



Real Estate

La solución todo en uno  
para el inmobiliario



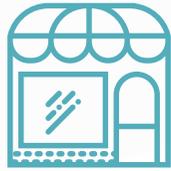
# Web Inmobiliaria

Personalizada para Contactos



## ¿Tu página web te da los contactos que deseas? ¿Puedes obtener tantas solicitudes de información o visitas como te gustaría?

En este eBook vamos a hablarte de cómo personalizar tu web inmobiliaria para que se convierta en una fuente de obtención de contactos y logres rentabilizar tus inversiones!



## Tu web inmobiliaria es, en estos días, tu escaparate en línea.

Lejos van los tiempos donde tu tienda y tu teléfono eran los únicos medios de contacto para obtener información sobre tus inmuebles.

Por lo tanto, **es cada vez más importante tener una web inmobiliaria que agrade a los usuarios y que esté bien posicionada en los motores de búsqueda.**

¿Quieres saber cuáles son los puntos clave de una web inmobiliaria y cómo puedes potenciar las solicitudes de tus contactos?

**¡La respuesta está en la página siguiente!**



PUNTOS CLAVE DE UNA WEB INMOBILIARIA

## Si tenemos que elegir 4, éstos son los que una web inmobiliaria debe tener:



**CONTENIDO  
CAUTIVANTE**



**VISUALMENTE  
ATRACTIVO**



**ADAPTADO  
A TODOS  
DIAPOSITIVAS**



**OPTIMIZADO Y  
EVOLUTIVO**

¡Vamos a ver, uno por uno, como los debes aplicar a la web de tu inmobiliaria!



CONTENIDO CAUTIVANTE

## El contenido de una web inmobiliaria puede dividirse en 3 grandes grupos:

### INMUEBLES

que tiene  
en cartera

### MULTIMEDIA

como fotografías, vídeos  
y otros elementos

### CONTENIDOS

relacionados  
o no comerciales

En el contenido hallarás la respuesta para obtener un mejor posicionamiento y mejores resultados.



CONTENIDO CAUTIVANTE

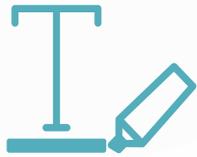
## Inmuebles

Dos de los aspectos más importantes para cautivar la atención y la curiosidad de los usuarios, tus potenciales clientes, son el **Título** y la **Descripción** de tus inmuebles.

Pero además, el Título y la Descripción son también **muy importantes para el posicionamiento de tu web en motores de búsqueda como Google.**

**Cuanto más posicionada esté tu web, o sea,** cuanto más arriba esté en los resultados de búsqueda, **más visibilidad tendrá y por lo tanto, más usuarios te van a ver!**

Por ello, es de suma importancia que tengas en cuenta algunas "reglas" para que cumplas estos objetivos.



CONTENIDO CAUTIVANTE

## Título de los Inmuebles

Los títulos de tus inmuebles deben:

- › Ser siempre **orientados hacia su público objetivo**;
- › Ser **sencillo, breve y atractivo**;
- › Tener un **máximo 60 caracteres** (incluso los espacios);
- › Tener **las palabras más importantes al inicio**.

### Ejemplo de Título

Apartamento de Lujo T2 con Terraza en Avenida del Litoral



CONTENIDO CAUTIVANTE

## Descripción de Inmuebles

Las descripciones de tus inmuebles deben:

- › Ser sencillas, directas y **cautivantes**;
- › Contener **la información más importante en los primeros 160 caracteres**;
- › Tener los llamados "**call to action**". Palabras o frases que muestren al usuario el próximo paso.

### Ejemplo de Descripción

Apartamento amplio, localizado en una promoción de lujo en primera línea de playa en Barcelona, ofrece el confort, descanso y tranquilidad que merece. Terraza con vistas al mar y el salón amplio con espacio para crear 2 ambientes distintos, le permitirán disfrutar de la serenidad, en plena costa.

Disfrute con nosotros de la puesta del sol y benefíciense de esta oportunidad.



CONTENIDO CAUTIVANTE

## Multimedia | Fotografías

Si preguntas a alguien cual **es el aspecto más importante en un anuncio de un inmueble**, la respuesta será, en la mayoría de los casos, **las fotografías**.

Son ellas las que hacen tus inmuebles más llamativos y , por consiguiente, tu web más atractiva.

Lo que debes hacer es **sacar buenas fotografías a tus inmuebles** – [consulta nuestros consejos de fotografía inmobiliaria](#) – ¡y trabaja para los motores de búsqueda!



CONTENIDO CAUTIVANTE

## Multimedia | Fotografías

Como los **motores de búsqueda no leen el contenido de la fotografía, vamos a usar la descripción de la Fotografía para colocar palabras clave** y así indicar lo que aparece en ella.

Coloca palabras clave pero no coloques información que no describa o no coincida con el contenido.



DSC44474



Cocina Apartamento de Lujo Barcelona

Por la cantidad de fotos que tu web inmobiliaria tiene, este es un **punto fundamental en cuanto a la optimización y posicionamiento**. ¡ Ponlo en práctica!



CONTENIDO CAUTIVANTE

## Multimedia | Vídeos

**Desde su año de creación (2005) el número de usuarios en YouTube crece** y la tendencia es continuar. En este momento ya son cerca de **1.3 billones usuarios y más de 5 billones** de vídeos vistos todos los días, convirtiéndolo en una de las redes sociales que más crece.

