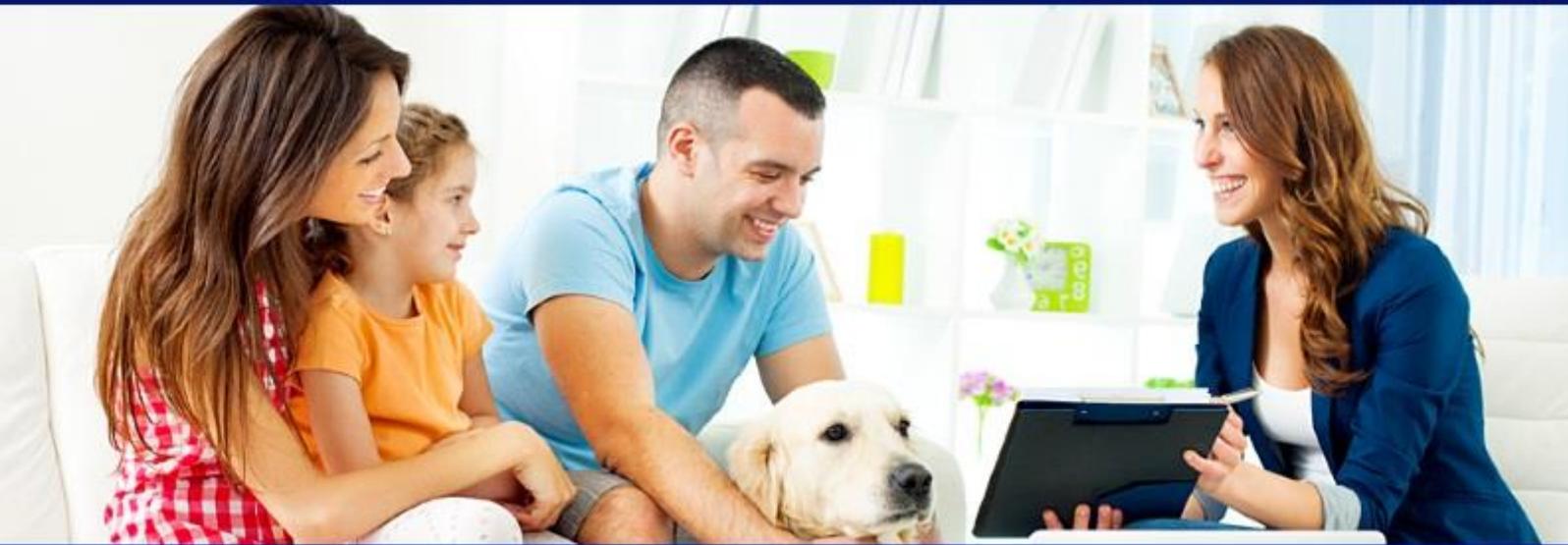


Google Trends para Inmobiliarios



**"Cómo Conocer la DEMANDA
de Compradores de Inmeubles
en una Zona Determinada".**



El Método Google Trends

“Cómo Conocer la Demanda de Compradores de Inmuebles en una Zona Determinada”

Demanda Inmobiliaria en tu Zona.

El método de Google Trends lo utilizan **cada vez más** agentes inmobiliarios para calcular el número aproximado de compradores que hay en internet buscando un cierto tipo de inmueble una zona o ciudad.

Algunos agentes utilizan este método **para seleccionar las palabras clave**; ya que consideran, (y yo lo comparto), que es un método bastante preciso para saber que palabras clave son las más efectivas para sus anuncios online.

Seguidamente vamos a calcular cual puede de ser **la demanda de un tipo de inmueble**, (residencial o vivienda, local, oficina, nave industrial o bodega, terreno o lote), en una zona, (país, zona o ciudad), determinada en los próximos 12 meses. Para ello utilizamos la herramienta gratuita de *Google Trends*

Google Trends te indica el nº de búsquedas por una palabra clave que se realizaron el pasado año y te la presenta **por meses**. Las variaciones de búsqueda de una palabra clave en el sector inmobiliario **varían poco año por año**, por lo que podemos calcular aproximadamente el número de búsquedas que habrá por esa palabra clave este año extrapolando los resultados del pasado año.

“Cómo Calcular la Demanda de Compra de Inmuebles”

NOTA: Comprobarás que las búsquedas sí varían cuando las comparamos con años distantes. Por ejemplo las búsquedas de una palabra clave en 2014 con las búsquedas de esa palabra clave en el 2006.

