

CENTURY 21.

Habitat

# GUÍA EXPERTA

7 PASOS PARA VENDER TU  
PROPIEDAD MÁS RÁPIDO Y  
AL MEJOR PRECIO EN  
BOGOTÁ



## PASO 1

# Evalúa correctamente el precio de tu propiedad

Uno de los errores más comunes al vender es **poner el precio "a ojo"**, según lo que crees que vale tu inmueble o lo que necesitas ganar.

El resultado suele ser frustrante: pasan las semanas, no recibes llamadas, o los pocos interesados ofrecen mucho menos de lo que esperabas.

Eso ocurre porque **el precio no se ajusta al valor real de mercado.**

Para atraer compradores y vender más rápido, tu punto de partida debe ser **un análisis objetivo del mercado.**

No se trata de adivinar, sino de comparar con datos reales y verificables.

## Cómo hacerlo paso a paso

### **1. Investiga en los principales portales inmobiliarios:**

Entra a FincaRaíz, MetroCuadrado, Properati o Ciencuadras.

Filtra por:

- Tu barrio o zona exacta (no toda la localidad).
- Tipo de inmueble (apartamento, casa, oficina, bodega, etc.).
- Área, antigüedad y estado del inmueble (por ejemplo: apartamento en Chapinero, 80 m<sup>2</sup>, remodelado).

### **2. Toma nota de al menos 5 propiedades similares.**

- Compara su área, ubicación, nivel de acabados y si están remodeladas o no.
- Si puedes, enfócate en propiedades con menos de 3 años de diferencia en construcción o remodelación.

### **3. Haz trabajo de campo:**

- Camina por tu barrio y pregunta directamente a los porteros, vecinos o administradores si hay otros inmuebles en venta.

Usa preguntas simples como:

**"¿Sabe en cuánto están vendiendo un apartamento como este?"**

**"¿Hace cuánto llevan ofreciéndolo?"**

Esto te ayuda a entender no solo los precios publicados, sino también cuánto tiempo tardan en venderse.

#### **4. Define tu precio según tu estrategia de venta.**

Una vez tengas claro el rango de precios de inmuebles similares en tu zona, decide con estrategia cómo quieres posicionarte frente a la competencia.

**Si tu prioridad es vender rápido y atraer más compradores desde el primer día**, sal con el precio más bajo del mercado dentro de tu rango.

Esto hará que tu anuncio se destaque y los compradores te vean como la primera opción. Un inmueble competitivo en precio genera más visitas, más interesados y mayores probabilidades de recibir una oferta en poco tiempo.

**Pero si realmente consideras —con el corazón en la mano— que tu propiedad tiene ventajas claras frente a las demás**, como una vista única, acabados superiores, más iluminación o una ubicación privilegiada, entonces puedes salir al mismo precio promedio o incluso un poco por encima.

Eso sí, asegúrate de resaltar esas cualidades en tus fotos y descripción, para justificar ese valor.

#### **Ejemplos práctico:**

Si en tu conjunto tres apartamentos similares están publicados en \$580, \$600 y \$610 millones, el promedio sería \$597 millones.

- **Si quieres vender más rápido**, publica en \$580 millones para captar más atención y competir por volumen de interesados.
- **Si confías en que tu inmueble supera a los demás por su estado o características**, puedes publicar entre \$600 y \$620 millones, respaldando ese valor con argumentos sólidos y una excelente presentación visual.

# Conclusión

Cuando estableces un precio basado en datos reales, no solo generas más llamadas y visitas, sino que **transmites confianza y credibilidad.**

El comprador percibe que estás informado, y eso **acelera la venta y mejora tus resultados.**



## PASO 2

# Prepara tu propiedad para mostrarla

Muchos propietarios creen que basta con limpiar y abrir las cortinas para mostrar su casa o apartamento.

Pero la verdad es que **la decisión de compra se toma por emoción**, y esa emoción se despierta en **los primeros segundos de una visita** o incluso al ver las fotos.

