



OR BIENES RAÍCES

COMO **GANAR MÁS DINERO** **POR TU CASA** **Y VENDERLA EN 90 DÍAS**



Copyright © Todos los derechos reservados Roberto Arturo Orta Suarez
SUS DERECHOS: Este libro está restringido a su uso personal únicamente. No viene con ningún otro derecho.

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD LEGAL: Este libro está protegido por las leyes internacionales de derechos de autor y no se puede copiar, reproducir, regalar ni utilizar para crear trabajos derivados sin el permiso expreso del editor. El editor conserva todos los derechos de autor de este libro.

El autor ha hecho todos los esfuerzos razonables para ser lo más exacto y completo posible en la creación de este libro y para asegurarse de que la información proporcionada esté libre de errores; sin embargo, el autor / editor / revendedor no asume ninguna responsabilidad por errores, omisiones o interpretación contraria del tema en este documento y no garantiza ni representa en ningún momento que los contenidos incluidos sean precisos debido a la naturaleza rápidamente cambiante de Internet.

Cualquier desaire percibido de personas, pueblos u organizaciones específicas no es intencional.

El propósito de este libro es educar y no hay garantías de ingresos, ventas o resultados implícitos. Por lo tanto, el editor / autor / revendedor no se hace responsable de los malos resultados que pueda obtener al implementar las técnicas o al seguir las pautas establecidas para usted en este libro.

Todos los nombres de productos, sitios web y empresas mencionados en este informe son marcas comerciales o propiedad intelectual de sus respectivos propietarios. El autor / editor / revendedor no está asociado ni afiliado a ellos de ninguna manera. El producto, el sitio web y los nombres de las empresas mencionados tampoco patrocinan, respaldan ni aprueban este producto.

DIVULGACIÓN DE COMPENSACIÓN: A menos que se indique expresamente lo contrario, debe asumir que los enlaces contenidos en este libro pueden ser enlaces de afiliados, y el autor / editor / revendedor ganará una comisión si hace clic en ellos y compra el producto / servicio mencionado en este libro. Sin embargo, el autor / editor / revendedor renuncia a cualquier responsabilidad que pueda resultar de su participación en dichos sitios web / productos. Debe realizar la debida diligencia antes de comprar los productos o servicios mencionados.

Esto constituye el acuerdo de licencia completo. Cualquier disputa o término que no se discuta en este acuerdo queda a la entera discreción del editor.

Tabla de contenido

Remodelación	4
Cocina	6
Closets	8
Baños.....	9
Pisos	10
Fachada	11
Pintura	12
Instalación eléctrica	13
Precio y Documentación	14
El poder de la tecnología	17
Fotografía y video	19
¿Como vender en menos de 90 días?.....	21

01

Hoy en día poner en venta una casa requiere de muchos factores a tomar en cuenta.

Queremos ir directo al grano y compartirte consejos clave que te ayudarán para agilizar su venta en los primeros 3 meses de promoción.

Antes que nada debes tener algo en cuenta, para lograr aumentar el valor de tu propiedad y agilizar al máximo su venta requieres de esfuerzo, tiempo, dedicación y un poco de recursos.

¡Punto número 1!

Si estás en posibilidad económica, repara daños estéticos que tenga tu inmueble, enfocate en todos los detalles, recuerda que será un factor importante para que su próximo comprador tome una decisión, ya que castigará mucho el precio si ha parte de la compra, aún tiene que invertir en estos gastos. Además a nadie le gusta comprar algo deteriorado, emocionalmente nos sentimos como si valiera mucho menos de lo que nos



venden.

Por eso mi recomendación siempre será cotizar con un arquitecto o diseñador de interiores de confianza y toma tu decisión por el que mejor se acomode a tus necesidades. Recuerda, no se trata de cambiar por completo tu propiedad, el único objetivo es sacar la mejor versión posible de tu propiedad en cuestión estética y sin invertir muchos recursos.



02

2- ENFÓCATE EN LA ESTÉTICA DE LA COCINA

Nadie quiere comprar una casa con una cocina deteriorada y sucia. Recuerda que en el caso de familias o parejas, la decisión de la mujer será definitiva en la compra, ella no se puede visualizar con una cocina en mal estado, esto viene desde el subconsciente así que no habrá manera de convencerla de lo contrario, por eso, una casa sin cocina o con una cocina en mal estado perderá muchos puntos a favor en la toma de decisión y puede ser un factor clave por la cual la venta de tu casa se esté tardando.

¿La solución? Repara puertas en alacenas, vuelve a pintar si es necesario, cambia piezas maltratadas o muy avejentadas. Invierte en algunas



plantas y pequeñas macetas, coloca un frutero y usa un difusor con buenos aromas que mejoren la experiencia en las visitas, también juega con la iluminación, hoy en día existen lamparas de luz LED muy económicas que resaltan detalles en tu cocina.

Nunca esta de más mencionarlo, recuerda que menos es más, una cocina limpia, ordenada, sin trastes y muchos objetos a la vista ayudará a generar un sentido de amplitud para tus visitas.

No es necesario reacondicionar toda tu cocina, si realizas esos pequeños cambios notarás la diferencia en un abrir y cerrar de ojos.



03

03. CLÓSETS, CLÓSETS Y MÁS CLÓSETS.

Espacios amplios, cajones, lugares para zapatos, pequeños detalles y limpieza.

Los clósets y el espacio de éstos son otro punto clave.

Muchas veces los pequeños detalles hacen la diferencia, no hace falta hacer grandes inversiones para cambiar tus clósets, pero si en invertir para mejorar las imperfecciones, y limpieza

Todo se trata de enfocarte en lo estético.

