ... esta casa tiene una superficie de... Debes escribir: ..esta hermosa/exclusiva/envidiable casa tiene una superficie de...

... y así otras técnicas e copywriting inmobiliario que verás en los ejemplos que ponemos más abajo.

Al final de este apartado en cuando incluyes 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.

## **Nota para los Escépticos.**

Quien crea que una descripción de esa clase no se lee porque es muy larga; se está engañando a sí mismo. Estas descripciones SÍ se leen, porque lo que está en juego son muchos miles de dólares y quizás la compra más importante en la vida de una persona.

El proceso de lectura de estas descripciones suele ser la siguiente: primero se escanea el texto descriptivo; luego, como su estructura es fácil de asimilar, se tiende a leer partes del texto o todo el texto con detenimiento y luego a contactar con el agente inmobiliario en la mayoría de los casos.



## 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, pero con algunas particularidades. Veamos:

**Título:** con palabra clave = Nave Industrial/Bodega en (zona)

**Subtítulo:** con palabra clave y breve descripción de unas 50 – 100 palabras. Por ejemplo en el subtítulo podemos *poner* “*Nueva nave industrial en (zona), en el polígono Industrial los Rosales...*”

### DATOS GENERALES

En una bodega, los datos generales se reducen a indicar al principio 5 datos fundamentales:

Superficie total del terreno.

Superficie total de la bodega.

Superficie de los aparcaderos

Superficie de la Oficina

Baños:

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

### LA ZONA DE... (Polígono industrial)

Indicar ubicación exacta de la zona o polígono industrial. Piensa en su proximidad a un puerto; a la ciudad; a la autopista; al aeropuerto; conveniencia de tráfico para camiones etc. Indica kilómetros aproximados y tiempo de desplazamiento aproximado.

### EL PARQUE INDUSTRIAL.... (nombre)

Una vez hayas descrito la zona, describe donde el lugar exacto donde se ubica la nave o bodega en el parque. Informa de que hay rotondas de acceso, (importante para los camiones), cafetería, zonas verdes, alumbrado, acceso con seguridad, etc.

Te recomiendo que incluyas como parte de las fotos un plano de ubicación de la bodega o nave dentro del recinto. Este plano lo puedes conseguir muy fácilmente utilizando Google Maps.

Seguidamente viene la descripción de la nave o bodega. Lo más importante que necesita un empresario para tomar una decisión de si esta es la nave industrial que busca, son los siguientes:

### **LAS PUERTAS DE CARGA**

Describir Puertas de descarga o acceso a nave o bodega.

### **EL TECHO**

Describir Cubierta o Techo. **IMPORTANTE.** Indicar Altura de la nave centro y laterales. Un techo en malas condiciones acarrea muchos problemas en una nave y no todas las naves de 2º uso tienen el techo adecuado. ¿Sabes cuánto cuesta reparar o acondicionar un techo?

### **LAS FUNDACIONES**

Describir Fundaciones o Pilares. Sólo necesitas un par de frases, pero debes hablar de ellas en tu descripción.

### **LA ESTRUCTURA**

Describir Estructura o Paredes. Sólo necesitas un par de frases, pero debes hablar de la estructura en tu descripción.

### **EL SUELO DE LA NAVE O BODEGA**

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?

### **LAS INSTALACIONES**

Describir las Instalaciones que puede haber dentro de la nave y no son parte de la oficina. A veces la nave cuenta con cámaras frigoríficas; tiene puntos de almacenamiento con estanterías construidas: puede tener un segundo techo bajo... te encontrarás muchas posibilidades. No todas las naves son diáfanas.

### **LA FACHADA**

Describir Fachada de la Bodega o nave. Parece una tontería pero no lo es. ¿Tiene ventanas? ¿Extractor de aire acondicionado? Es recomendable indicar aquí el año de construcción si se conoce.

## **EL SOLAR**

Indicar superficie del solar fuera de la nave y cuál puede ser su uso, generalmente se usa para aparcamiento de vehículos, pero puede tener otra finalidad. Algunas naves tienen un solar bastante grande.

## **LA 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 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.

## **LAS INSTALACIONES DE TELECOMUNICACIONES**

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/NAVE INDUSTRIAL ES ESPECIAL POR...**

Con este titular se termina la descripción. Toda bodega o nave 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.

*NOTA: Tengo un alumno que es agente inmobiliario, trabaja en Madrid y se especializa en naves industriales y bodegas. Gracias a que ha incluido estas descripciones en su estrategia de captación, ha pasado de vender 1 nave industrial cada 2 meses aproximadamente, a vender o alquilar 1 nave industrial cada mes. Hay meses en que ha vendido hasta 2 naves industriales y alquilado otra. Así de efectiva es esta estrategia.*

## 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 que 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 en la descripción de una oficina es el tema de **la seguridad**.

Elementos en la descripción de una Oficina:

**Título:** con palabra clave.

**Subtítulo:** descripción 50- 10º palabras.

### CARACTERÍSTICAS GENERALES

Superficie total

Diáfana: Sí/No

Baños:

Aparcamientos:

### LA ZONA DE...

Piensa siempre en proximidad a algo importante para una empresa y en lo que facilita a los empleados trabajar en esta zona.

### EL EDIFICIO (nombre)

Da una buena descripción del edificio. Esto es importante para que el empresario pueda tomar una mejor decisión.

### **ZONA DE RECEPCIÓN**

Si la hubiere, debes describirla brevemente Y si no la hubiere, ¿hay espacio para una?

### **OFICINAS**

Incluir datos sobre aire acondicionado, conexión internet, vistas...

### **ZONA DE COCINA**

Importante para un ben ambiente de trabajo. ¿Hay espacio suficiente para una?

### **APARCAMIENTOS**

Con cuantos aparcamientos cuenta la oficina. Si no cuenta con ninguno, indicar donde se puede conseguir aparcamiento.

### **NEGOCIOS IDEALES EN ESTA ZONA**

Indicar qué negocios son ideales para instalarse en una oficina como esta y por qué. ¿Puede instalarse un dentista? ¿Puede instalarse una academia?

### **OTRA CARACTERISTICA/S A DESTACAR**

La oficina a vender puede convertirse en una zona de co working o tiene acceso a un pequeño espacio de almacén en el sótano... Cualquier característica extra que tenga la oficina debe ser incluida aquí y no ser integrada en el texto, ya que resalte su importancia y justificar aún más el precio.

### **ESTA OFICINA ES ESPECIAL POR...**

Indicar por qué es especial. Piensa en cómo se ahorra una empresa dinero comparado esta oficina. Piensa en trabajar en un ambiente agradable y piensa también en los inversores que pueden comprarla para alquilar. Cierra la descripción con una clara llamada a la acción y tus datos de contacto.

## **LOS LOCALES COMERCIALES**

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 resuelve este problema.

Una vez conozcas este dato incluye en tu descripción que tipo de negocios sería ideal desarrollar desde esa ubicación o edificio de oficinas.

Si vendes locales y oficinas nuevas, utiliza las especificaciones técnicas o memoria de calidades en la descripción. Extrae lo importante e inclúyelo en la descripción.

Elementos en la descripción de UN Local Comercial.

**Título:** con palabra clave.

**Subtítulo:** descripción 50- 10<sup>º</sup> palabras.

### **CARACTERÍSTICAS GENERALES**

Superficie total

Diáfana: Sí/No

Aparcamientos:

### **LA ZONA DE...**

#### **EL EDIFICIO (nombre)**

Este dato es importante, por favor incluirlo.

#### **EL LOCAL COMERCIAL**

Indicar aquí los metros cuadrados totales y el largo por el ancho. Incluye todos los datos que tengas sobre el local. Si tiene escaparate, indicar los metros de escaparate y la altura.

#### **NEGOCIOS IDEALES EN ESTA ZONA**

Indica cuales y por qué.

#### **ESTE LOCAL COMERCIAL ES ESPECIAL POR...**

Indicar por qué es especial. Piensa en cómo se ahorra dinero un empresario alquilando o comparado este local. Piensa en flujo de personas, en trabajar en un ambiente agradable y piensa también en los inversores que pueden comprarlo para alquilar. Cierra la descripción con una clara llamada a la acción y tus datos de contacto.