El dolor más común es escuchar frases como:

**"Está muy bonito, pero no me convences..."**

**"Voy a pensarlo y te aviso..."**

Y esas respuestas suelen aparecer porque el inmueble no estaba listo para impresionar

## Cómo hacerlo paso a paso

### **1. Limpieza profunda y orden total.**

- No basta con barrer. Dedica un fin de semana a limpiar vidrios, zócalos, lámparas, paredes, baños y cocina.
- Un inmueble impecable transmite que ha sido bien cuidado.
- Si puedes, contrata una limpieza profesional antes de las primeras visitas.

### **2. Despersonaliza los espacios.**

- El comprador debe imaginarse viviendo allí, no viendo tu vida.
- Guarda fotos familiares, diplomas, recuerdos, imanes del refrigerador y cualquier objeto muy personal.
- Deja solo lo necesario para que el espacio se vea amplio y neutro.

Regla práctica: **"Si no lo ves en una revista de decoración, guárdalo."**

### **3. Haz trabajo de campo:**

- Camina por tu barrio y pregunta directamente a los porteros, vecinos o administradores si hay otros inmuebles en venta.

Usa preguntas simples como:

**"¿Sabe en cuánto están vendiendo un apartamento como este?"**

**"¿Hace cuánto llevan ofreciéndolo?"**

Esto te ayuda a entender no solo los precios publicados, sino también cuánto tiempo tardan en venderse.

#### **4. Optimiza la distribución y la luz.**

- Abre cortinas y ventanas antes de mostrar.
- Evita muebles grandes o cortinas oscuras que resten espacio o luz.
- Cambia bombillos amarillos por luz blanca LED; hace que el lugar se vea más limpio y moderno.

#### **5. Pinta y renueva pequeños detalles.**

- No siempre es necesario pintar todo el inmueble.
- Concéntrate en las paredes manchadas, de colores fuertes o con humedad.
- Usa tonos neutros como blanco, beige o gris claro.
- Si hay puertas rayadas o grifos en mal estado, cámbialos: son detalles pequeños, pero el comprador los nota.

#### **6. Crea ambiente y confianza durante las visitas.**

- Antes de recibir al comprador, ventila el espacio 15 minutos y usa un aromatizante suave.
- Encierra a las mascotas (aunque las ames, no todos se sienten cómodos).
- Pon música ligera de fondo y, si te sientes cómodo, ofrece un café o un vaso de agua.
- Sonríe, responde con calma y evita justificar los defectos.
- Si algo no está perfecto, enfoca la conversación en los beneficios: la ubicación, la vista o el potencial del espacio.

#### **Ejemplo real:**

Un propietario en Modelia tenía un apartamento con paredes amarillas y muebles grandes.

Después de pintarlo blanco, mover el sofá para ampliar la sala y poner una planta junto a la ventana, logró duplicar las visitas en una semana y recibir dos ofertas en menos de 15 días.



# Conclusión

Preparar tu propiedad es más que un detalle estético; **es una estrategia de venta.**

Cuando el espacio se ve ordenado, limpio y luminoso, el comprador no solo lo observa: **se imagina viviendo allí.**

Y ese momento emocional es, muchas veces, el que **marca la diferencia entre mostrar y vender.**

## PASO 3

# Toma fotografías que vendan

Muchos propietarios hacen todo el esfuerzo por arreglar su inmueble, pero cuando lo publican... nadie llama.

¿La razón? Las fotos no transmiten lo que el inmueble realmente ofrece.

Imágenes oscuras, inclinadas o con ropa colgada pueden hacer que un comprador ni siquiera abra el anuncio.

**Recuerda: tu comprador se enamora primero con los ojos.**

Las fotos son tu vitrina digital, y si no capturan la atención en los primeros segundos, pierdes la oportunidad

## Cómo hacerlo paso a paso

### 1. Usa tu celular con intención profesional.

No necesitas una cámara costosa. Un buen celular (Xiaomi, iPhone, Samsung, Motorola, etc.) es suficiente si aplicas estas reglas:

- Limpia la lente antes de empezar.
- Usa la cámara trasera (tiene más calidad que la frontal).
- Activa el modo HDR o gran angular, si tu teléfono lo permite.