Otro punto a favor es la adaptación de más compartimientos especiales como espacios para joyas y zapatos, ya que esto puede hacer sentir más amplio y atractivo los closets.



04

04. BAÑOS

Un baño limpio, sin fugas y sin calzoncillos colgados por todas partes por favor.

Uno piensa que está de más decirlo, pero es muy común encontrar baños sucios y con objetos regados en todas partes al momento de mostrar la casa, y esto en definitiva afecta y puede ser un punto crucial para convencer a un cliente potencial.

Si aún estas viviendo en tu casa, procura mantener tu baño lo más limpio posible, ten un espacio definido para almacenar todos los objetos de baño para el momento en que tengas alguna visita de un cliente potencial poder esconderlos.

Recuerda utilizar aromas, te recomendamos un difusor que activará los sentidos y creará un ambiente mucho más relajado para tu cliente potencial.



05

05. PISOS

Pisos limpios y en buen estado, opta por soluciones como pisos laminados que pueden cubrir áreas sin tener que remover el piso existente. Si no te es posible invertir en pisos nuevos, un tratamiento y cambiar algunos azulejos en mal estado puede beneficiar tu venta.

Acude con un buen diseñador de interiores, platicale tus necesidades, ellos pueden ayudarte a crear una excelente combinación a bajo costo únicamente para tu objetivo, **VENDER TU CASA.**



06

06. FACHADA

Un poco de pintura en aquellas zonas donde el tiempo la ha desgastado, reparar el portón de la entrada, etc. La fachada será la responsable de la primera impresión. Al igual que con cualquier persona, nos creamos una percepción inmediata con la primera impresión, así que aunque lo hayas escuchado muchas veces, la primera impresión cuenta bastante.

Muchas veces no es necesario invertir mucho dinero y esto puede acelerar bastante la venta de tu casa.



07

07. PINTURA.

Vuelve a pintar, y si es posible, **¡Pinta de blanco!** No es momento para que salgan tus dotes de diseñador, lo que deseas es vender tu casa y esto le corresponderá al siguiente dueño, así que si esta en tus posibilidades, pinta de blanco o colores claros, esto dará amplitud a tu casa, limpieza e iluminación. Tu objetivo es lograr que tu posible comprador pueda apreciar las verdaderas dimensiones de tu propiedad.



08

08. INSTALACIÓN ELÉCTRICA.

No solo por funcionalidad, si no que hay un detalle que pocos conocen, el tener en buen estado apagadores e instalación eléctrica aumentará el valor de tu avalúo.

Revisa todos los apagadores de tu casa, cámbialos por unos nuevos de buena calidad. No tendrás que invertir mucho dinero y el resultado será excelente.

Otro aspecto que visualmente ayuda a percibir un mayor valor en una propiedad son las lamparas de techo, no tienes que gastar mucho, incluso con diseños empotrados o con diseños sencillos y minimalistas que cubran el foco y los cables que dan apariencia a casa sin terminar.



09

09. PRECIO ADECUADO Y PAPELES EN ORDEN.

Pagar por un avalúo comercial o un análisis competitivo de valor comercial antes de poner en venta tu casa puede ayudarte a establecer un precio realista y competitivo en el mercado, dejando atrás factores sentimentales que muchas veces entorpecen la venta rápida de tu inmueble. El 80% de los compradores potenciales se presentan en los primeros 4 meses de promoción de una propiedad y si ésta tiene un precio fuera del mercado tiene pocas posibilidades de venderse.

Otro elemento importante es la documentación. Muchos confían en que sus papeles están en orden y no cuentan con ningún gravamen, sin embargo, siempre es importante tramitar un certificado de libertad de gravamen en el Registro Público de la Propiedad para que al momento de encontrar a un cliente potencial y comenzar con todos los trámites, no exista alguna sorpresa que entorpezca la venta.

Existen muchas inmobiliarias serias que te ayudarán con ese trámite con solo proporcionar copias de tus escrituras, recuerda que no existe ningún riesgo al entregar estas copias, es imposible que puedan afectarte legalmente.



¿TE GUSTARÍA CONOCER EL PRECIO APROXIMADO DE TU PROPIEDAD EN UNOS CUANTOS MINUTOS?