## Descripción de Parcelas de Terreno

Con respecto a las parcelas de terreno, incluso las agrícolas, 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, 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**. Aquí está la clave. 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 unas 2 semanas en describir una parcela y su “oportunidad de negocio” y han podido vender sus parcelas de terreno en menos de 3 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 adecuada fue la clave de que algunos empresarios e inversores se interesaran por ella y solicitaran más información.

### El Dossier Informativo

Para poder ser capaz de describir un terreno, primero tienes que confeccionar un Dossier Informativo de ese terreno; ya sea el terreno de 300 m<sup>2</sup> o de 300 hectáreas. Sin tener el dossier informativo es muy difícil describir una parcela de terreno. Es necesario invertir tiempo en crear ese dossier informativo para saber lo que debes incluir en cada una de los apartados de tu descripción.

Los apartados que se deben incluir en toda descripción de un terreno son:

#### Título

#### Subtítulo:

#### LA ZONA DE... (nombre)

#### CARACTERÍSTICAS FÍSICAS

## **CARACTERÍSTICAS LEGALES**

## **CARACTERÍSTICAS FINANCIERAS**

## **CARACTERÍSTICAS COMERCIALES**

## **ESTE TERRENO/PARCELA ES ESPECIAL PORQUE...**

No es mi intención guardarme información de lo que debe ir en cada uno de los apartados anteriores; es que 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.

El contenido de cada apartado anterior depende mucho del tipo de parcela y todo tiene que ver con la confección del mencionado Dossier Informativo.

Además, existen 3 factores que influyen directamente en que se pueda vender una parcela de terreno independientemente de que la descripción sea memorable o mediocre. Estos factores son.

- 1.- La situación actual del propietario del terreno. La causa de que un terreno se venda o no tiene mucho que ver con la actitud del propietario o propietarios.
- 2.- Los medios que se deben utilizar para vender un terreno. Hay medios específicos y estrategias ya probadas para vender rápido un terreno.
- 3.- Saber poner el precio a un terreno y saber defender el precio de ese terreno.

Si estas interesado en vender una parcela de terreno te recomiendo que entres en este enlace y descargues este Manual sobre **[“Cómo Vender una Parcela de Terreno”](#)**. Este Manual viene acompañado de varios videos y de tablas de Excel que te serán de gran ayuda.

En este Manual también encontrarás ejemplos reales ya utilizaos con éxito de descripciones, emails de contacto y de cómo poner un anuncio “memorable” para la venta de un terreno en diferentes medios

Entra en el enlace: **[MANUAL : “Cómo Vender una Parcela de Terreno”](#)**.

# Los 2 Principios Más Importantes del Copywriting Inmobiliario

---

Antes de ponerte algunos ejemplos sobre como describir inmuebles me gustaría facilitarte los 2 principios que siempre debes seguir al redactar tus descripciones.

## 1.- Beneficios Vs Características

El éxito para conseguir descripciones atractivas está en dirigir tus esfuerzos en transmitir adecuadamente algún beneficio de cada una de las partes del inmueble, de algunas de ellas o de todo el inmueble. Esto lo conseguirás convirtiendo algunas características en beneficios.

Un ejemplo para describir productos con éxito utilizando técnicas de copywriting:

**Característica:** la terraza tiene 15 metros cuadrados.

**Beneficio:** con suficiente espacio para una mesa y 4 sillas y poder disfrutar de un desayuno al aire libre en tranquilidad y hermosas vistas.

Estos pueden ser algunos posibles beneficios: tranquilidad; seguridad; cerca de todo; confort; ahorro (tiempo y dinero); vida familiar, ganar salud, ser querido, ganar tiempo en ocio, ganar estatus social; aumentar la autoestima...

Recuerda siempre que lo importante no es el inmueble en sí, sino las necesidades y expectativas que cubre.

Los beneficios de un inmueble venden emociones que son los estímulos más poderosos que existen. Consigue que la persona leyendo la descripción visualice su vida en ese inmueble desde un nuevo enfoque, mucho más satisfactorio, gracias a tu descripción.

A la hora de decidir la compra de la vivienda los sentimientos pesan mucho. Esto es así sobre todo cuando se trata de formar un hogar. Por eso es

importante que el lector capte que ese lugar puede ser suyo y que en ese lugar puede disfrutar y tener un nuevo modo de vida.

Por eso utiliza palabras que describan los beneficios de la vivienda de manera emocional para que el cliente se imagine viviendo en ella. Dile qué va a conseguir si compra tu vivienda o vive en ella.

## **2.- Conoce a tu Audiencia**

El inmueble que vendes no puede satisfacer a todo el mundo que tenga dinero para comprarlo y esté buscando un inmueble en esa zona.

Piensa siempre que tu inmueble es la solución ideal **sólo** para un determinado tipo de comprador. Por lo tanto, define a tu cliente ideal: aquel al cual tu inmueble le va a resolver un problema.

Conocer a tu audiencia te otorga una ventaja frente a tu competencia, ya que pocas se ocupan de saber quién puede ser el comprador ideal para ese inmueble.

Si sabes lo que tienden a pensar y sientes tus compradores ideales, tus descripciones destacarán porque habrás incluido “algo” que es lo que busca tu público objetivo.

Responde a estas 5 preguntas antes de describir tu inmueble y te sorprenderán algunas de las respuestas que consigues y sabrás y dirigir tus descripciones directamente al corazón de tu cliente.

1. ¿Quién puede comprar precisamente este inmueble?
2. ¿Por qué compraría precisamente este inmueble?
3. ¿Dónde vive actualmente la persona que precisamente le gustaría y puede comprar este inmueble?
4. ¿Qué cantidad de hipoteca necesitaría para comprar este inmueble?
5. ¿Qué cantidad de ahorros debería tener la persona que comprara este inmueble?

Nadie está interesado en tu agencia inmobiliaria o en ti. A tus clientes les importa un comino lo que haces, ellos únicamente quieren solucionar sus problemas. Enfócate en ello.

Las personas estamos interesados en nosotros mismos por lo que tu función es hacer que tu cliente perciba claramente cómo vas a ayudarlo. Tu

cliente en realidad no busca comprar un inmueble; sino comprar una solución.

## EJEMPLO n.º.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 m<sup>2</sup> 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 GENERALES

Superficie: 163 m<sup>2</sup>

Dormitorios: 3 (2 con vista a terraza)

Edificio: 2ª planta Baños: 2 + 1 aseo

Terraza: 15 m<sup>2</sup> aprox. Garaje: Si (2 plazas)

Cocina: totalmente Equipada Calificación Energética: Sí

#### LA ZONA DE ALCOBENDAS

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.

#### EL 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 m<sup>2</sup> 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.

### **LOS DORMITORIOS**

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

**El dormitorio principal** tiene unos 18 m<sup>2</sup> 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 uno de los beneficios de este dormitorio. El sueño de toda mujer. Este dormitorio cuenta con su propio baño independiente con jacuzzi.

**El 2º dormitorio** tiene aproximadamente 11 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> 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.

### **EL 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 trastero o cuarto en este sótano de unos 4 m<sup>2</sup> para almacenar o guardar objetos personales.

### **ESTE PISO ES ESPECIAL POR...**

... sus calidades, por su ubicación, por su diseño y por su precio este piso es una verdadera oportunidad. ¡Lo que usted podría conseguir amueblando y decorando este hermoso, 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](mailto: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 no se lee? Puede que no; pero seguro que se escanea, se lee parte del texto y genera mucha más confianza que un texto más corto. 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:** Piso en El Campello - Alicante

**Subtítulo:** Amplio piso en El Campello de 94 m<sup>2</sup> con una enorme terraza de 20 m<sup>2</sup>, ubicado en el tranquilo municipio costero de El Campello frente al parque Central, con fácil acceso a cualquier lugar y el tranvía en la misma puerta. Para más información llamar a Helena en el 123.456.789.