Veamos un ejemplo.

Quiero saber el nº de búsquedas que se producirán los próximos 12 meses para compras de **viviendas en Cali**. Si conozco el nº de búsquedas, que se realizaron el pasado año, por meses, para viviendas, (casas, viviendas, departamentos, condominios, etc.), tendré una buena estimación de la demanda de viviendas en Cali para este año, por meses.

Para conseguir estos datos de búsquedas futuras busco en *Google Trends* las búsquedas del pasado año para **las 20 palabras clave** que yo crea son las más utilizadas por los clientes para buscar una vivienda en Cali. Por ejemplo,

- “*casa en cali*”
- “*vivienda en cali*”
- “*apartamento en cali*”
- “*departamento en cali*”
- “*casa en condominio en cali*”
- “*hacienda en cali*”
- “*casa centro cali*”
- “*departamento valle del cauca*”
- “*casa valle del cauca*”
- Etc. etc.

Con los datos de sólo 20 palabras clave puedes tener una **muy buena estimación** de las búsquedas que se realizarán este año para un tipo de inmueble; residencial,(viviendas, casas, departamentos, dúplex, ...), oficinas, locales comerciales, terrenos,(lotes, parcelas, terrenos...).etc.

Obviamente, utilizar 40 palabras claves es mejor que 20; sin embargo 20 palabras es suficiente, porque no buscas datos exactos; sino **datos estimativos y tendencias**.

“Cómo Calcular la Demanda de Compra de Inmuebles”

Google Trends da el nº de búsquedas por cada palabra clave por mes y un promedio anual. Con estos datos construyes **tu propia tabla de Excel** y vas anotando los resultados promedios anuales por cada palabra clave. Y si quieres tener datos más exactos lo puedes hacer por meses.

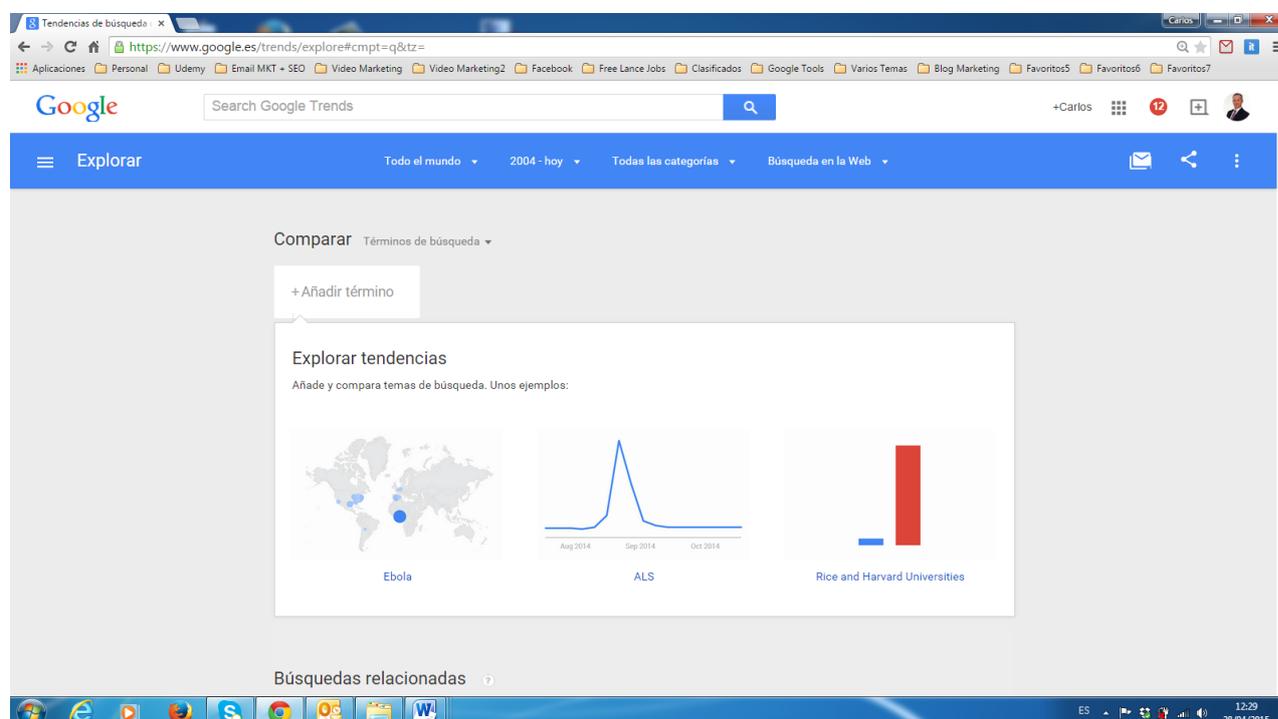
Al final sólo tienes que sumar los resultados de todos los promedios de las palabras clave por año y sabrás con **mucha aproximación** el nº de búsquedas promedio para viviendas en Cali para el próximo año y por mes si lo deseas.

