

**habitaclia.com**, portal inmobiliario de referencia en Catalunya,  
explica los elementos de un anuncio eficaz

## La información ofrecida, clave para vender un piso

**Mataró (Barcelona), noviembre de 2011.-** Siempre se ha dicho que la información es poder. Y, cuando el usuario encara la compra más importante de su vida -la vivienda- esta frase hecha se convierte en verdad absoluta. La búsqueda de piso requiere de ingentes cantidades de información lo más ordenada posible para que el interesado cribe entre las múltiples ofertas hasta dar con la casa o el piso que mejor se adapta a sus gustos y necesidades.

habitaclia.com, el portal inmobiliario de referencia en Catalunya con más de 100.000 inmuebles, ha constatado que los anuncios con más información son también los que concitan un mayor interés de las personas que buscan comprar o alquilar una vivienda. Los propietarios que se esfuerzan en explicar las características de sus viviendas consiguen que más compradores se interesen por ellas.

La información multimedia es esencial para que un anuncio “entre por los ojos”. Los anuncios que no ofrecen ni una fotografía apenas son visitados, mientras que los que disponen de un mayor número de imágenes consiguen un mayor recorrido. Del mismo modo, los anuncios que completan una descripción textual con un recorrido en vídeo, aunque se haga con una cámara doméstica, consiguen interesar más.

La persona que busca alquilar o comprar una vivienda ha pasado de una situación de práctica indefensión, en la que se tenía que plegar a las exigencias del vendedor, a poder analizar una amplia y variada oferta en la que destacan las viviendas que más y mejor se explican.

Datos como la existencia de colegios, hospitales, comercios o parques en las inmediaciones de la vivienda han pasado de ser una anécdota a ser una información cada vez más demandada. Por ese motivo habitaclia.com geolocaliza todos los inmuebles sobre los mapas de Google para que el usuario pueda buscar en ese servicio los servicios públicos que tiene a su disposición en el entorno. De esta manera,

cualquier persona interesada podrá hacerse una idea de cómo es el perímetro de cada vivienda expuesta y centrarse en las que se adaptan a sus necesidades.

### **Herramientas sociales**

En este contexto en el que la clave radica en que compradores y vendedores cuenten con los entornos para alcanzar acuerdos, están ganando protagonismo las comunidades y foros en Internet en las que las personas interesadas en vender, alquilar o adquirir vivienda pueden pedir consejo a expertos inmobiliarios y a otros usuarios. El auge de las herramientas online que ayudan en la compra de vivienda demuestra que la crisis ha acuciado la necesidad de intermediación entre estos colectivos. Las personas interesadas en comprar, alquilar o vender una vivienda necesitan mejores recursos que nunca para conseguir su objetivo.