#### **CARACTERÍSTICAS GENERALES**

- Superficie: 74 m<sup>2</sup>
- Terraza: 20 m<sup>2</sup>
- Cocina: Totalmente equipada
- Dormitorios: 2
- Baños: 2
- Garaje: 1 plaza
- Seguridad: Si, las 24 horas

#### **LA ZONA DE EL CAMPELLO**

El Campello es un municipio costero de Alicante de unos 27 habitantes en la provincia de Alicante. Muy bien comunicado con la ciudad de Alicante con el Tram Metropolitano de Alicante.

La zona del Parque Central donde se encuentra este cómodo piso es un lugar privilegiado donde vivir todo el año. Con todos los servicios a su alrededor y a unos minutos andando del centro del pueblo y de las playas. Con lo mejor de la ciudad, pero en una tranquila zona residencial y familiar.

Este luminoso piso está ubicado junto al parque de 35.000 m<sup>2</sup> con zonas ajardinadas y áreas deportivas. Frente a la estación del TRAM (tranvía). A un paso de hipermercados, colegios, centro de salud y de todos los servicios. El aeropuerto de Alicante se encuentra a sólo 20 min.

Esta próximo al puerto; al antiguo barrio de pescadores; a la playa de El Campello, con arena dorada y que discurre paralela al paseo marítimo. Una zona que ofrece seguridad y sobre todo un ambiente familiar.

El Camello tiene de todo lo que puedas necesitar, zonas de ocio, centros comerciales, tiendas y supermercados, centro de salud, colegios para tus hijos, centros deportivos, el Club Náutico Campello y a 10 minutos Bonalba Golf Resort. El Hospital Universitario de San Juan de Alicante se encuentra a sólo 10 minutos y el Aeropuerto de Alicante a sólo 20 minutos.

## **LA URBANIZACIÓN**

Este hermoso piso se encuentra en el Residencial los Abedules 3, el cual cuenta con piscina exterior, club social, zona de juegos infantiles, parking, lavadero para bicicletas y solárium con hamacas.

Dispone además de un circuito cerrado de vigilancia en acceso y zonas comunes. Control de riego automático para los jardines de la urbanización. El acceso a la urbanización se controla con video portero, cámara y pantalla a color y cámaras de vigilancia.

Esta urbanización consta de 2 edificios: el Edificio A y el Edificio B. Este amplio y luminoso piso se encuentra en el edificio A.

## **EL EDIFICIO A**

El Edificio A cuenta con 9 plantas y 3 viviendas por cada planta. Este bonito y luminoso piso está ubicado en la planta 7<sup>a</sup> con terraza privada y vistas al mar.. El edificio está muy bien gestionado por la prestigiosa constructora MAISAR.

El edificio dispone de 2 ascensores de máxima calificación energética. Los zaguanes de entrada del edificio están decorados con materiales nobles en consonancia con el diseño del conjunto.

Se han instalado detectores automáticos de presencia para la iluminación de las zonas comunes, tales como garaje, portal y escalera.

Asimismo, Se controla el acceso a la urbanización con video portero, cámara y pantalla a color y cámaras de vigilancia .

### **LA COCINA**

Esta cocina americana abierta al salón tiene 7 m<sup>2</sup>, horno, lavavajillas, vitro cerámica con campana con salida individual de humo hasta cubierta, lavadora y secadora y frigorífico ancho, todo de marca Balay de gran calidad.

Una cocina con gran capacidad y espacio para guardar todo tipo de utensilios, iluminada por debajo del mobiliario alto mediante luces leds, además de las luces leds del techo del que dispone toda la casa

### **LA TERRAZA**

Esta gran terraza tiene nada más y nada menos que 20 m<sup>2</sup> y se accede desde el salón comedor. Cuenta con espacio suficiente para poner mesa y ocho sillas además de algunas plantas y otros. Lo mejor de la terraza, son como no, las vistas y el espacio que tiene, lo que te permite hacer vida fuera de casa a solo dos pasos del salón. Solo hará falta que accedas a esta terraza para enamorarte completamente de este piso en El Campello.

### **LOS DORMITORIOS**

**El dormitorio principal** tiene unos 12 m<sup>2</sup> con un ventanal con vista a la terraza privada para aprovechar al máximo la luz exterior y con un amplio armario empotrado, de puertas correderas. Desde la habitación se accede a baño en suite con más de 4 m<sup>2</sup>. Columna con ducha regulable en altura, sanitarios y alicatados de gran calidad.

**El Segundo Dormitorio** tiene de unos 11 m<sup>2</sup> y con espacios para 1 cama doble o bien dos individuales, con ventanas de doble acristalamiento y vistas a la gran terraza que tiene este piso. También cuenta con un profundo armario empotrado de puerta corredera de banco mate. A la salida del dormitorio se encuentra el salón comedor y el camino hacia la terraza.

Los dos dormitorios al igual que en toda la casa, cuentan con persianas automáticas, desde luego el descanso está asegurado!!

### **LOS BAÑOS**

Baños amplios de 4,5 y 4,3 m con sanitarios de porcelana vitrificada de color blanco de la marca Roca. Griferías mono mando y con inodoros con sistema de doble descarga para el ahorro de agua.

Se dispone de agua caliente mediante termo eléctrico con apoyo de paneles solares en cubierta. Ambos baños cuentan con extracción de aire viciado.

### **EL SALÓN COMEDOR**

El salón comedor consta de espacio para dos sofás, mueble para biblioteca y televisor de grandes dimensiones y espacio para poner una mesa de comedor con 6 sillas. Tiene un gran ventanal con persianas automáticas donde puedes salir a la terraza.

La cristalera de paso del salón a la terraza dispone de sistemas de apertura corredero elevable con doble acristalamiento y cámara.

### **EL RESTO DE LA VIVIENDA**

Pensando en su confort se ha instalado tabiquería con aislamiento termo acústico de la mejor calidad en las divisiones interiores y en la separación de viviendas.

Todos los armarios empotrados están forrados interiormente y cuentan con cajonera balda y barra para colgar.

La carpintería exterior es de PVC. Las ventanas y las puertas de salida a la terraza de los dormitorios son abatibles con triple acristalamiento. Las persianas son motorizadas y con aislamiento térmico y acústico.

Con el objetivo de conseguir máximo confort en este piso se ha instalado un equipo de climatización de aire acondicionado y bomba de calor de alta eficiencia. Este piso tiene una ventilación continua de aire fresco con sistema de recuperación de calor de alta eficiencia energética. Un amplio piso construido con materiales de calidad, buen diseño, pensando en el ahorro energético en el confort y en su salud.

La instalación de comunicaciones de este piso cuenta con antena TV, antena parabólica digital y FM. Además este piso cuenta con pre instalación para

disponer de los nuevos servicios de telecomunicaciones por cable con tomas en el salón, cocina y dormitorios.

La puerta de acceso a este piso es acorazada lo que le garantiza la seguridad.

### **EL GARAJE**

Este piso incluye 1 plaza de garaje y un trastero en el subterráneo del edificio. La puerta de acceso de vehículos al garaje es automática con sistema de apertura con mando a distancia.

Tiene instalación de protección contra incendios: ventilación forzada, extintores y bocas de incendio equipadas.

### **ESTE APARTAMENTO ES ESPECIAL POR...**

... su enorme terraza con vistas al mar y por estar ubicado a sólo 5 minutos andando del puerto y a 2 min del tranvía. El equipamiento y el lujo que trae incluido este piso en Campello es admirable. También es especial por el espacio y la calidad en todos sus materiales, mamparas de baño, electrodomésticos y toda la iluminación led que vienen incluidos en el increíble precio de sólo €190.000.

Un piso con un exclusivo ambiente en muy cerca de las mejores playas del Mar Mediterráneo. Necesitas visitar este bonito piso! Si buscas algo nuevo, de calidad, confortable, frente a la playa y además a un precio asequible, este es el piso que estás buscando.