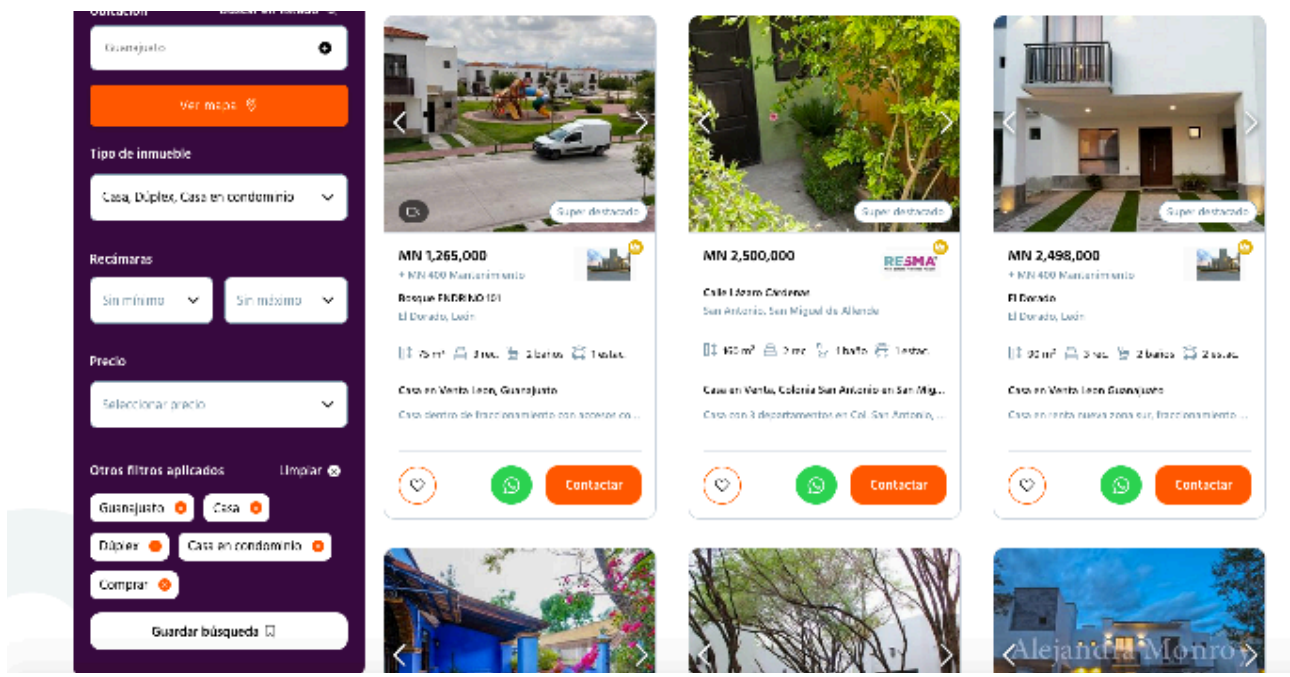
1- Metete a páginas como vivanuncios.com, inmuebles24.com etc

y busca inmuebles en tu zona parecidos al tuyo en base a características como cantidad de recámaras, baños, cochera, m2 de terreno y construcción.

2- Divide el precio de cada inmueble entre los m2

3- Una vez teniendo el precio por m2 de cada propiedad, sumalos todos y divide entre el número de propiedades que comparaste.

4- Ahora ya tienes un costo promedio por m2 el cual puedes multiplicar por el número de m2 de tu propiedad para sacar un costo aproximado.



5- También de esta manera puedes analizar el precio mínimo y el precio máximo por m2 que se esta ofreciendo por la zona y tomar una decisión más acertada sobre el precio conveniente para tu inmueble Ahora si, ya sabes como establecer un precio justo para tu propiedad en base al mercado.

Recuerda que si deseas vender tu propiedad es recomendable apoyarte también de un Avalúo Comercial con el cuál puedes tener un precio aún más exacto en base a las características de tu inmueble.



PRECIO: \$2,500,000
CONSTRUCCIÓN: 250M2

$$\frac{2,500,000}{250} =$$

VALOR POR M2: \$10,000.00



PRECIO: \$2,780,000
CONSTRUCCIÓN: 233M2

$$\frac{2,780,000}{233} =$$


VALOR POR M2: \$11,931.00



PRECIO: \$2,385,000
CONSTRUCCIÓN: 220M2


$$\frac{2,385,000}{220} =$$

VALOR POR M2: \$10,840.00




1.- VALOR POR M2: \$10,000.00

+



2.- VALOR POR M2: \$11,931.00

+



3.- VALOR POR M2: \$10,840.00

\$32,771.00 ÷ 3 = \$10,923.00

10

10. EL PODER DE LA TECNOLOGÍA

Hoy en día uno no puede quedarse esperando a que los clientes lleguen únicamente por medio de una lona colgada en tu casa o anunciandote en periódicos locales.

La tecnología nos permite llegar a muchas más personas, permitiendo encontrar clientes que tal vez estén viviendo en otro Estado de la República o incluso en otro País. Herramientas como Google ads, Facebook ads, Instagram ads, entre otros, nos permiten segmentar y conseguir llegar a un público específico. La realidad es que no cualquiera puede realizarlo de manera correcta y es por esta razón que contratar a un profesional siempre será la mejor opción.

Invierte tiempo en investigar a inmobiliarias y agentes que estén muy involucrados con la tecnología, esto será un punto clave si quieres que tu casa se venda más rápido.



Revisa que se anuncien en sitios clasificados de paga como Vivanuncios, Inmuebles24, entre otros; que tengan página web, correo profesional y por supuesto presencia en redes sociales y anuncios de pago constantes.

Otro punto importante es revisar que inviertan en fotografía profesional y video de calidad, ya que solo inmobiliarias serías y que cuentan con recursos para invertir en la publicidad de tu inmueble serán las que tengan mayor posibilidad de llegar a más audiencia y sea más factible la venta rápida de tu inmueble.

Por otro lado y no menos importante, es revisar certificaciones, acreditaciones y otros documentos que aprueben la certeza legal de la inmobiliaria o agente inmobiliario. También revisar las opiniones y experiencias de otros usuarios servirá bastante.



The image shows a smartphone displaying an Instagram post from the account @orbiensraices. The post features a photograph of a bedroom with a bed and a ceiling fan. The post has 126 likes and is tagged with #Bienesraices. The phone is surrounded by several floating Instagram icons. In the top right corner of the yellow background, there is a logo for OR BIENES RAÍCES.

SÍGUENOS EN INSTAGRAM
@ORBIENESRAICES

11

FOTOGRAFÍAS Y VIDEO DE CALIDAD

Como extra, no está de más mencionar este punto.

La gente suele tomar fotos de su casa con su celular y subirlos a las redes sociales y algunos portales inmobiliarios, pero finalmente nunca logran destacar lo mejor de su casa.

