



---

Grupo Bienes Raíces  
México

El mensaje clave es generar  
confianza, valor y  
dinamismo constante:

# Generar Confianza y seguridad



- Publicaciones educativas: cómo evitar fraudes, qué revisar antes de comprar o rentar, cómo verificar un contrato, etc.
- Normas claras del grupo: publicaciones permitidas, cómo reportar fraudes, reglas para agentes y particulares.
- Verificación de vendedores (si es posible): puedes destacar a los miembros verificados como “vendedores de confianza”.





## Contenido útil y atractivo

- Propiedades destacadas de la semana (con fotos atractivas y ficha técnica).
- Tips de inversión inmobiliaria: zonas con plusvalía, qué considerar al comprar en preventiva, etc.
- Historias de éxito: personas que compraron o vendieron en el grupo.

## Participación activa

- Encuestas ("¿En qué estado estás buscando casa?", "¿Prefieres rentar o comprar?").
- Lives con expertos: notarios, asesores, valuadores.
- Rondas de preguntas mensuales: tú o un experto responde dudas comunes.





# Monetización y servicios

- Publicaciones premium: cobra por destacar publicaciones (propiedades o servicios).
- Publicidad de agentes verificados o constructoras confiables.
- Revista digital mensual: con propiedades destacadas, consejos legales, y espacios publicitarios.

# Cultura de comunidad

- Presentación de nuevos miembros: cada semana podrías destacar nuevos perfiles.
- Testimonios de compradores y vendedores reales.
- Reconocimiento a los miembros más activos o confiables.

Perfecto. Aquí tienes un calendario de publicaciones semanal diseñado para un grupo de

Facebook de compra-venta de bienes raíces en México, con enfoque en seguridad,

confianza, dinamismo y monetización



## Calendario de Publicaciones Formato Semanal

Lunes	Post informativo: Tip legal o financiero. Ej: "¿Qué es el avalúo y por qué lo necesitas?"
Martes	Propiedad destacada del grupo (puede ser de paga): incluye ficha + fotos llamativas.
Miércoles	Encuesta o pregunta interactiva: Ej: "¿Te interesa más comprar casa o departamento?"
Jueves	Historia de éxito o testimonio: alguien que vendió o compró gracias al grupo.
Viernes	Live con experto o Post educativo: notario, valuador, asesor, constructor.
Sábado	Revista digital semanal / boletín: top 3 propiedades, artículos, tips.
Domingo	Post de comunidad: bienvenida a nuevos miembros + reglas del grupo + recordatorio de seguridad.





Grupo Bienes Raíces  
México



## Extras semanales que se pueden rotar:

- Post tipo "#ConsejoExpress": "Cómo saber si una inmobiliaria está registrada".
- "Agente de la semana" (puedes monetizarlo): destacar a un agente con buena reputación.
- "Zonas con más plusvalía este mes": ideal para inversionistas.





Grupo Bienes Raíces  
México

# Moneti- zación:

## Publicaciones destacadas (Post patrocinados) :

Cobro sugerido: \$150–\$500 MXN por publicación, dependiendo del alcance del grupo.

Qué ofrecemos:

- Fijar el post por 24–72 horas
- Publicar con diseño profesional
- Repostearlo 1–2 veces en la semana

Ideal para agentes, dueños de propiedades, desarrolladores o asesores.

## Membresías premium para agentes o constructoras

Cobro sugerido: \$500–\$1,500 MXN mensuales

Qué incluye:

- Publicaciones ilimitadas o destacadas
- Badge de "Agente verificado"
- Acceso anticipado a nuevos leads o revista digital.





# Monetización:

## **Venta de espacios en tu revista digital**

Formato: archivo PDF o flipbook quincenal

Cobro sugerido por anuncio: \$300–\$1,000 MXN

Tipos de espacios: propiedades, constructoras, abogados, valuadores, hipotecarios, etc.

## **Lives o webinars patrocinados**

Ejemplo: Invita a un despacho legal, notaría, o inmobiliaria a dar un live o clase gratuita

Cobro sugerido: \$500–\$2,000 MXN

Nosotros ponemos la audiencia, ellos el contenido... y pagan por el alcance.

## **Acceso a una base de datos exclusiva**

Crear un formulario de interesados y vender el acceso a agentes verificados (previa

autorización de los leads). Cobrar por estas bases de datos.

Ejemplo: Lista de compradores que buscan casa en CDMX con \$2M de presupuesto.





Grupo Bienes Raíces  
México

# Moneti- zación:

Directorio de  
profesionales  
del sector (de paga).

## Servicios extra como agencia

Ofrecer nosotros mismos:

- Diseño de posts profesionales
- Gestión de leads
- Fotografía inmobiliaria virtual
- Publicidad en otras redes (Instagram, Google, etc.

Hacer un "Directorio confiable del grupo" con:

- Abogados inmobiliarios
- Notarios
- Arquitectos
- Ingenieros
- Asesores hipotecarios

Cobro sugerido: \$300–\$1,000 MXN al mes por aparecer en el directorio





Grupo Bienes Raíces  
México

# Moneti- zación:

## Cursos online o talleres

Vender talleres breves como:

- "Cómo vender tu casa sin intermediarios"
- "Cómo invertir en preventas en México"
- "Cómo obtener un crédito Infonavit"

Formato: Zoom o videos grabados

Costo al público: \$199–\$999 MXN por curso

Lo grabamos una sola vez y se vende varias veces

## Paquetes para constructoras o desarrolladores

Paquetes mensuales o por lanzamiento:

- Difusión de desarrollo nuevo (posts + portada revista + lives)
- Reseñas de fraccionamientos o modelos

Cobro sugerido: \$2,000–\$10,000 MXN dependiendo el alcance



# Monetización:

## Afiliaciones con brokers o hipotecarias

Hacer alianzas con brokers o bancos:

Cada vez que un cliente tramita crédito con nosotros o gracias a nuestro grupo, recibimos

una comisión.

Ingreso por cliente: de \$1,000 a \$5,000 MXN según el crédito.

## Comunidad cerrada premium

Hagamos un grupo VIP o canal privado para:

- Inversionistas serios
- Desarrollos exclusivos
- Preventas antes que nadie

Cuota mensual: \$200–\$500 MXN

Ideal para público con poder adquisitivo.





Grupo Bienes Raíces  
México

# Monetización:

## Sorteos patrocinados

Organizamos rifas con patrocinadores (notarías, agentes, constructoras)

Ellos aportan un premio o pagan por aparecer.

Ejemplo: "Gana una asesoría notarial gratis. Solo comenta y comparte"

## Reseñas de Fraccionamientos o zonas

Hacer publicaciones o videos tipo review:

- "¿Vale la pena invertir en Zibatá?"
- "Lo mejor y peor de vivir en Querétaro Centro"

Las constructoras pueden pagarnos por hacer reviews o reportajes sobre sus zonas

o casas.



# Moneti- zación:

## Venta de leads verificados

Hacer campañas para captar clientes interesados mediante formularios, y vender los datos

filtrados a asesores.

Ejemplo: "10 compradores buscando casa en Mérida, con \$1M–\$1.5M de presupuesto".

Precio por lead (cliente) = \$500- \$1,000