Veamos cómo puedes conseguir estos datos utilizando *Google Trends*.

Entra en [Google Trends](https://www.google.com/trends)

Haz click en la parte superior izquierda donde dice “Tendencias” para abrir el desplegable.

En el desplegable entra en “Explorar”



En la parte superior te encontrarás las pestañas siguientes:

“Cómo Calcular la Demanda de Compra de Inmuebles”

Todo el mundo: En esta pestaña selecciona tu país

2004 -hoy: En esta pestaña selecciona 2014 para hacer la primera búsqueda. Una vez te familiarices con el sistema puedes realizar otras selecciones.

Todas las categorías: En esta pestaña selecciona “*Mercado Inmobiliario*”. Hay países que no tienen datos estadísticos por categoría. No hay porque preocuparse, ya que sin seleccionar la categoría también obtienes datos reales aunque no tanta información.

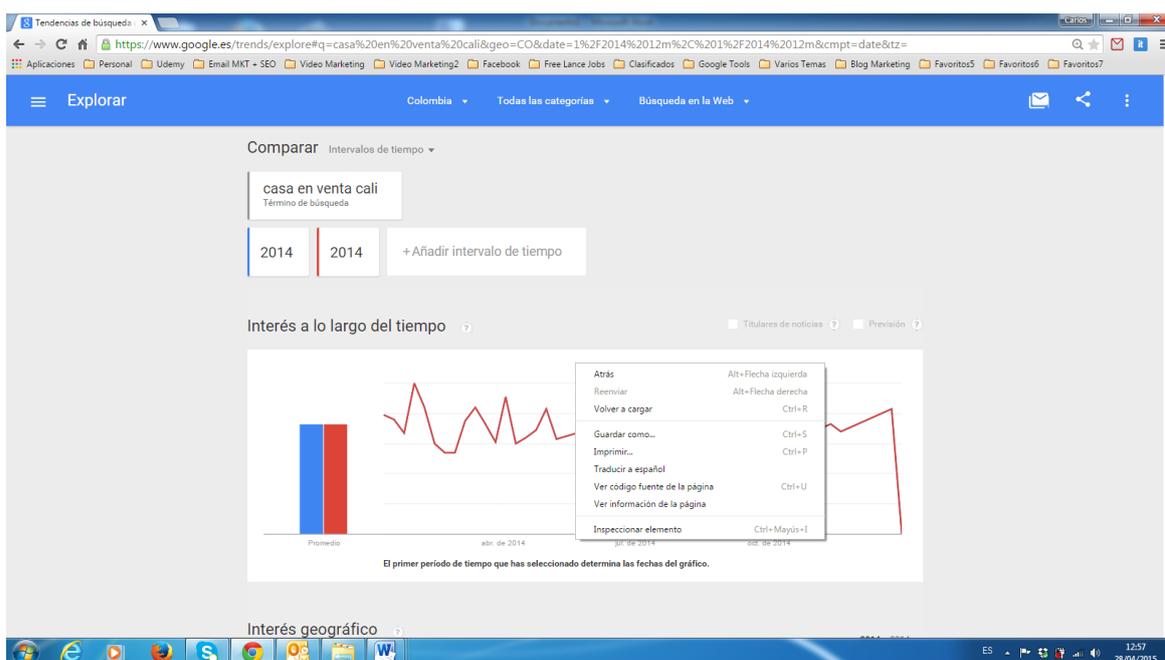
Búsqueda en la Web: y por último selecciona “búsqueda en la web”. Más adelante puede buscar estos datos también seleccionando “Búsqueda en YouTube”.