¡CONTRATA A UN FOTÓGRAFO PROFESIONAL!

Si tu intención no es contratar a una inmobiliaria para que haga todo este trabajo por ti, entonces trata de invertir de tu bolsillo un poco más para que un profesional pueda destacar lo mejor de tu propiedad, genere más atracción y más clientes potenciales. Muchas personas no ponen atención a este punto y pierden mucho tiempo en la venta de su casa.

Para el video, existen programas muy económicos para editarlo y que se vea un poco más presentable.

También puedes optar por un estabilizador para tu celular que evite esas molestas vibraciones en tus videos. Recuerda ponerte en el lugar del comprador y piensa ¿Que me gustaría a mi?

¿Que llamaría mi atención al buscar una casa?



Si tu propiedad es muy grande o la ubicación es algo que destaca mucho, puedes optar por contratar un video aereo por medio de un dron, no es tan caro como parece y puede ayudarte mucho en la promoción para tu inmueble.

Otro punto importante, utiliza esas fotografías en portales de pago, un dossier de ventas para tus clientes potenciales en donde puedas describir a detalle la propiedad y si te es posible, contrata a un profesional en Marketing Digital especializado en el ramo Inmobiliario, ya que puede elaborar estrategias adecuadas acorde a tu inmueble para llegar al segmento de mercado adecuado. Si deseas más información acerca de esto no dudes en contactarme, será un gusto platicar al respecto y poder darte algunas recomendaciones. Te dejo el link a mi [web personal](#)



12

¿CÓMO PODEMOS VENDER EN MENOS DE 90 DÍAS?

Si hasta este punto ya tienes todo lo anteriormente mencionado listo, entonces ya podemos poner en venta tu casa y encargarnos de que se haga de lo forma correcta y logrando cerrar tu venta en menos de 3 meses.

Lonas

Si piensas colocar una lona en tu propiedad toma en cuenta que muchas personas tocarán a tu puerta para pedir informes y esto en ocasiones puede representar una invasión a tu privacidad, estrés y ni hablar de las llamadas inútiles.



¿CÓMO MEJORARLO?

Incluyendo características clave en la lona, como: Área, número de recámaras y baños, cochera etc.

Esto te ayudará a filtrar un poco a curiosos o público que puede no estar interesado en una propiedad con esas características, solo no exageres, me ha tocado ver lonas donde incluyen prácticamente toda la ficha técnica de la propiedad.

Otro tip es incluir un código QR visible para que las personas que están más familiarizadas con la tecnología puedan escanear con sus celulares este código y tengan acceso a la ficha técnica de la propiedad (obviamente lo mejor es incluir ambas cosas porque muchas personas aún no saben usar códigos QR). Te dejo un link a una página web en donde puedes crear tu propio [codigo QR sin costo](#)

También te recomiendo colocar lonas en sitios estratégicos y con alta afluencia peatonal y vehicular, no importa que no sea en la misma zona donde se encuentra la propiedad, recuerda que puedes escribir en la lona que el inmueble se encuentra en determinada zona, de esta manera las personas que lean la lona sabrán en que area se esta vendiendo la propiedad.

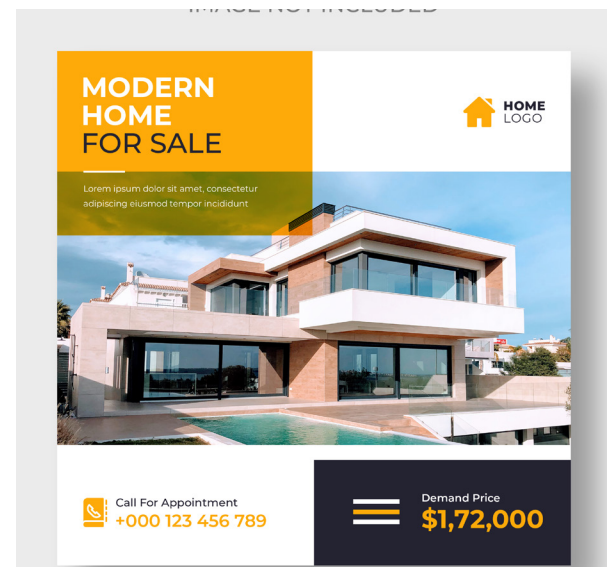
Carteles y flyers

Este método es bastante útil pero suele traer llamadas de todo tipo de personas que la mayoría de las veces no coinciden con nuestro cliente ideal.

¿COMO MEJORARLO?

Incluye en el anuncio la zona donde se encuentra la propiedad, por ejemplo, puedes pegar estos carteles en zonas dispersas de la ciudad pero con la indicación de la zona donde se encuentra la propiedad que vendes, será más fácil filtrar a gente que quiere vivir en la colonia donde tienes tu propiedad, además dejas de limitarte a bombardear de publicidad solo el area cercana a la propiedad.

En relación a los flyers puedes crear una pequeña ficha técnica con fotos de la propiedad con un diseño que impácte y llame la atención, resalta características muy representativas, no atiborres de información, invita a la lectura, destaca la zona donde se encuentra, esto te permitirá colocar los flyers en diversas zonas de la ciudad.



Open house

Da una fiesta en tu casa e invita a tus amigos y posibles interesados, haz fuerte de tus grupos sociales y pídeles que inviten a más gente. Ten cuidado de mantener firme el propósito de la fiesta y se creativo en la experiencia que generarás en tus invitados.

Anuncios en periodicos y clasificados

Anúnciate en clasificados de tu ciudad, busca los más concurridos e importantes en donde creas que pueda estar tu cliente ideal.