Llama ahora y compruébalo. Te enseñamos este piso y toda la zona sin compromiso alguno. Llama ahora a Francisco en el +34 665 803 776. Si lo deseas puedes enviarnos un email [francisco@misitioweb.com](mailto:francisco@misitioweb.com)

NOTA: Este apartamento estuvo anunciado en 7 portales inmobiliarios en España sólo durante 5 semanas. Se obtuvieron 13 llamadas y 3 visitas en ese tiempo. Se vendió, (= firma ante notario), en 7 semanas.



## EJEMPLO n.º.3

### DESCRIPCIÓN DE VIVIENDA

**Título:** Apartamento en Isla Contadora

**Subtítulo:** Precioso apartamento en la isla Contadora de 182 m<sup>2</sup> 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

*NOTA: en este caso no se incluyeron las características generales por el diseño de la página e aterrizaje que los incluía a la derecha.*

#### LA ZONA – LA ISLA CONTADORA

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 km<sup>2</sup> 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 comfortable 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.

## **EL 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 m<sup>2</sup> 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. Este edificio 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.

## LA 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.*

## LAS 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 m<sup>2</sup> 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.

## LOS 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.

### **EL DESVÁN O DEPÓSITO.**

El apartamento también cuenta con un trastero, desván o depósito de unos 25m<sup>2</sup> 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 llevárselo consigo.

### **ESTE APARTAMENTO ES ESPECIAL 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](mailto: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.4**

### **DESCRIPCIÓN NAVE INDUSTRIAL O BODEGA**

**Título1:** Bodega en Parque Industrial Las Américas

**Título2:** Bodega en Panamá.

*NOTA: Se utilizaron 2 títulos para promocionar esta bodega en diferentes medios y llegar a empresa y empresarios a nivel internacional. Esta bodega también se promocionó en inglés en los estado s 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 oro empresario Panameño que también estaba interesado en comprar la bodega.

**Subtítulo 1:** Esta Bodega en Panamá , en Parque Industrial Zona Norte de 957 m<sup>2</sup> en un área total de terreno de 1.700 m<sup>2</sup>. Muy bien ubicada y a un precio de \$1.260.000 dólares. Muy buen acceso, buena construcción, muy buena seguridad y escaso mantenimiento.

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](mailto:minombre@miempresa.com)

#### **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 mts<sup>2</sup>, 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.

### **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 m<sup>2</sup>.

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. Andenes con capacidad para cargar o descargar simultáneamente un mínimo de cuatro (4) camiones tipo *tractomulas*.

**MEZANINE.** Tiene 230 m<sup>2</sup> 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.** Tiene 2 Sanitarios, 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./cm<sup>2</sup>, de 15cm espesor, armado con acero de refuerzo, garantizando una capacidad de carga igual a 3.000 Kg. x M<sup>2</sup>.

**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, 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.

### **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.

**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**

... 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](mailto:minombre@miempresa.com) Para saber más sobre nosotros, por favor, visitar el sitio web en: [www.miempresa.com](http://www.miempresa.com)

*Nota: Si deseas tener de descripciones de viviendas, bodegas, oficinas y locales, te recomiendo que accedas a alguno de mis cursos inmobiliarios online.*

*Durante los cursos te ayudaré a confeccionar mejores descripciones para tus inmuebles.*



# Cómo Redactar Anuncios Inmobiliarios

---

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

¿Sabes **a la velocidad** que una persona lee los anuncios por palabras o clasificados? A 10.000 por hora. Puede que los 3 primeros minutos lea despacio; que lea con atención 3 o 4 anuncios, pero no más. Y esto lo hace cada vez que cambia a un portal inmobiliario o sitio de clasificados

Poor tanto, 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 tu anuncios como te exponemos aquí, tendrás muchas más posibilidades de generar solicitudes de información de calidad. Tú lo que quieres es que te contacten personas realmente interesadas. Las personas con este perfil se sienten atraídas por anuncios bien estructurados que les “toca la fibra” de alguna manera.

Mis alumnos han aprendido a redactar anuncios utilizando las reglas de Copywriting Inmobiliario y algunos se han quedado sorprendidos por el resultado. Ahora ya no les preocupa invertir un par de horas si es necesario en redactar 1 o 2 anuncios para un determinado inmueble. Han experimentado que el esfuerzo merece la pena.

Cuanto mejor es el anuncio; mejores llamadas consiguen. Comprobarás que un “buen anuncio” te genera muchos más contactos; sino contactos de calidad. ¿Cuántos contactos a la semana? Eso depende de tu estrategia de publicación.

Algunos de mis alumnos, (los más espabilados y los que tiene un deseo ansioso de ganar) siguen mis indicaciones y mi estrategia de publicación y mantienen online alrededor de 500 anuncios clasificados bien redactados en todo momento.

¿Cómo lo hacen? Esto no tiene ciencia. Seleccionan sus 10 mejores inmuebles. Crean una buena descripción para cada uno de esos inmuebles en su sitio web. Le asignan a cada inmueble una página de aterrizaje.

Luego a partir de esas descripciones redacta siempre 2 anuncios similares con diferente titular y un texto ligeramente diferente.

Seguidamente seleccionan entre 50 y 70 anuncios de clasificados y portales inmobiliarios dependiendo del país donde se encuentran y comienzan a publicar A MANO cada uno de los anuncios que han redactado.

Primero publican los 10 primeros anuncios que redactaron para los inmuebles seleccionados en cada uno de los portales y clasificados seleccionados y cuando terminan de publicar en todos comienzan otra vez a publicar los segundos anuncios que redactaron en todos los sitios.

Si haces números te dará cuenta que 10 inmuebles x 2 anuncios x 50 sitios = 500 anuncios publicados online.

Una vez publicados, lo que hacen es subir otros anuncios de otros inmuebles en todos los clasificados, labor mucho más rápida y fácil.

Tengo alumnos en México que mantienen publicados más de 800 anuncios en todo momento. Anuncios bien redactados siguiendo los principios del Copywriting Inmobiliario.

Como podrás comprender, a estos agentes inmobiliarios no les falta solicitudes de información cada día y cierran ventas todas los meses. A veces hasta 3 ventas al mes.

### **UNA NOTA IMPORTANTE**

Es normal que habiendo invertido tiempo y esfuerzo en describir un inmueble se quiera publicar esta descripción o parte de ella en los portales y en los clasificados. Esto es un grave error.

Las descripciones sólo deben aparecer en las páginas de aterrizaje de tu sitio web. Para atraer clientes a tu sitio web y en consecuencia a tus páginas de aterrizaje necesita redactar anuncios. No intent4es reinventar la rueda, porque una descripción en un portal o clasificado, (aunque te

permita publicar todo el texto de la descripción), no tiene el mismo efecto que un anuncio “memorable. Analicemos por qué.

Cando una persona está buscando un inmueble online al comenzar su búsqueda el buscador le proporciona muchos sitios web de clasificados y portales. Eso produce un efecto psicológico, (que sufrimos todos), de querer comprobar todos y cada una de los resultados de nuestra búsqueda. Esto significa ir saltando de portal / clasificado en portal / clasificado. Es como si un niño quiera no perder la oportunidad de comerse todos los pasteles que le ofrecen de forma gratuita.

Esta actitud psicológica es lo que hace que las personas leamos rápido los anuncios clasificados y comprobemos rápidamente aquellos que no interesan porque queremos buscar en otro y en otro portal / clasificado a ver si encontramos lo que realmente estamos buscando. Así es como nos comportamos todos online.

Sabiendo que esta es la tendencia de búsqueda y absorción de información de nuestros potenciales clientes, les ofrecemos anuncios cortos e impactantes para generar “el contacto”.

En estos momentos lo que el potencial cliente necesita es una síntesis del inmueble. Necesita emoción y sentir entusiasmo y nosotros se lo damos con un anuncio “memorable”. En estos momentos su mente no está preparada para leer una descripción rápida. Sabe que hay más sitios que debe comprobar y tiene tiempo.

Una vez el cliente se pone en contacto contigo su situación mental es diferente y es el momento apropiado para ofrecerle una descripción bien estructurada del inmueble. Ahora el cliente sí puede absorber toda esta información porque tiene tiempo y predisposición en hacerlo.