### 2. Prepara el ambiente antes de tomar la foto.

- Abre cortinas y ventanas para aprovechar la luz natural.
- Apaga las luces amarillas y deja solo la blanca.
- Acomoda cojines, retira toallas, esponjas, ropa o cables visibles.
- Cierra la tapa del inodoro (sí, cuenta mucho).
- Si hay espejos, cuida que no salgas reflejado.

### 3. Encuadra bien y usa ángulos que amplíen el espacio.

- Toma las fotos horizontalmente, no vertical.
- Párate en una esquina de cada habitación y apunta la cámara a la esquina opuesta, eso da sensación de amplitud.
- No tomes desde muy arriba ni muy abajo; lo ideal es a la altura del pecho.
- Incluye al menos 2 fotos por espacio: una general y otra que resalte un detalle (vista, balcón, cocina moderna, etc.).
- Si tu celular tiene la opción "panorámica", úsala solo para la sala o terraza, no para espacios pequeños.



#### 4. Selecciona las mejores fotos y ordénalas.

El orden cuenta una historia. Empieza con:

1. Fachada o vista exterior.
2. Sala y comedor (espacios amplios y luminosos).
3. Cocina.
4. Habitaciones.
5. Baños.
6. Zonas comunes o parqueadero (si aplica).

#### 5. Edita sin exagerar.

Usa herramientas gratuitas como Snapseed, Lightroom Mobile o la edición del propio celular.

- Ajusta solo brillo, contraste y recorte.
- Evita filtros con colores irreales, ya que pueden decepcionar al comprador en la visita.

### Ejemplo real:

Una propietaria en Cedritos publicó su apartamento con fotos tomadas de noche y sin orden: la vista del baño era la primera imagen.

Después de rehacerlas con luz natural, en orden y usando solo su celular, **pasó de 3 consultas en 10 días a 15 llamadas en una semana**, y cerró la venta en menos de un mes.

# Conclusión

**Tus fotos son la primera visita del comprador,** incluso antes de que pise el inmueble.

Si logras que **se enamore a través de las imágenes,** ya ganaste la mitad del camino.

Piensa cada fotografía como una oportunidad de decir:

**"Aquí podrías vivir tú."**



## PASO 4

# Publica en los canales correctos

Has invertido tiempo en preparar tu inmueble, escribir una buena descripción y tomar fotos increíbles...

**Pero si lo publicas en el lugar equivocado, nadie lo verá.**

La visibilidad lo es todo: tu comprador no puede enamorarse de algo que no encuentra.

### ✘ El error más común

Muchos propietarios publican su inmueble solo en una plataforma gratuita, creen que eso basta y esperan.

El problema es que su anuncio queda enterrado entre miles de publicaciones, sin visibilidad y sin estrategia.

**El resultado: pocas llamadas, visitas sin perfil y mucho desgaste.**

## Cómo hacerlo paso a paso



### 1. Elige bien los canales según tu tipo de inmueble.

No todos los portales funcionan igual. Aquí te doy una guía práctica:

Bodegas, locales, oficinas o edificios:

- Ideal publicar en Finca Raíz, Properati y Ciencuadras, además de LinkedIn.
- En estos canales hay más inversionistas y empresarios buscando oportunidades.

Apartamentos o casas familiares:

- Funcionan mejor Facebook Marketplace, OLX Inmuebles, Finca Raíz, y grupos locales como "Vendo o arriendo en Bogotá".
- En redes, acompaña tus publicaciones con fotos atractivas y una frase emocional como: "Imagina desayunar con esta vista cada mañana



Lotes o fincas:

- Publica en portales especializados como Metrocuadrado y Encuentra24, y acompáñalos con videos cortos de recorrido en redes.

### 2. Aprovecha el poder de las redes sociales.

Hoy los compradores pasan horas en redes, no buscando inmuebles, sino soñando con una nueva vida.

Tu tarea es aparecer justo ahí.