Al crear vídeos y colocar en tu web, permites a los usuarios ver tus inmuebles de otra manera, más cercana y con mejor noción del entorno. Teniendo en cuenta el costo que podrá tener la producción de un vídeo, **podrás optar por vídeos hechos a partir de fotografías de tus inmuebles**. Son muy rápidos y fáciles de crear – [consulta cómo crear vídeos a partir de fotografías en eGO Real Estate](#).

¡Aprovecha y compártelos también en las redes sociales!



CONTENIDO CAUTIVANTE

## Contenidos Relacionados

Además de las páginas de inmuebles que tu web tiene, **debes crear también otros de contenido "no comercial"**.

**El objetivo de estas páginas es crear contenido útil para el usuario**, generando mayor número de entradas en tu web.

Asimismo, **este contenido es también muy importante para los motores de búsqueda para indexar tu web**, dándole de entrada, un mejor posicionamiento.

Si trabajas mercados con distintos idiomas, debes traducir todos los contenidos de tu página web. De este modo, no solo los usuarios ven la información en su idioma principal y tienen además una experiencia mejor, ¡sino también contribuyes para que tu página web tenga mejor posicionamiento en estos mercados!

**¿Sabes que eGO Real Estate traduce tus contenidos automáticamente? ¡Sepa cómo!**



CONTENIDO CAUTIVANTE

## Contenidos Relacionados

eGO Real Estate te permite **crear fácilmente nuevas páginas** con el contenidos que deseas.

¿Quieres ideas para el contenido de tus nuevas páginas?

-  *Puntos de interés en las regiones donde tienes tus inmuebles*
-  *Información relevante para futuros residentes*
-  *Eventos culturales*
-  *Noticias*

El punto de partida es “lo que interesa a mis clientes potenciales”.

Pero recuerda: **no debes promover contenidos que no estén relacionados con tu negocio.**  
El fútbol, por ejemplo, es un tema muy buscado pero no tiene nada que ver con el inmobiliario.  
Por lo tanto, puede que no sea el tema ideal.



## Visualmente Atractivo

Como vimos inicialmente, tu página web es tu escaparate en línea.

**Es esencial que tu web refleje la identidad de tu inmueble.**

De este modo, los usuarios encontrarán coherencia entre el “mundo” en línea y fuera de línea y va a ser más fácil confiar en tu marca para hacer negocios.

eBook web Inmobiliaria Personalizada para Contactos



## Visualmente Atractivo

Los dos puntos esenciales para garantizar que mantiene dicha coherencia son el **Logo** y los **Colores de la web**. El Logo de tu inmobiliaria no deberá tener fondo para que quede mejor encuadrado, y sin una caja de color como se puede ver en el ejemplo. **Por norma, el formato ideal para cargar el logotipo es en formato PNG.**



ANTES



DEPUÉS



## Visualmente Atractivo

**El Color de tu web debe también ser personalizado para dar continuidad a la identidad de tu inmobiliaria.**

Normalmente, esta tarea es realizada por programadores, a través de códigos que a menudo no dominamos.

**En las webs de eGo Real Estate, la personalización es fácil y el control está a tu lado.**  
**[Vea cómo cambiar los colores de tu página web inmobiliaria.](#)**

No te olvides: además de la parte visual, es tan o más importante tener la información de tu empresa correcta y actualizada – Sobre Nosotros, Contactos, Redes Sociales, Horario de Apertura y otras que informen a los usuarios sobre ti.



## Adaptado a todos los dispositivos

¿Cuál es la primera cosa que haces cuando te despiertas?

Coger el móvil es probablemente una de las respuestas y esa no era una costumbre que solías tener hace algunos años. Esto significa que igual que tú, **los hábitos de los usuarios cambiaron: en el acceso a Internet, ¡el móvil gana cada vez más terreno respecto al ordenador de mesa!**

Si el cliente potencial usa cada vez más el móvil, **tu web inmobiliaria tiene que estar lista para garantizar una utilización rápida y fácil.**

A esto se llama tener una web "responsive", una web adaptada a todos los dispositivos y cualquier tamaño de pantalla.

¿Sabes como hacer tu web inmobiliaria "responsive"? **En eGO Real Estate basta con clicar en un botón**



## Otimizado y Evolutivo

Su web inmobiliaria está en línea y lista para que los usuarios tengan una buena experiencia de utilización para que le genere contactos y pueda hacer más negocios.

**Pero**, además los pedido de contacto que recibe, **¿tiene tu web un alto desempeño?**

En lugar de adivinar, vamos conectar tu página web a **Google Analytics** y aclarar todas las dudas.

**Google Analytics es una herramienta gratis de Google que te permite analizar todas las interacciones con tu web y el comportamiento de los usuarios:** ¿Han encontrado la información que buscaban? ¿A que páginas de tu web navegaron? ¿Cuál es la red social que lleva más usuarios a tu web?

Todas estas respuestas son fáciles en obtener para mejorar tu web y en eGO Real Estate basta con colocar un código para obtener estos resultados: **sepa como hacerlo**.

## Conclusión

Tu web inmobiliaria es un mundo y para que la aproveches aún más, **creamos una versión más completa para seguir paso por paso.**

En ella, **hallarás más consejos y temas complementarios que ayudarán** no solo **a obtener** más contactos sino también a hacer de tu web, ¡un espejo de tu agencia!

Recuerda, **la consistencia del contenido y el multimedia que colocas en tu web, ¡son el mejor modo de dar a conocer el mundo en línea!**

Descárgate el [Book "Como gestionar tu web"](#) ¡y contáctanos!



+34 931 84 58 07

support@egorealestate.com

<http://academia.es.egorealestate.com>

[http://www.facebook.com/  
egorealestateEspana/](http://www.facebook.com/egorealestateEspana/)