En resumen, crea 2 anuncios de cada inmueble para publicar online y nunca utilices las descripciones como anuncios.

### **PARTES DE UN ANUNCIO INMOBILIARIO “MEMORABLE”**

De forma resumida, un anuncio se divide en 3 grandes partes:

- 1.- El titular del anuncio
- 2.- el texto del anuncio
- 3.- Las imágenes que acompañan el anuncio

El objetivo de un titular es siempre vender el texto. Es decir, que el lector lea el texto.

El objetivo de un texto es siempre generar “un contacto”.

El objetivo de las imágenes es reforzar el contenido del texto.

Tratemos brevemente cómo debes tratar cada una de estas partes antes de darte ejemplos de los anuncios que han generado muchas solicitudes de información a mis alumnos.

## **Títulos para Anuncios de Inmuebles**

Recordemos lo que tiene que decir uno de los Copywriters más famosos.

*“En promedio, la gente lee 5 veces más el titular que el resto del anuncio. Por lo tanto si el titular no vende tu producto, has malgastado el 90% de tu dinero.”*

David Ogilvy

En otras palabras, el titular es el “anuncio de tu anuncio.”

La gente tiende a decidirse a leer a través del titular. Si el titular es atractivo, comienzan a leer; de lo contrario, continúan buscando. Esto es válido para anuncios, artículos, editoriales, etc. El proceso de “aceptar la invitación” es exactamente el mismo para cualquier lector.

Cuando alguien empieza a leer el anuncio de tu inmueble es porque en principio está interesado en ese preciso inmueble en esa zona. De modo que con un poco de habilidad y la oferta correcta, es casi seguro que consigas “un contrato”.

Esto implica que el propósito principal del titular es “atraer” a la gente interesada a que lea el texto de tu anuncio. En tu titular, no debes apelar a todo el mundo, sino enfocar tu anuncio al sector del mercado adecuado para tu inmueble.

Los titulares que más llaman la atención son los que responden a la pregunta que todos los lectores tienen en su mente, “¿Qué hay en esto para mí?”.

Acuérdate que todos somos egocéntricos. Por lo tanto, tus clientes no están interesados en tus preocupaciones o tus ganancias, sino en las tuyas y en cómo tu inmueble pueda ser el puente entre donde se encuentran y adonde quieren llegar.

Para redactar un titular efectivo debes seguir estas 4 reglas y ponerle mucha creatividad.

- 1.- Selecciona el beneficio principal de tu inmueble y úsalo en tu titular.
- 2.- NO ESCRIBAS TODO TU TITULAR EN MAYÚSCULAS, PORQUE ES MAS DIFÍCIL DE LEER;
- 3.- Usa “comillas”. Está demostrado que incrementan la lectura de los anuncios
- 4.- Utiliza un lenguaje simple y que apele a los sentimientos.

Recuerda que tu inmueble puede ser exactamente el inmueble que alguien está buscando... pero nunca lo sabrá si el titular no se los dice.

Seguidamente te incluyo algunos ejemplos de titulares que han utilizado mis alumnos para conseguir solicitudes de calidad.

*¡Calidad de Vida en este bonito apartamento!  
¡Aquí Tienes el Apartamento que Buscas!  
Apartamento en La Granja que Necesita Ver.*

*¡Una Casa para Ser Feliz! ¡Ya lo Verás!  
¿Busca una Casa en la zona de San Francisco?*

*Acogedora Casa en el noroeste de Vélez  
¿Cansado de Buscar el Apartamento Ideal?*

*Y de repente aparece este apartamento a la venta. ¡Chachan!  
Pura paz, tranquilidad y felicidad por solo \$236.000.  
Si tuviera el dinero la compraría yo*

*Ahhh! ¿Por qué no encontré esta casa antes de comprar la mía?  
3 razones por las que te gustará este piso  
4 diferencias que no tiene otra casa*

***¡Al Vecino ni Agua! Porque no Tendrás Vecinos.***

Tendrás una casa rodeada de espeso bosque con moradores de 2 y 4 patas colindantes a sólo 50 metros. Nada de vecinos puerta con puerta en esta mansión de 570 m<sup>2</sup> de todo lujo que podrás adaptar a tu personalidad gusto y circunstancia. (bueno y a la de tu marido también). Cuenta con....

*¿Quieres un Apartamento Realmente Bonito*

*Noches de ensueño en este piso.*

*¿Trabajas desde Casa? Pues Trabaja al lado de la Playa.*

*¿Quieres una Casa que Diga Quién Eres? ¡Esta es!*

*Donde Viven los Millonarios por... un puñado de dólares.*

*Para los que Saben que lo Bueno Cuesta... menos de un Riñón.*

*Con esta Casa Siempre serás una GANADORA.*

*Esta casa tiene todo lo que te gustaría y Más que no sabes todavía que te va a gustar.*

*25% Más Barata que cualquier villa en la zona.*

## **Texto para Anuncios de Inmuebles**

El objetivo el texto de tu anuncio NO es vender el inmueble; sino vender “el contacto”; es decir, la llamada de teléfono o envío de email. Una vez recibas ese contacto es cuando enviarás a la persona interesada a tu página de aterrizaje donde encontrará toda la información necesaria sobre el inmueble.

Para vender “el contacto”, con tu texto tienes que generar curiosidad, interés y un deseo de “saber más”. Debes pelar a las emociones. Explica a los posibles compradores lo que puede aportarles ese inmueble: tranquilidad, seguridad, confort, ahorro, vida familiar, cerca de vías de comunicación, mejor ambiente laboral...

Desafortunadamente, muchos anuncios de inmuebles malgastan cantidades de dinero, pues están hechos para complacer al agente inmobiliario o a la inmobiliaria. Estos anuncios no toman en cuenta lo que posibles clientes quieren o necesitan.

Veamos cuales son las reglas más importantes que debes seguir en la redacción del texto de tus anuncios.

1. En el texto de tu anuncio tienes que decirle a la persona que lee los beneficios que tiene tu inmueble con claridad, teniendo en cuenta que el espacio del que disponemos es bastante limitado.
2. Explica por qué tu inmueble es mejor o diferente comparado con los demás de su misma clase en la misma zona.
3. Utiliza una característica del inmueble acompañada de uno o dos beneficios
4. Redacta el texto de tu anuncio como si estuvieras escribiendo a una persona en particular. En lugar de decir “ideal para personas que les gusta disfrutar del campo” di “Si le gusta el campo, esto es ideal para ti”
5. No repitas en el texto lo puesto en el título. Aproveche tu espacio al máximo.
6. No abuses de expresiones de reclamo como Ocasión única, extraordinaria oportunidad, la mejor oferta, etc... salvo que sean ciertas. Utiliza los adjetivos con cuidado.

### **La Última Frase**

La última frase de tu anuncio es tu última oportunidad para conseguir que el usuario conteste a tu anuncio. Las mejores terminaciones son las que piden al usuario hacer algo y animan a la acción. .

Debes concluir siempre el anuncio con un reclamo a llamar, a visitar la web, la oficina, la casa... Hay que indicar a quien lee el anuncio lo que debe hacer de inmediato. Es el mejor momento para que lo hagan.

Sin duda alguna, el texto perderá parte de su efecto si al final no deces a la persona que está leyendo el anuncio lo que tiene que hacer seguidamente si está interesado.

### **Los Anuncios en Google AdWords y en Facebook**

Las técnicas de copywriting inmobiliario que se utilizan para redactar anuncios que se publican en Google AdWords y en Facebook es un poco diferente. Aquí se debe tener en cuenta los términos y condiciones de publicación de estos medios online.

Y los tutoriales. Tanto Google como Facebook ofrecen unos tutoriales excelentes que te ayudarán a mejorar tus anuncios. Lo triste es que pocos agentes inmobiliarios los leen y comienzan a publicar online como si estuvieran publicando en un periódico o en un portal.

Los agentes inmobiliarios están publicando cada vez más en Google y en Facebook Sólo aquellos que se toman la molestia de leer los tutoriales y de testar sus anuncios, son los que obtiene rentabilidad de sus inversiones.