Y para el texto no caigas en los típicos titulares «Hermosa y luminosa casa...» Recuerda que la mejor forma de enamorar en la lectura es creando un estupendo storytelling, cuenta historias que cautiven a tu audiencia, habla del entorno, como es un día viviendo en esa zona y ¿que actividades puede disfrutar en su nuevo hogar? Aquella terraza con vista a las montañas seguramente puede inspirar a más de uno.



Redes sociales

Facebook nos da la gran ventaja de poder anunciar nuestra propiedad en grupos de inmuebles, clasificados, marketplace, entre otros. Esto nos abre un abanico de posibilidades para llegar a más gente interesada, lo importante es impactar con una buena fotografía de la propiedad y realizar un texto que cautive e invite a seguir leyendo. No proporciones toda la información, despierta el interés y deja que las personas te contacten por mensaje o llamada. recuerda siempre colocar un número telefónico en el texto de la publicación.



La mejor manera de llegar a los clientes adecuados por medio de redes sociales es a través de anuncios pagados, en el caso de Facebook nos permite elaborar anuncios que si se segmentan correctamente, podemos llegar a un público específico con mayor probabilidades de comprar tu inmueble, además por medio de la inteligencia artificial es posible recolectar información de quienes muestran interés en tu anuncio o ven tus videos por porcentaje visualizado y luego pedir a Facebook que muestre tus anuncios a esas mismas personas o incluso que te genere un público similar a esas personas que mostrar mayor interés e ir ampliando cada vez más el abanico de posibilidades de llegar a la persona indicada.



Esto puede parecerse un poco más complejo y es que en realidad lo es, por eso mi recomendación siempre será contratar a un experto para que realice estas campañas de publicidad, porque de lo contrario podrías estar tirando mucho dinero en experimentación y puedes llegar a sentirte más frustrado por la cantidad de dinero que se puede ir en estas plataformas si no sabes usarlas. Apóyate en una inmobiliaria con

experiencia en el area digital o un experto en marketing digital inmobiliario.

Si cuidas todos estos detalles ya tendrás un gran camino ganado y estarás realizando una publicidad efectiva para tu propiedad, sin embargo, si esto no te ayuda a lograr la venta de tu propiedad es necesario que regreses al incio y revises antes que nada, que el precio sea el correcto, si estas muy por encima de lo que dicta el mercado, por más publicidad que hagas, jamas lograrás vender y por el contrario tu inmueble bajará su valor y cada vez las ofertas serán peores por



el tiempo que ya lleva publicada. Ten en cuenta que el 80% de los potenciales compradores llegan en los primeros 4 meses de publicidad, por lo tanto si tu propiedad lleva más tiempo, debes revisar y replantear lo que estas haciendo.

Estos métodos se quedan por debajo de lo que una inmobiliaria debería hacer, ya que con los avances tecnológicos ahora es posible llegar al segmento de mercado adecuado para tu inmueble por medio de anuncios de facebook e instagram con hipersegmentación avanzada, embudos de venta profesionales, google ads para que al momento de que el público realice búsquedas pueda aparecer tu anuncio o simplemente al navegar por la web te persigan, incrementando las posibilidades de compra en gente que se encuentra activamente buscando inmuebles en venta, email marketing, blogs, podcast y mucho más.

También hay que tomar en cuenta que por lo regular las mejores inmobiliarias no trabajan solas y crean redes de apoyo entre ellas por medio de bolsas inmobiliarias lo cuál incrementa las posibilidades de venta de tu propiedad.

Ahora sabes como puedes realizar publicidad efectiva para tu propiedad o como debería de hacerlo una inmobiliaria que te apoya en la venta y si esto no es



suficiente, recuerda que muchas veces el problema viene del precio que estas manejando, por eso comienza con un avalúo comercial antes de iniciar con la venta de tu propiedad o elabora un análisis comparativo de mercado para definir un precio competitivo que te ayude a vender mucho más rápido.



VENDER POR REDES SOCIALES

Me gustaría mencionar algunos puntos importantes antes de anunciar tu propiedad en redes sociales. Como sabes, uno de los métodos con mayor popularidad hoy en día es anunciar propiedades por medio de grupos de facebook, este medio puede ser de mucha utilidad sin tener que invertir dinero, únicamente tiempo y paciencia.

Es importante que describas tu propiedad desde el punto de vista de un posible interesado, ¿Cómo atraerías a un posible comprador hacia tu propiedad? Recuerda que el no verá tu casa con el aprecio que tu le tienes, debes realizar una lista con todos los beneficios con los que cuenta tu inmueble y con que características se distingue de las demás. Para estas alturas debiste estudiar muy bien el mercado y las propiedades que se están vendiendo a tu alrededor actualmente, (No las historias que te cuentan los vecinos de ventas extraordinarias que hicieron hace poco).

Una vez teniendo en cuenta esto, comienza por redactar un texto para anunciar tu propiedad tomando en cuenta los siguientes puntos:



1- TITULO QUE CAPTE LA ATENCIÓN

2- PROBLEMA

3- SOLUCIÓN AL PROBLEMA

4- LLAMADA A LA ACCIÓN

TITULO QUE CAPTE LA ATENCIÓN

Aquí lo importante es lograr que las personas se detengan un poco en la publicación que hiciste en facebook. Utilizarás un titulo que despierte el interés apoyandote de emoticons

Ejemplo: ¿BUSCAS CASA EN EL CENTRO DE LA CIUDAD? ESTA OPCIÓN NO TE LA PUEDES PERDER...

PROBLEMA

Enfatiza el problema de tu audiencia.

