



¿Quieres vender tu casa o departamento en línea? Te damos una guía completa para lograrlo

Desde estrategias de comunicación hasta consejos para negociar como un profesional, [Mercado Libre Inmuebles](#) preparó esta guía que te ayudará a vender tu propiedad en uno de los sitios más visitados de compraventa inmobiliaria en línea.

Si estás listo para vender tu casa o departamento, internet puede ser tu mejor aliado gracias a la visibilidad masiva que ofrece, algo que difícilmente se encuentra en otros medios. Publicar tu inmueble en la plataforma amarilla, te permite alcanzar una gran audiencia de millones de usuarios interesados, aumentando las posibilidades de vender en menos tiempo.

Actualmente, [Mercado Libre Inmuebles](#) es un referente confiable y seguro en la compraventa de inmuebles en línea. Además, brinda apoyo a los vendedores durante todo el proceso de venta con recomendaciones clave para preparar tu propiedad y asegurar una venta exitosa. Aquí te compartimos los pasos principales:

- 1. Documentación y condiciones óptimas:** Asegúrate de tener toda la documentación en orden y mantén la propiedad en excelentes condiciones. Las primeras impresiones importan, por lo que es recomendable realizar una inspección cuidadosa. Cambia o repara cualquier aspecto que necesite atención, pero evita renovaciones costosas, ya que los futuros propietarios podrían tener otros gustos.
- 2. Preparación del anuncio:** Una vez lista la propiedad, es momento de crear el anuncio. Sigue estos pasos para optimizarlo:
 - **Crea una cuenta inmobiliaria:** Regístrate en Mercado Libre Inmuebles siguiendo el [enlace](#) correspondiente y completa los datos necesarios.
 - **Selecciona el tipo de operación:** Indica el tipo de inmueble y si deseas vender, rentar o hacer una renta temporal.
 - **Imágenes de calidad:** Las fotos son clave. La imagen principal debe mostrar la fachada, sin objetos ni personas, y estar bien iluminada. También puedes incluir un video de recorrido virtual alojado en plataformas como YouTube para dar una visión completa del espacio.
 - **Facilita el contacto:** Proporciona un teléfono y horario de contacto sin compartir información sensible. La plataforma te permite incluir colaboradores para gestionar consultas desde la sección de Preferencias de Venta en tu cuenta de Mercado Libre.
 - **Describe detalladamente tu inmueble:** Incluye toda la información sobre su estado, ubicación, dimensiones, servicios cercanos y otros aspectos relevantes.
 - **Precio real y competitivo:** Publica un precio realista para atraer a compradores y evitar que el anuncio sea revisado por inconsistencias.
- 3. Paquete de publicaciones (opcional):** Mercado Libre Inmuebles ofrece paquetes de publicaciones para dar más exposición a tus propiedades. Considera esta opción para aumentar la visibilidad.

Aprovecha las herramientas que Mercado Libre Inmuebles te ofrece para destacar tu propiedad, y estarás más cerca de cerrar la venta que le permitirá a alguien cumplir su sueño de tener un hogar.

###

Sobre Mercado Libre

Fundada en 1999, Mercado Libre es la compañía de tecnología líder en comercio electrónico de América Latina. A través de sus plataformas Mercado Libre, Mercado Pago y Mercado Envios, ofrece soluciones para que individuos y empresas puedan comprar, vender, anunciar, enviar y pagar por bienes y servicios por internet.

Mercado Libre brinda servicio a millones de usuarios y crea un mercado online para la negociación de una amplia variedad de bienes y servicios de una forma fácil, segura y eficiente. El sitio está entre los 50 sitios con mayores visitas del mundo en términos de páginas vistas y es la plataforma de consumo masivo con mayor cantidad de visitantes únicos en los países más importantes en donde opera, según se desprende de métricas provistas por comScore Networks. La compañía cotiza sus acciones en el Nasdaq (NASDAQ: MELI) desde su oferta pública inicial en el año 2007, y es uno de los mejores lugares para trabajar en el mundo según ranking GPTW.