- Publica en tu perfil personal y pide a tus contactos que compartan.
- Usa hashtags como #ApartamentoEnVenta #InversiónInmobiliaria #VivirEnBogotá.
- En Facebook, únete a grupos de tu zona (por ejemplo, "Vecinos de Cedritos" o "Apartamentos en Chapinero").
- En Instagram, sube un carrusel con 5 fotos y una descripción corta con tu contacto.

Consejo: publica en horarios de mayor actividad (de 7 a 9 a.m. o de 6 a 9 p.m.) y evita fines de semana en la mañana.

### 3. Responde rápido y con profesionalismo.

El comprador digital no espera.

Si alguien te escribe y no le respondes en los primeros 10 minutos, probablemente ya contactó a otro vendedor.

- Ten un mensaje listo como:

“¡Hola! Gracias por tu interés en el apartamento. Está disponible y puedo enviarte más fotos o agendar una visita hoy mismo.”

- Usa WhatsApp Business para mostrar tu catálogo, ubicación y horarios.
- Si alguien pregunta mucho pero no concreta, identifica su perfil: ¿realmente puede comprar o solo está curioseando?

### 4. Invierte estratégicamente en promoción.

Las plataformas ofrecen opciones de pago para destacar tu anuncio.

- En Finca Raíz o CienCuadras, una inversión de \$50.000 a \$100.000 puede triplicar tus vistas.
- En Facebook Ads, con \$30.000 semanales, puedes llegar a más de 5.000 personas en tu zona.
- Si tu inmueble tiene alta competencia, esta pequeña inversión puede hacer una gran diferencia.

### Ejemplo real:

Un propietario en el barrio Modelia tenía su apartamento publicado solo en Facebook, con 3 fotos oscuras y sin respuesta.

Se le sugirió publicar en tres portales, subir fotos nuevas y responder los mensajes con rapidez.

En una semana pasó de 0 contactos a 18 interesados, y agendó 4 visitas en menos de 10 días.

**El secreto no fue la suerte: fue estar donde su comprador lo estaba buscando.**





# Conclusión

No basta con tener un buen inmueble, **hay que mostrarlo en el lugar correcto y de la manera correcta.**

Mientras algunos esperan que alguien los encuentre, los que publican estratégicamente provocan que los compradores los busquen.

**Tu inmueble necesita visibilidad, no suerte.**



# Atiende las visitas como un profesional

Has logrado captar la atención de posibles compradores.

¡Felicidades! 🎉 Pero cuidado: la visita es el momento decisivo.

Ahí es donde el comprador deja de mirar fotos y **empieza a imaginar su vida dentro del inmueble.**

Y tú, como propietario, tienes el poder de hacer que esa conexión ocurra... o que se pierda.

## ✗ El error más común

Muchos propietarios reciben las visitas de forma improvisada: el apartamento desordenado, poca luz, sin preparación, o con una actitud a la defensiva.

El comprador lo percibe en segundos.

**Y recuerda: nadie compra un lugar donde no se siente bien recibido.**

## Cómo hacerlo paso a paso

### 1. Prepara el espacio como si fuera una cita importante.

- Airear el inmueble 30 minutos antes.
- Abre cortinas, enciende luces y pon música suave de fondo (sin volumen alto).
- Evita olores fuertes (comida, humedad, cigarrillo). Un ambientador neutro o el aroma a café recién hecho funciona muy bien.
- Ordena y despeja los espacios. Menos, es más: guarda objetos personales, fotos familiares o elementos que distraigan.

💡 Tip: Los compradores necesitan imaginar su vida allí, no la tuya.



### 2. Recibe con amabilidad y sin presión.

- Da la bienvenida con una sonrisa y una frase amable: "Bienvenidos, tómense su tiempo para recorrer el lugar."
- Evita seguirlos todo el tiempo o hablar en exceso.
- Deja que exploren y pregunten a su ritmo.
- Muestra confianza, no desesperación. Si te ven ansioso por vender, lo notarán y usarán eso para negociar.

### 3. Destaca los puntos fuertes sin exagerar.

- Prepara una lista mental con los 3 o 4 atributos clave del inmueble.

Por ejemplo:

"Lo que más me gusta de este apartamento es la luz natural, la ubicación cerca del parque y que el conjunto tiene muy buena administración."