Ejemplo:

Si llevas tiempo buscando una buena oportunidad de inversión en el centro de la ciudad, esta opción podría ser perfecta para ti.

SOLUCIÓN AL PROBLEMA

Aquí es donde debes mencionar las características clave de tu propiedad.

Ejemplo:

- Casa ubicada a unos metros del centro comercial.
- Hospital a menos de 10 minutos caminando
- 250m² de construcción
- **3 recámaras**
- **Estacionamiento**
- **Terraza con vista a la ciudad**

LLAMADA A LA ACCIÓN

Aquí debes de dejar un número de contacto y correo electrónico, incluso puedes poner un link de whatsapp para que te envíen mensaje directamente al dar clic.

Ahora en relación a la imagen en el anuncio.

Lo importante como ya lo habrás notado es captar la atención y los verdaderamente interesados serán los que realizarán una llamada a la acción, pero para despertar ese primer interés, debes apoyarte de una buena imagen. No es necesario incluir muchas imágenes de tu propiedad, selecciona solo las mejores, incluso puedes crear una pequeña ficha técnica como imagen para diferenciarte de las otras publicaciones de los usuarios que publican en grupos de facebook.

Si ya haz usado el programa de CANVA te resultará muy fácil crear una ficha técnica, y si no tienes conocimientos, te comparto algunas plantillas gratis para que puedas cambiar las fotos y la información copiando y pegando. Solo da clic en [este enlace](#)



OR BIENES RAÍCES

CASA EN CUPULAS EN VENTA

DE \$2,300,000
\$1,900,000

PRECIO DE OFERTA

MÁS INFORMACIÓN

4772995115  www.orbienesraices.com

The advertisement features a large aerial view of a house with a red-tiled roof and a white wall. Below this are three smaller images: a kitchen with yellow and red accents, a bright living area, and a balcony with a metal railing. The text is overlaid on the top left of the main image, and the contact information is at the bottom.

CONSEJOS PARA LAS FOTOGRAFÍAS

Como antes lo mencioné, lo mejor siempre será contratar a un fotógrafo profesional para la sesión fotográfica de tu propiedad, eso te asegura la mejor calidad y el sabrá resaltar lo mejor, sin embargo, si no está en tus posibilidades invertir, te dejo algunos consejos prácticos para que puedas tomar mejores fotos con tu celular.

Antes que nada hay que preparar la propiedad

¿Que tener en cuenta?



General

- 1. Limpieza de toda la casa (aspirar alfombras, trapear pisos, limpiar tableros y ventanas)**
- 2. Quitar todas las fotografías personales, solo dejar fotografías de paisajes y objetos**
- 3. Tender bien las camas y acomodar cojines**
- 4. Quitar todos los tapetes pequeños y enseñar la mayor cantidad del piso posible**
- 5. Guardar toda la ropa que este suelta y zapatos**

Exterior

- 1. Cerrar puertas de garage**
- 2. Quitar los coches de la entrada o cochera**
- 3. Quitar todas las macetas que no tengan plantas**
- 4. Limpiar telarañas**
- 5. Esconder mangueras de jardinería visibles**
- 6. Guardar balones, accesorios deportivos, juguetes, porterías, carritos de niños.**

Jardín

1. Cerrar puertas de bodegas o cuartos de servicio
2. Limpieza y Podado de Jardín, limpiar hojas
3. Quitar macetas sin plantas
4. Limpiar telarañas
5. Esconder mangueras de jardinería visibles
6. Guardar balones, accesorios deportivos, juguetes, porterías, carritos de niños.

Cocina

1. Quitar todos los objetos de la barra de cocina (Bloque de cuchillos, condimentos, correo, etc.)
2. Dejar Máximo un aparato electrodoméstico (ej. Cafetera)
3. Quitar imanes, papeles, fotos del refrigerador
4. Guardar botes de basura.

Comedor

1. Limpiar la mesa, si es posible pulirla
2. Colocar algún centro de mesa (ej. Flores)
3. Guardar sillas de niños



Sala/Cuarto Familiar/Cuarto de TV

- 1. Guardar revistas, periódicos, correo, etc.**
- 2. Limpiar repisas, evitar tener más de 5 objetos, incluyendo arte.**
- 3. Limpiar chimenea**
- 4. Acomodar cojines de sillones, que estén limpios**
- 5. Guardar juguetes**

Recamara principal

- 1. Tender cama, incluir cojines decorativos y pie de cama**
- 2. Planchar el edredón y pie de cama**
- 3. Quitar todos los objetos de los buros**
- 4. Guardar todo tipo de cables y cargadores**
- 5. Guardar fotos familiares**
- 6. Limpiar debajo de la cama y guardar objetos que sean visibles**
- 7. Acomodar el closet para que no se vea desordenado**

Cuarto de niños

- 1. Quitar nombres o decoración personalizada de las paredes**
- 2. Quitar posters y calcomanias**
- 3. Quitar bote de pañales**
- 4. Limpiar debajo de la cama y guardar objetos que sean visibles**
- 5. Acomodar el closet para que no se vea desordenado**

Baños

- 1. Limpiar la barra de lavabo. (Jabones, cepillos de dientes, medicamentos, desodorantes, etc.)**
- 2. Guardar shampoo, jabón, esponja de baño, etc. de regadera y/o tina**
- 3. Colocar toallas nuevas o lavadas y secadas en secadora. (es notoria la diferencia con secadas al sol)**
- 4. Guardar tapetes de baño**