## Ejemplos de Anuncios Inmobiliarios

***NOTA:** Todos estos anuncios han generado a alguno de mis alumnos más de 10 solicitudes de información en menos de 15 días. Algunos de ellos han generado más de 20 solicitudes en menos de 1 mes. En todos los casos aproximadamente un 70% de las solicitudes han sido de calidad y en un 50% de ese 70% las personas que llamaron compraron un inmueble diferente del que se anunciaba.*

*Se han cambiado los nombres de las zonas y nombres de los agentes y los precios por cuestión de confidencialidad.*

### **Anuncio nº.1- Apartamento en Murcia**

**Título:** ¡Calidad de Vida en este bonito apartamento!

**Texto.**

Confortable apartamento en 3 niveles con 182 m<sup>2</sup>, en zona segura, cercano a centros comerciales y zonas verdes. Zona la Granja, Murcia. Con un precio de €240.000 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 a través de email.

## Anuncio nº.2 - Apartamento en Sevilla, Los Pinos

**Título:** ¡Aquí Tienes el Apartamento en Sevilla que Buscas!

**Texto.**

¿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 m<sup>2</sup> 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 a través de mi email.

## Anuncio nº.3 - Apartamento en Cáceres

**Título:** Apartamento en Cáceres que Necesita Ver.

**Texto.**

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 m<sup>2</sup>. Llame ahora a Sara al 777.888.999 o contácteme a través de mi email.

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

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

**Texto.**

La comodidad en esta casa está garantizada. ¡Lo que disfrutaría usted decorando esta casa a 3 niveles! Con una superficie de 108 m<sup>2</sup> 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 ¡Esta casa es realmente cautivadora!

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

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

**Texto.**

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 m<sup>2</sup> 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.

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

**Título:** Acogedora Casa en el noroeste de Vélez

**Texto.**

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 m<sup>2</sup> 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 oficinas 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.

## Anuncio nº.7 - Apartamento en Torre vieja

**Título:** ¿Buscas un Apartamento en Torre vieja para ser Feliz? Aquí lo Tienes.

**Texto.**

Lo mejor que tiene este apartamento es el precio. Sólo €134.000 por 117 m<sup>2</sup>, en un complejo seguro y confortable con piscina comunitaria, 2 terrazas y a escasos minutos de todo.

Este amplio y luminoso apartamento está ubicado en Residencial Oasis Beach. Tiene 2 dormitorios, 2 baños y salón comedor con acceso directo a las 2 terrazas y aun porche de 10 metros. Cocina totalmente equipada y estilo americano abierta hacia el salón.

Un apartamento sorprendente y deseable en un lugar único por su tranquilidad y seguridad. ¿Quieres más? Una calidad de construcción excelente y con vista la piscina comunitaria.

Llama ahora para enviarte más información o para concertar una visita. Cuando la veas te vas a enamorar de ella. Llama ahora a Felipe en el +34 665 803 777. Si lo deseas puedes enviarnos un email .

## Anuncio nº.8 - Apartamento en Torrevieja (II)

**Título:** ¿Estás de broma? ¿Un apartamento en Torrevieja por Cuánto?

**Texto.**

Pues, sí. Por sólo €134.000 seguro complejo Residencial Oasis Beach en la zona de Torrevieja- Orihuela. Puedes estar seguro; nada mejor a este precio. ¡Este apartamento lo tiene todo! Un cocina amplia y luminosa que se une a un comfortable salón que da directamente a una terraza, porche de 10 m<sup>2</sup> y lugar para barbacoa. Imagina las noches de verano en este apartamento con tus amigos.

Este bonito apartamento de 117 m<sup>2</sup>, se encuentra en la planta baja de un edificio de 2 viviendas. Tiene 2 dormitorios, 2 baños y un salón comedor que da directamente a 2 terrazas y a un porche de 10 m<sup>2</sup>. Se incluye un espacio de parking privado el subterráneo del complejo.

No te va a faltar espacio en este apartamento para pasar tus días de descanso dentro y fuera de ella todo el día y casi toda la noche. Piscina comunitaria, sala de juego para los niños. La cocina es moderna y totalmente equipada tipo americano abierta hacia el salón.

En este complejo residencial Oasis Beach en Torrevieja tendrás, tranquilidad, seguridad y fácil acceso a donde quieras.

Llama ahora para enviarte más información o para concertar una visita. Cuando la veas te vas a enamorar de ella. Llama ahora a Felipe en el +34 665 803 777. Si lo deseas puedes enviarnos un email.

## Anuncio nº.9 - Apartamento en La Morada

**Título:** ¿Estás de Broma? ¿Una casa en La Morada.... por cuánto?

**Texto.**

Con un precio de sólo \$780.000.000 esta casa de 316 m<sup>2</sup> en una parcela de 3.200 m<sup>2</sup> es increíblemente atractiva. Es una casa elegante, exclusiva, única.

Una casa campestre de 3 dormitorios, (el principal de 24 m<sup>2</sup> y baño integrado y con un pequeño jardín. Sí con jardín); con una cocina amplia, luminosa y de excelente diseño. ¡Tienes que ver esta cocina! No le falta nada.

Toda la casa es una joya: el salón, el comedor, los baños, los pisos, Los ventanales, la zona de oficinas, los pisos... pura distinción.

Esta casa es todo bienestar y exquisita con unos acabados y equipamientos de lujo. Y además bien conservada.

¿El exterior? ¡Wow! Aquí hablamos de espacio, amplitud, extensión. Piscina, árboles frutales, flores y plantas por doquier, barbacoa, columpios, fuente de agua. Una zona verde que relaja, reconforta y ofrece multitud de opciones s quien le gusta la jardinería.

Suficientes aparcaderos para 8 vehículos y una privacidad garantizada por su sistema de seguridad y muro alrededor.

Si buscas lo mejor; esto es lo mejor. ¡Compruébalo! Puedes estar seguro; nada mejor a este precio. Llama ahora a Lilian en el 350.727.4013 para una visita sin compromiso. ¿Todavía leyendo? ¡Llama ya!

## **Anuncio nº.10 – Town Houses en Venta (III)**

**Título:** ¿Buscas una Casa en Clayton?

**Texto**

Buena oportunidad para hacerse con una casa de más de 300 metros a un precio inferior al mercado. Esta Townhouse en Clayton lo supera a todos en precio, ubicación y en las posibilidades que le ofrece comprar bajo construcción para decorar y crear un propio hogar bonito, acogedor y agradable.

Este espacioso Townhouse de 357 m<sup>2</sup> tiene 3 niveles con un atractivo precio de \$784,611.00. Una oportunidad que no debería dejar pasar. Una cocina increíble, una terraza amplia en el último nivel con Jacuzzi, área de barbacoa y 3 habitaciones.

Además cuenta en la zona colegios de alto nivel, zona de ocio y todo rodeado de zona verde. Sea una de las primeras en visitar el proyecto. Llámeme ahora para concertar una visita. Mi nombre es Valerie en el 123.123.123. Si lo deseas me puedes contactar por email.

## Anuncio nº.11 - Venta de Townhouses en Clayton (III)

**Título:** Acogedor Townhouse en la Zona Verde de Clayton. Bajo Construcción.

**Texto.**

Un Townhouse con un precio realmente increíble, ya que está bajo construcción. Esta zona tiene sus beneficios ya que está a unos pasos del Canal de Panamá y del Centro comercial más grande de la Ciudad “Albrook Mall” donde empieza la primera línea del Metro de Panamá. En su oferta educativa están los Colegios de Alto Nivel. El área total es de 357 m<sup>2</sup> y tiene un precio de \$784,611.00.

Su familia disfrutará de una zona con canchas de deporte sintéticas, un hermoso parque con juegos infantiles. Este Townhouse tiene en su primer nivel: sala, comedor, baño social, cocina abierta, amplia y luminosa.

En el siguiente nivel cuenta con 3 confortables dormitorios, 2 baños y en el tercer nivel terraza con jacuzzi, área de Barbacoa, área de estar con grama artificial. Llámeme ahora para organizar una visita. Mi nombre es Valerie en el 123.123.123. Si lo deseas me puedes contactar también por email.