- Habla también de los beneficios que no se ven:

"Este apartamento tiene tuberías nuevas, y el último mantenimiento fue hace seis meses."

Evita frases como "todo está perfecto" o "hay muchos interesados", si no es cierto. Los compradores valoran la honestidad más que la insistencia.



#### **4. Observa y escucha.**

- Mientras recorren, fíjate en los comentarios o expresiones.
- Si se detienen más tiempo en una habitación o hacen muchas preguntas sobre un espacio, ahí hay interés.
- Haz preguntas abiertas como:  
"¿Qué les parece la distribución?"  
"¿Lo ven cómodo para su estilo de vida?"  
Estas preguntas te ayudan a entender qué valoran realmente.

#### **5. Cierra la visita con empatía.**

- No los presiones al final con frases como "¿Entonces lo compran?"
- En su lugar, di algo más profesional:  
"Gracias por venir, si necesitan más información o quieren una segunda visita, con gusto la coordinamos."
- Entrega una hoja con los datos básicos: dirección, área, administración y tu contacto.

## **Ejemplo real:**

Una propietaria en Pasadena tenía su apartamento publicado hacía tres meses. Recibía visitas, pero nadie hacía oferta.

Empezó a preparar el espacio con luz cálida, música y una breve guía de beneficios del conjunto.

En la siguiente visita, una pareja dijo:

"Se siente tan acogedor que podríamos vivir aquí."

Una semana después, firmaron promesa de compraventa.

La diferencia no fue el precio, fue la experiencia de la visita.