Mascotas

- 1. Guardar o esconder platos de agua y comida**
- 2. Guardar o esconder camas, juguetes, etc.**
- 3. Aspirar y utilizar un rodillo de pelusa para limpiar muebles**
- 4. Guardar a las mascotas en un espacio donde no interfieran con el trabajo del fotógrafo**
- 5. Limpiar el patio o cualquier otra zona de desechos de las mascotas.**

ARREGLANDO LA CASA PARA SER VENDIDA

- Revisa techos y muros en busca de posibles humedades.
- Que corten el pasto y arbustos que estén muy crecidos o que tapen la vista de ventanas y fachada.
- Que recorten arboles que estén muy crecidos y provoquen pérdida de espacio o suciedad.
- Si es necesario que se laven alfombras.
- Fachadas deterioradas deben ser pintadas o reconstruidas.
- Revisar todas las llaves de los lavabos, tarjas y regaderas, que no tengan fugas, y en su caso pide que se cambien los empaques.
- Verificar que el calentador de agua, (de paso o de tanque) funcione adecuadamente y que no haya fugas de gas.
- Revisar que toda la instalación eléctrica funcione, especial los apagadores.
- Revisar que no haya focos fundidos o contactos inservible.



- **Quitar algunos muebles en recámaras MUY CARGADAS, una recamara con pocos muebles la hacen verse más grande.**
 - **Quitar exceso de objetos decorativos o muy llamativos o fotografías familiares que puedan distraer la atención de un comprador.**
 - **Guardar los recados pegados en las puertas del refrigerador.**
 - **Mantener guardados los trastes de la cocina y conservarla siempre limpia.**
 - **Utilizar aromatizantes de ambiente en los baños y/o recamaras. Jalar los excusados y mantener la tapa abajo.**
 - **En el baño mantener guardados peines, cepillos, jabón, toallas y artículos de limpieza, etc., en el botiquín o en el mueble de baño.**
 - **Ordenar la ropa colgada en closet, cajones y zapateros.**
 - **Colocar toda la joyería o cualquier otro objeto valiosos bajo llave.**
 - **Si hay mascotas, en la medida de lo posible mantenerlos fuera de la casa o completamente contenidos dentro de un espacio que no afecte.**
 - **Mantener siempre aseadas las áreas y utensilios de las mascotas.**
 - **Abra todas las cortinas y encienda las luces.**
 - **Revisar que no haya focos fundidos.**
 - **Ponga música suave y aromatizador durante las demostraciones.**
 - **Asear patios, porches, accesos o andadores de hojas y basura.**
 - **Guardar todos los artículos de jardinería o botes de pintura, etc., dentro de una bodeguita o closet**
- Prepara la casa.**



- Satisface los 5 sentidos.

Especialmente temperatura y olor. Usa aromatizantes en el hogar o difusor de esencias.



- Casas con decoración 'ya me vi'

Menos es más

Limita el uso de objetos decorativos innecesarios y opta por decoración un poco más minimalista con cuadros, libros de recetas, revistas, fruteros y plantas en sitios estratégicos sin sobre cargar espacios.



- Terrazas y Balcones

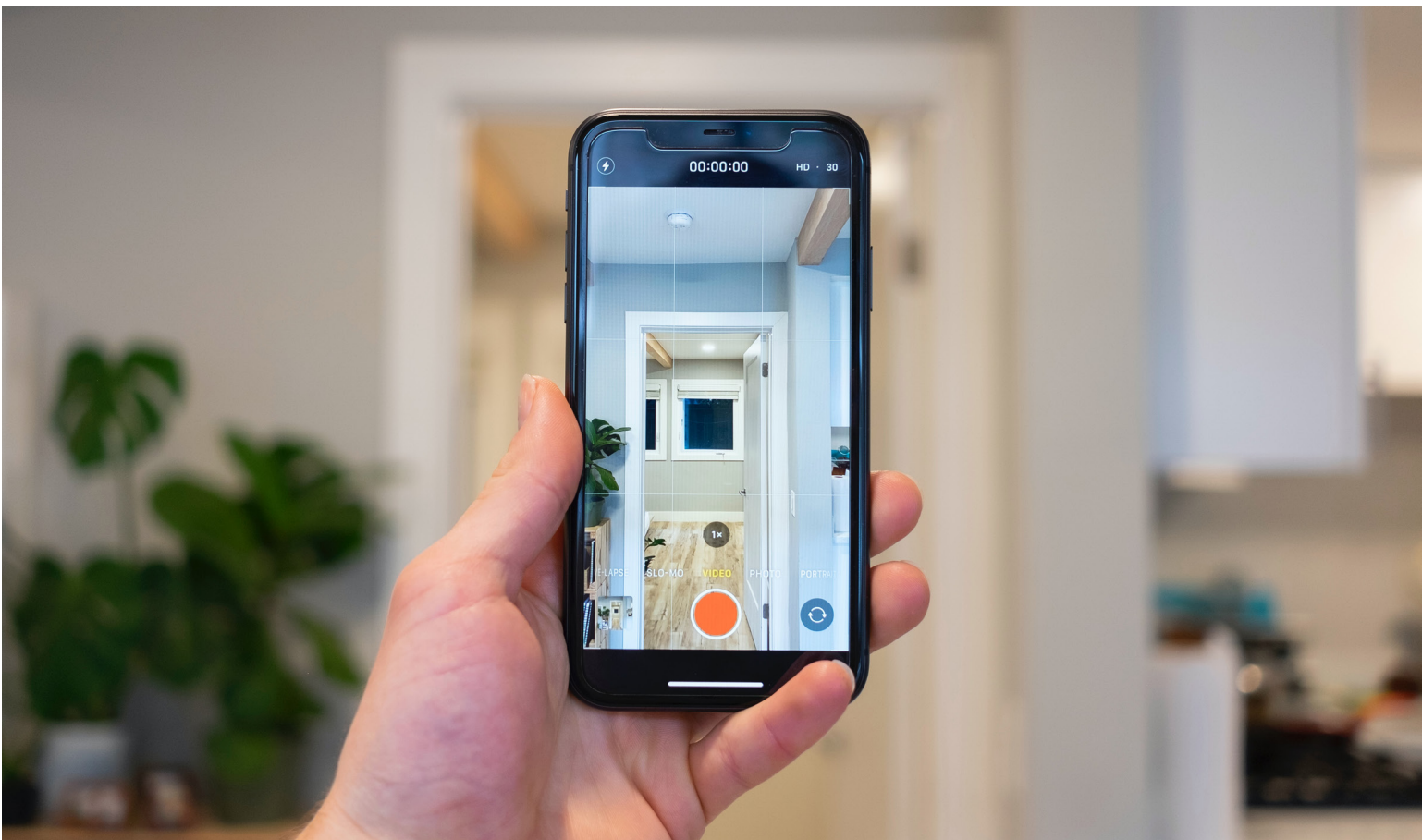
Amueblar y decorarlos invitándolos a sentarse y sentirse como en casa durante la visita. Resalta eso que hace especial a tu propiedad