Seguidamente en la pestaña “Comparar” selecciona “Intervalos de tiempo”

Seguidamente en la pestaña “Término de búsqueda” incluye una palabra clave. Por ejemplo: “*casa venta cali*”

Seguidamente en la pestaña próxima a 2014 que dice + añadir intervalo de tiempo, selecciona 2014 otra vez

Una vez hayas hecho todo esto te aparecerá en pantalla una información como esta:



“Cómo Calcular la Demanda de Compra de Inmuebles”

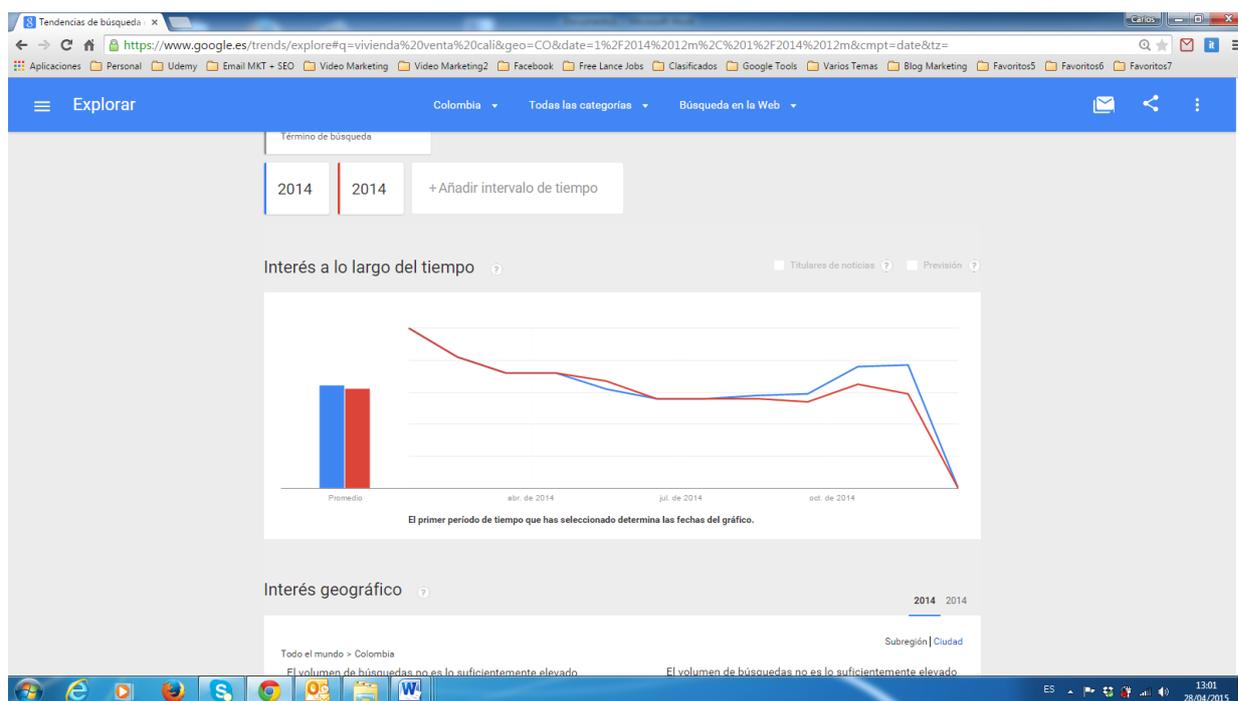
Seleccionamos 2 veces “2014”, para que el gráfico te muestre el promedio de búsquedas anuales y no tengas que calcular la media de los 12 meses por esa palabra clave.

En este ejemplo con la palabra clave “*casa en venta cali*” el promedio de búsquedas en 2014 fue de 73 búsquedas al mes.

Ya tienes configurada la búsqueda, ahora solo tienes que incluir otra nueva palabra clave en la pestaña de “*Término de búsqueda*” y conseguirás otro gráfico para esa palabra clave.

Por ejemplo, si incluimos ahora la palabra clave “*vivienda venta cali*” obtenemos que el promedio de búsquedas en 2014 fue de 64 búsquedas al mes.

Ester es el gráfico resultante para “*vivienda venta cali*”:



Y así sucesivamente para varias palabras clave.

“Cómo Calcular la Demanda de Compra de Inmuebles”

Una vez tengas los promedios de las 20 palabras clave **súmalas todas** y tendrás el número de búsquedas totales para un determinado tipo de inmueble en la zona.

