15 pasos para vender tu propiedad en 60–90 días

Una lista práctica para preparar, publicar y cerrar.

1. **Fija un precio realista**
   Compara con ventas recientes de propiedades parecidas en tu zona, no con precios publicados. Un precio más de 10% por encima del mercado frena las visitas.

2. **Reúne los documentos antes de publicar**
   Título en el Registro Público, paz y salvo del impuesto de inmueble y del agua, cuotas de mantenimiento al día si es PH, planos. Con todo listo, cierras más rápido cuando llega la oferta.

3. **Define tu precio mínimo y qué incluye la venta**
   Muebles, electrodomésticos, fecha de entrega. Decídelo antes, para no negociar desde cero con cada comprador.

4. **Limpia, despeja y repara lo pequeño**
   Quita objetos personales, arregla grifos y lámparas, retoca la pintura. Un lugar ordenado se ve más grande en las fotos.

5. **Haz fotos profesionales con luz natural**
   Entre 20 y 30 fotos horizontales, de día y con las cortinas abiertas. La primera foto decide si abren el anuncio.

6. **Graba un video corto**
   Un recorrido de 60 segundos con el celular, en vertical, para Instagram y Facebook.

7. **Escribe una descripción clara**
   Ubicación, metros cuadrados, habitaciones, año, cuota de mantenimiento y qué hay cerca. Sin adjetivos vacíos como “increíble”.

8. **Piensa en quién compra**
   Playa, vista, seguridad, internet, potencial de alquiler. Si el comprador es extranjero, explica el proceso: pago, abogado y documentos.

9. **Publica donde están los compradores**
   Facebook e Instagram para llegar a quien aún no busca, y Google para quien ya busca “casa en venta” en tu zona.

10. **Usa una página propia con un solo botón**
    Una página web con fotos, precio y un botón de WhatsApp bien visible. Menos pasos, más mensajes.

11 **Responde en menos de 24 horas, mejor en una**

El comprador escribe a varias propiedades. Gana quien responde primero.

12 **Filtra antes de mostrar**

Pregunta presupuesto, plazo y forma de pago. Así solo muestras la propiedad a quien puede comprar.

13 **Agrupa las visitas**

Dos o tres por día, con la propiedad lista, ventilada y con luz. Ahorras tiempo y se nota el interés.

14 **Trabaja con Restate Deals en vez de agencias**

Una agencia cobra por la venta y trabaja con muchas propiedades a la vez. Aquí anunciamos tu propiedad 45 días, con precio fijo y resultados que puedes ver:

- Sin comisión: con corredor pagas 5% + 7% de ITBMS sobre la comisión. Aquí pagas un precio fijo por 45 días de anuncios y la publicidad directo a Facebook y Google.
- Ves los números: cada semana te decimos cuánta gente vio tu anuncio y cuántos te escribieron.
- Garantía: un número fijo de personas te escribe por WhatsApp. Si en 45 días no llegamos, seguimos anunciando gratis.
- Sin exclusividad: puedes seguir con tu corredor.
- Más rápido: anunciamos 45 días. Con corredor, el promedio es de 224 días (ACOBIR MLS, primer semestre de 2026).

15 **Revisa cada dos semanas y ajusta**

Mira cuántos mensajes y visitas llegan. Si en 30 días no hay visitas, cambia las fotos, el texto o el precio. No esperes meses.