Una vez listo esto, es importante escoger un buen horario para la sesión fotográfica, lo más recomendable es optar por una buena iluminación natural. Un buen horario puede ser muy temprano por la mañana antes de que el sol este en las horas más fuertes o por la tarde cuando el solo empieza a bajar su intensidad.

Si tus fotos son nocturnas necesitarás de una excelente iluminación artificial además de un trípode y mayor control con los modos manuales en tu celular por lo cual no te lo recomendaría mucho si no tienes experiencia en fotografía. También es importante recordarte que no uses el flash de tu celular, éste eliminará texturas, colores, profundidades, etc.

Si tu celular tiene opción de cuadrícula en el modo de fotografía activalo, de esta manera podrás realizar tomas equilibradas y evitarás esas molestas fotografías chuecas.



LA COLOCACIÓN

Te recomiendo realizar las fotografías desde las esquinas de las recámaras para conseguir captar un mayor espacio, también procura realizar la toma a una altura media, puedes guiarte por unos centímetros arriba de tu ombligo para conseguir un mayor equilibrio visual.

Si hay espejos en baños o recámaras busca un ángulo en donde no te reflejes, en baños por lo regular se soluciona agachandote un poco más y apuntando con tu celular con la mano arriba.

No olvides prender todas las luces, sobre todo lamparas de piso o de las recámaras sin importar que sea de día.

Puedes tomar fotografías de todas las zonas de tu casa, detalles, etc. Sin embargo recuerda que al publicarla en redes sociales o páginas de clasificados, solo escoge las mejores y más llamativas de tu inmueble, deja todas las demás para la gente que te lo pida, el objetivo es captar la atención y a los más interesados podrás entrar en detalles más específicos.



CONCLUSIÓN

Sin lugar a dudas vender una propiedad no es una tarea fácil y como propietario es importante utilizar todos los recursos posibles para lograr cerrar satisfactoriamente la venta. Es importante no escatimar en gastos si queremos que la venta se realice en menos de 90 días. En nuestra experiencia podemos decir que es posible vender propiedades muy rápido, incluso en los primeros 30 días, pero esto siempre dependerá de tener los puntos más importantes como son:

- 1- PRECIO ADECUADO ACORDE AL MERCADO ACTUAL
- 2- PROMOCIÓN ADECUADA (SUFICIENTES CANALES DE VENTA Y ESTRATEGIA CORRECTA PARA LLEGAR AL SEGMENTO DE MERCADO IDEAL PARA TU PROPIEDAD)

Como puedes ver dependerá de tu tiempo disponible, recursos y habilidades para agilizar la venta de tu casa, no te estoy diciendo que sea de vida o muerte contratar a una inmobiliaria o agente para vender tu inmueble, pero si eliges correctamente puedes ahorrarte mucho trabajo, tiempo y en ocasiones dinero, ya que una buena inmobiliaria contará con los recursos necesarios y las estrategias adecuadas para conseguir vender mucho más rápido tu propiedad, siempre y cuando esta cumpla con los requisitos para promoverse y hayas tomado en cuenta los puntos que vimos en este ebook.

Recuerda que si contratas a una inmobiliaria, el trabajo se hace en equipo entre propietario y agente, la inmobiliaria promoverá correctamente el inmueble, te acompañará durante todo el proceso, filtrará a los clientes interesados y te ayudará para que vendas rápido y seguro pero al mismo tiempo, el propietario deberá facilitar la documentación que se requiera, tendrá su inmueble en buen estado para las fotografías y las visitas, así como un precio adecuado para que pueda venderse.

De esta forma casi te puedo asegurar que tu inmueble se venderá en los primeros 2 o 3 meses de promoción.

No te guies en opiniones de amigos y familiares para establecer un precio a tu propiedad, la venta de un inmueble debe ser fría y sin asuntos emocionales involucrados.

¡TE DESEO UNA RÁPIDA Y FELIZ VENTA!

Si tienes dudas no olvides contactarme en mis redes sociales.
@roberorta





**¿TIENES DUDAS?
ESTAMOS PARA AYUDARTE**

 **ORBienesraicesGto**

 **@orbienesraices**

www.orbienesraices.com

contacto@orbienesraices.com

 **(477)2995115**