En nuestro ejemplo para demanda de inmuebles residenciales o viviendas en la zona de Cali obtuvimos un **total de 1.241 búsquedas promedio al mes** cuando sumamos 20 palabras clave que hacían referencia a la compra de un inmueble residencial en Cali. Cualquier tipo de inmueble residencial

En resumen: en la ciudad de Cali en el 2015 habrá un promedio de **1.241persoans cada mes** buscando una vivienda en la zona de Cali. Esto representa aproximadamente **14.000 personas** en el año 2015 buscando un inmueble residencial o vivienda en Cali.

¡Que nadie digo que el sector inmobiliario en Cali en 2015 va a estar en crisis! Google no miente.

Si el pasado año 2014 hubo un promedio de 1.241búsquedas para una vivienda en Cali, (sumando los resultados de 20 o más palabras clave utilizadas para buscar una vivienda), este año 2015 es **muy probable** que haya un número similar de búsquedas. Y lo mismo puedes calcular por cada mes del año.

Este cálculo será aproximado, porque **NO se incluyen** las búsquedas en Bing y otros buscadores, que muy bien podría suponer añadir a los resultados un 15%.

Por otro lado, también habrá búsquedas de Google con alguna de estas palabras clave, que por alguna circunstancia **no se referían** a la compra de una vivienda y búsquedas realizadas por **otros agentes inmobiliarios** o por la **misma persona** bajo diferentes palabras clave.

Considerando el aumento del 15% y restando otro 15% de búsquedas no relacionadas, podemos quedarnos con el resultado obtenido como un indicativo **muy fiable**.

¿Qué este no es un método muy riguroso para saber la demanda de viviendas en una zona determinada? Por supuesto, pero **no estamos buscado rigor**; estamos buscando tendencias y datos aproximados.

“Cómo Calcular la Demanda de Compra de Inmuebles”

Por una parte, Google ofrece datos muy aproximados y reales. Si algo se busca en internet **es por alguna razón** y estas búsquedas demuestran la demanda existente de lo que se busca. Esto es incuestionable.

Por otra parte, ¿qué se consigue sabiendo las **cifras exactas**? ¿Para qué sirven las cifras exactas? Lo que interesa saber es, por ejemplo, que hay alrededor de 1.241 búsquedas promedio al mes para una vivienda en Cali

En otras palabras; hay aproximadamente **entre 1.000- 600 personas** cada mes buscando una vivienda, (casa, hacienda, apartamento, departamento, etc.), en Cali.

Ahora sé que no son ni 5.000 personas al mes, ni 400 las que va a buscar una vivienda en Cali este año; sino que alrededor de 1.000 personas están **¡buscado una vivienda en Cali online cada mes!**

El siguiente paso es **diseñar tu estrategia de captación online** para captar unas pocas personas cada mes de esas 1.000 que buscan al mes.

A mayor número de palabras clave utilizadas mejores datos obtendrás. Además, obtienes una importante cantidad de información a la que darás buen uso más tarde. Por ejemplo, ya tendrás una ligera idea de cuáles son **las palabras clave que te interesa utilizar**, (*las que tienen más búsquedas*), en los textos de tu sitio web, en los artículos de tu blog, en tu publicidad online, etc. para conseguir un alto SEO y mejores resultados con tus anuncios.

Utilizar Google Trends es el **mejor método** para saber cuál es la demanda inmobiliaria en tu zona.

Saber la demanda de compra bastante aproximada en una zona determinada **influye psicológicamente** en la forma que captas, porque sabes a ciencia cierta que esas personas están ahí. Sólo necesitas preparar tu estrategia online de captación utilizando las palabras clave que más tienden a usar tus potenciales clientes.

“Cómo Calcular la Demanda de Compra de Inmuebles”

Recuerda que este ejercicio te llevará tiempo, pero sólo tendrás que llevarlo a cabo **una sola vez**. Y recuerda también que hay consultorías de marketing online que están cobrando a las franquicias inmobiliarias y grandes agencias más de \$1.000 dólares por facilitales esta información. El último presupuesto que cayó en mis manos era de **\$1.356 US** dólares por un análisis de demanda para 30 palabras clave.

Espero que apliques este método y puedas incrementar tus ventas y tus honorarios como ya lo han hecho varios de mis alumnos.

Si deseas saber más sobre **Marketing y Venta Inmobiliaria** comprueba el contenido de estos 2 cursos inmobiliarios online, alojados en la plataforma internacional de aprendizaje de Udemy.

Curso Online:
[“Las Mejores Técnicas de Captación y Venta Inmobiliaria”](#)

Curso Online:
[“Estrategias de Captación Inmobiliaria Online](#)