## Anuncio nº.12 – Inmueble en Benalmádena.

**Título:** ¡Calidad de Vida en este Bonito y Envidiable Ático en Torrequebrada!

**Texto.**

Elegante y exclusivo ático de 127 m<sup>2</sup> en primera línea de playa y con magníficas vistas al mar en Benalmádena en la zona de Torrequebrada

Un ático con una hermosa y cómoda terraza frente al mar en una zona tranquila y segura. Las calidades de construcción de este ático son de 1<sup>a</sup> calidad y consta de una amplio salón con salida a la terraza y 3 dormitorios. El precio de sólo €430.000 euros los vale hasta el último céntimo. Nada mejor a este precio en esta zona.

¿Quieres más? Este ático viene con un solárium privado de 130 metros en la planta superior donde puedes instalar una pérgola cerrada. Un maravilloso ático para mejorar tu calidad de vida.

Si buscas lo mejor; esto es lo mejor. Llama y compruébalo. Sabes lo que va a pasar? Vas a venir a visitarlo, lo vas a inspeccionar, te robará el corazón y lo vas a comprar. Llama ahora a Estrella al +34.686.686.686

## **Anuncio nº.13 – Inmueble en Torrevieja**

**Título:** ¡Buenas Noticias! Ático Exclusivo en Torrevieja Como Hay Pocos!

**Texto**

Ciertamente este ático de 127 m<sup>2</sup> es espectacular, deseable, encantador, amplio, luminoso, ubicado en 1<sup>a</sup> línea de playa con excelentes vistas al mar. La zona es segura y tranquila en una urbanización exclusiva con piscina y jardines. ¡Tienes que ver la cocina de este ático y su terraza. Una terraza donde disfrutarás de muchos momentos agradables. El precio de sólo 200.000 euros hace a este ático una de las mejores oportunidades en estos momentos.

Pero eso no es todo, este bonito y bien ubicado ático cuenta con un solárium privado de 130 metros en la planta superior donde puedes instalar una pérgola cerrada. Este ático no es para todo el mundo. Es un ático cómodo, idóneo, deseable, solicitado y con un gran potencial.

Si buscas lo mejor; esto es lo mejor. Llama y compruébalo. Sabes lo que va a pasar? Vas a venir a visitarlo, lo vas a inspeccionar, te robará el corazón y lo vas a comprar. Llama ahora a Estrella al +34.666.666.666

## **Anuncios para Terrenos**

### **Anuncio nº.14 – Terreno en General Madariaga**

**Título:** “Compra este Campo, Desarróllalo y Ganarás + \$2,5 millones de dólares”.

**Texto:**

Este campo de 173.874 hectáreas te va a poner una sonrisa en tu cara. Está entre General Madariaga y Pinamar y se puede conseguir fácil y rápidamente la licencia para construir un necesitado y apetecido Club de Campo en esta zona.

Puedes construir un mínimo de 60 chacas en un terreno de 10.000 m<sup>2</sup> cada una. Lo que hace especial a este campo es su precio de sólo \$0,80 dólares el

metro cuadrado. Según el análisis de rentabilidad que te hemos preparado, los beneficios que obtendrás antes de impuestos adquiriendo este campo superan los \$2,5 millones de dólares. ¡Y estamos siendo conservadores!

Este campo no tiene cargas o gravámenes y esta en una zona muy solicitada. Se desea vender porque mis hermanos y yo no tenemos interés, (ni el capital), para desarrollarlo.

Hemos preparado este terreno muy bien antes de ofrecerlo y sabemos que el precio es el adecuado para permitir que el nuevo propietario obtenga unos beneficios bastante atractivos. Llámanos y te facilitaremos todo un dossier bien documentado sobre este terreno. Contáctame en el teléfono +54.922.675.675.67. Mi nombre es Andrea Diez.

## **Anuncio nº.15 – Terreno en Santo Tomás de Rivas**

**Título:** “¡Presta Atención! Este Campo es Especial”.

**Texto:**

Es una parcela de 740.774 m<sup>2</sup> con licencia para construir un campo de Golf. Está situada en Santo Tomás de Rivas. Parte de esta parcela linda con la costa y parte con el Parque Nacional de Los Pinos. Las vistas son de lo mejor. El precio es de \$2,20 m<sup>2</sup>. El propietario puede reducir el precio para formar parte del negocio, pero no está dispuesto a ceder todo el terreno para formar sociedad, ya que necesita capitalizarse.

Esta parcela está libre de cargas y tiene todas las licencias en regla. Se puede construir 1 hotel, casa club, un máximo de 6 locales comerciales y un máximo de 247 unidades. Toda esta información la tenemos reflejada en un dossier informativo donde se presenta una estimación muy real de la rentabilidad. De ahí que el dueño desee formar parte del negocio si es posible.

Tanto por tan poco. ¿Quieres tomar una buena decisión? Nosotros te ayudamos a tomarla cuando compruebes todo lo que te ofrece esta parcela.

Somos los representantes en España del dueño de esta parcela. Me puedes contactar en el +34.265.123.123 mi nombre es Ricardo Báez. También puedes contactar a mi compañera Milagros Slater en UK en el +44.071.456.1456 Esta parcela es especial. Cuando compruebes el lugar comprobarás por qué.

## Anuncio nº.16 – Terreno en Juriquilla.

**Título:** ¡Hey! Soy el mejor terreno que veras en Juriquilla.

**Texto.**

¿Te consideras del montón? ¡Entonces **NO** soy para ti! Busco a alguien especial.

Estoy en el fraccionamiento Real de Juriquilla, donde encontrarás canchas de tenis, alberca, muy buenas vistas, tranquilidad y a las zonas ecológicas del Paisano. Tengo un precio increíble de sólo \$780.00,026 MXN pesos. Lo que le reportará una lata plusvalía. Aquí podrás construir la casa de tus sueños y disfrutar de calidad de vida en esta hermosa zona.

Cuento con instalaciones para servicios ocultos y ando buscando alguien especial que aprecie mi ubicación y mi precio. Una bonita familia alegre y feliz que quiera construir y vivir en una casa amplia, iluminada, elegante y única. Yo me lo merezco.

Tengo 300.04 metros cuadrados, estoy en una de las mejores zonas de Querétaro y estoy esperándote. Para más información llama a Artemisa al teléfono 442 474 47 47. ¿Sigues leyendo? ¿A qué esperas? Llama ahora.

## Anuncios para Locales Comerciales

### Anuncio nº.17 - Local en San José.

**Título:** ¿Cansado de buscar el local ideal para tu Negocio? ¡Aquí lo Tienes!

**Texto.**

Tiene 84 m<sup>2</sup> aproximadamente y está ubicado en un 1º piso en el centro comercial de Alma Rosa en el centro de San José. Con un precio de alquiler de sólo RD\$35.000 o US\$760 al mes este local es único en una zona con un gran tráfico de público. No encontrarás nada mejor.

Cuenta con pre-instalación de aire acondicionado, servicio electricidad, servicio de agua, conexión de teléfono, baño interno, pisos en cerámica, excelente iluminación y 2 puertas de acceso. ¡Tienes que verlo YA!

Para más información llama ahora a Jessica en el 829.829.8292. Te lo mostraremos sin compromiso.

## **Anuncio Nº.18 – Local en Santo Domingo**

**Título:** ¡Estás de Broma? ¿Cuándo dices que es el alquiler de ese Local?

**Texto.**

Local de 84 m<sup>2</sup> aproximadamente en el 1<sup>a</sup> piso del centro Comercial Alma Rosa. Una zona con gran tráfico de personas, fácil aparcamiento, ambiente distendido y comercial. Perfecto para su negocio. El alquiler de este local es su mejor característica a sólo RD\$35.000 o US\$760 al mes. Un alquiler inmejorable para esta zona. Vena verlo y compruébalo por ti mismo. Puedes estar seguro; nada mejor a este precio.

Para más información llama ahora a Jessica en el 829.829.8292. Créeme, esto es lo que estás buscando.

## **Anuncio nº.19 – Local en San José (II)**

**Título:** ¿Buscas un Local de unos 600 m<sup>2</sup> para tu Negocio? Mira lo que te ofrecemos.

**Texto.**

Un local bien ubicado en un 1<sup>o</sup> piso en la zona comercial Alma Rosa con mucho flujo de público, de fácil acceso vehicular y pre-instalación de aire acondicionado. Es ideal para un restaurante o para una tienda de ropa, de muebles o similar donde se necesita un gran espacio de exposición.

¡Necesitas verlo para comprobar todas sus ventajas!

El precio del alquiler es inmejorable a RD\$170,000 o US\$3,695. Para más información llame ahora a Jessica en el 829.829.8292. Se lo mostraremos sin compromiso.

## **Anuncio nº.20 – Local en San José (III)**

**Título:** Este local de 600 m<sup>2</sup> es lo que necesita tu negocio.

**Texto.**

Ubicado en el centro comercial Alma Rosa en el 1<sup>o</sup> piso con pre-instalación de aire acondicionado, 4 puertas de acceso, servicio electricidad, cocina de unos 6mts<sup>2</sup> aproximadamente y conexión de teléfono y 3 baños. Alquiler a un precio imbatible en la zona a sólo RD\$170,000 o US\$3,695. ¡Tienes que verlo!

¿Qué tiene de especial este local? Está en una zona con un gran flujo de personas, sobre todo los fines de semana. Fácil y económico de adaptar para

su negocio. Lo tiene todo. Si busca ubicación ideal; esta es la ubicación ideal para altos beneficios. Para más información llame ahora a Jessica en el 829.829.8292.

## **Anuncio nº.21 – Local en San José (IV)**

**Título:** Como este Local de 600 m<sup>2</sup> hay pocos en Santo Domingo. ¡Puede que ninguno!

**Texto.**

¿Crees que exagero? Nada de eso. Para empezar el alquiler es insuperable a sólo RD\$170,000 o US\$3,695. Luego tenemos la zona, ya que está ubicado en el centro comercial Alma Rosa, una zona llena de público y perfecto para su negocio. En un 1º piso con 4 puertas de acceso, con pre-instalación de aire acondicionado, servicio electricidad, cocina de unos 6 m<sup>2</sup> aproximadamente y conexión de teléfono y 3 baños.

El potencial de tu negocio con este local es fantástico. Para más información llame ahora a Jessica en el 829.829.8292 ¡Necesitas verlo!

## **Anuncio para Bodega /Nave Industrial**

### **Anuncio nº.22 – Bodega Norte de Cali**

**Título:** Buenas Noticias! ¡Esta Bodega le Ahorrará Dinero a tu Empresa!

**Texto.**

Excelentemente situada en la zona Norte de Cali, con fácil acceso a todo y a un excelente precio de \$1,60 millones de pesos. ¡Nada mejor a este precio en esa zona!

Esta bodega con 150 m<sup>2</sup> tiene un gran potencial, ya que dispone de una mezzanine / oficina de 25 metros, 2 baños, una doble altura de 6 metros y una estructura de concreto armado. Piso impecable de 210 kg/cm<sup>2</sup>.

Una bodega ideal para el inversor inmobiliario; ya que el potencial de alquiler en esta zona está entre 1,2000 y 1,3000 pesos al mes, suficiente para cubrir los pagos mensuales del préstamo hipotecario.

La bodega esta próxima a la terminal de transporte terrestre, La Torre de Cali importante hotel y centro de negocios, y al centro. ¡Tienes que ver esta

bodega para apreciar su potencial real! Lámame ahora a Cindy Martínez en el 888.888.888.

## **Anuncios para Restaurante**

### **Anuncio nº.23 – Restaurante a la venta (I)**

**Título:**¿Buscas un Restaurante con el Cual Ganar Dinero Rápido? Aquí lo Tienes.

**Texto.**

Totalmente equipado con local de 122 metros. Altamente rentable y eso que solo puedo trabajarlo de jueves a domingo. Ubicado en Mazarrón, Murcia. Demostraré los excelentes beneficios que me ha reportado los últimos 5 años.

El precio de €295. 000 está un 25% por debajo de su valor oficial porque deseo venderlo por motivos familiares. Se incluye local y todo el equipamiento de cocina, comedor, bar, etc. en el precio. Si quieres comenzar tu propio negocio con buen pie este restaurante es para ti. Lláname y te lo demostraré.929.929.929. Mi nombre en Juan Paz.

### **Anuncio nº.24 – Restaurante a la venta (II)**

**Título:** Un Restaurante Altamente Rentable. Aquí te Decimos Por Qué.

**Texto.**

Imagina hacerte con un restaurante con su propio local de 122 m<sup>2</sup> en la ciudad costera de Bolnuevo, Mazarrón, Murcia. Un negocio muy rentable y eso que solo he podido trabajarlo de jueves a domingo. Demostraré los excelentes beneficios que me ha reportado estos últimos 5 años.

El precio de €295. 000 está un 25% por debajo de su valor oficial, porque deseo venderlo por motivos familiares. Se incluye en el precio el local y todo el equipamiento de cocina, comedor, bar, terraza etc. Sé que este restaurante es una oportunidad única para comenzar tu propio negocio con buen pie. Lláname y te lo demostraré. Mi nombre es León García y mi teléfono el 646.649.649

## **Anuncios para Vender tu Servicio Inmobiliario**

### **Anuncio nº.25 - Servicio Inmobiliario (I)**

**Título:** ¿Cansado de Buscar el Apartamento Ideal?

**Texto.**

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 por email.

### **Anuncio nº.26 - Servicio Inmobiliario (II)**

**Título:** ¿No Sabe Cómo Vender Rápido su Vivienda?

**Texto.**

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 por email en [sara@misitioweb.com](mailto:sara@misitioweb.com)

## Anuncio nº.27 - Servicio Inmobiliario (II)

**Título:** Vendemos su Casa Rápido Porque Somos Buenos

**Texto.**

¿Has oído de la agencia en Alicante que vende rápido? Esos somos nosotros. Llama para darnos tu propiedad y pregunta cómo lo hacemos.

Todo lo que nuestro se vende rápido y al mejor precio. Damos soluciones. No promesas. No damos falsas expectativas, ni justificaciones. Nosotros vendemos. Danos tu inmueble y comprobarás que es cierto. Llama a Jesús en el 123.456.789 y pregunta cómo. No somos agresivos en la venta, solo que sabemos lo que hacemos y tenemos un listado, (sorpresa, sorpresa), de más de 50 personas que buscan piso en esta ciudad.

## Anuncios para Captación de Propiedades

### Anuncio nº.28 - Busco Inmueble en Puertas del Sur

**Título:** Busco Apartamento en Puertas del Sur.

**Texto.**

Uno de nuestros clientes nos ha solicitado que le encontremos un apartamento o casa de 2 o 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](mailto:sara@misitioweb.com)

### Anuncio nº.29 - Busco Inmueble en El Altillo

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

**Texto.**

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](mailto:sara@misitioweb.com)

## **Anuncio nº.30 - Busco Inmueble en Avenida de Europa**

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

**Texto.**

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](mailto:sara@misitioweb.com)



## CONCLUSION

¿Qué puedo agregar? Sólo deseo darte ánimos y decirte que lo sigas intentado. Ahora, con las descripciones y los nuevos artículos que vas a redactar lo mejor está por llegar.

Espero que el contenido de este **Informe Gratuito** te ayude tanto en tu trabajo 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”***

Gracias a todos los agentes inmobiliarios que se han inscrito en estos cursos. A 31 de diciembre del 2016 ya se han inscrito en estos cursos **un total de 2.085 agentes inmobiliarios de 21 países**. Espero que tú también seas uno de ellos muy pronto.

Ánimo y comienza con tus descripciones. Comprobarás como aumentarán tus solicitudes de información y tus ventas.

Espero que nos conozcamos pronto

*Carlos Pérez-Newman*

[www.TuPuedesVenderMas.Com](http://www.TuPuedesVenderMas.Com)