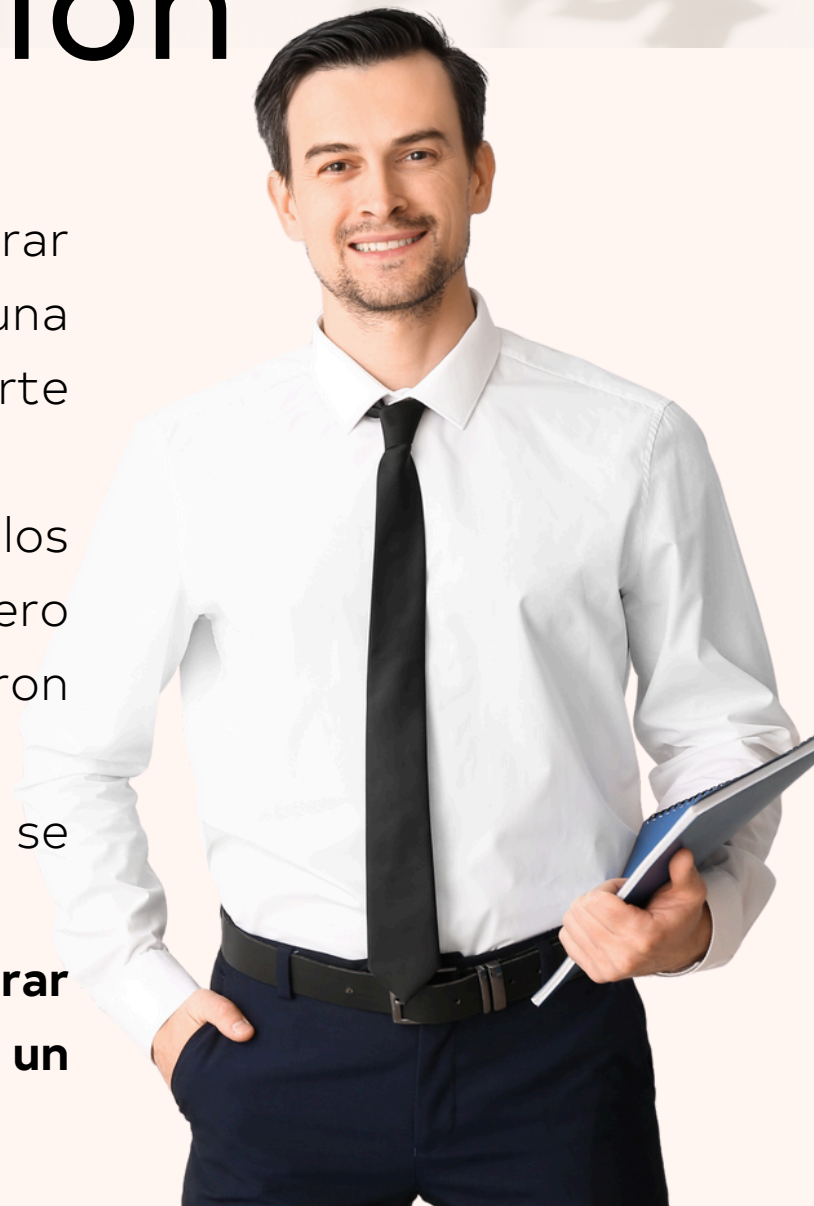
# Conclusión

Tu papel no es solo mostrar un inmueble, sino crear una experiencia que despierte emociones.

Los compradores olvidan los metros cuadrados, pero recuerdan cómo se sintieron dentro del lugar.

Y ahí es donde realmente se vende una propiedad.

**No se trata de mostrar paredes, sino de mostrar un futuro posible.**



## PASO 6

# Negocia con inteligencia y evita errores comunes

Has logrado llegar hasta la parte más emocionante (y peligrosa) del proceso: **la negociación**.

Aquí es donde muchos propietarios cometen errores que les cuestan tiempo, dinero y oportunidades.

Algunos aceptan la primera oferta por miedo a perder al comprador.

Otros se aferran a su precio inicial sin margen de maniobra y espantan a clientes interesados.

Negociar bien no es "bajarse", **es saber cuándo ceder y cuándo mantenerse firme**.

### ⚠ El error más común

Pensar que negociar es solo hablar de precio.

En realidad, también se negocian tiempos, formas de pago, reparaciones, mobiliario, parqueaderos o incluso el día de entrega.

**El objetivo no es vender rápido, sino vender bien.**

## Cómo hacerlo paso a paso



### **1. Define tus números antes de sentarte a negociar.**

Antes de recibir una oferta, ten claros tres valores:

- Precio ideal: el valor que te gustaría obtener (por ejemplo, \$620 millones).
- Precio mínimo: el monto más bajo que aceptarías sin sentirte mal (por ejemplo, \$590 millones).
- Precio publicado: el que muestras al público (por ejemplo, \$620 millones), que ya incluye tu margen de negociación.

💡 Tip: Nunca reveles tu "precio mínimo".

Si el comprador lo sabe, perderás toda tu capacidad de maniobra.

### **2. Escucha la oferta antes de responder.**

Cuando un interesado diga "me gusta, pero el precio está alto", no corras a bajar el valor.

Pregunta:

"¿Qué valor tiene en mente?"

"¿Qué aspectos considera que justifican ese precio?"

A veces el comprador no busca una rebaja grande, sino facilidades: que le dejes los muebles, un plazo o ayuda con trámites.

### **3. Usa la técnica del silencio.**

Cuando te digan una cifra, no respondas de inmediato.

Haz una pausa, respira y di algo como:

"Entiendo su punto, déjeme revisarlo con calma."

Este silencio genera respeto y evita que actúes por impulso.

### **4. Identifica al comprador real.**

No todos los que preguntan pueden comprar.

Antes de comprometerte, pide una carta de preaprobación bancaria si va a financiar o evidencia de fondos si es de contado.

También puedes preguntar, con tacto: "¿Ya tienen aprobado el crédito?"

"¿En cuánto tiempo les gustaría hacer la escrituración?"

Las respuestas te dirán qué tan en serio va la negociación.

### **5. Mantén la emoción bajo control.**

No tomes la negociación como algo personal.

El comprador quiere pagar menos; tú, ganar más.

Ambos tienen razón.

Evita frases como "eso es muy poco" o "mi apartamento vale más que eso".

En su lugar, usa un tono profesional:

"He revisado el mercado y este precio refleja el valor real por ubicación, estado y beneficios."

### **6. Cierra con claridad, no con suposiciones.**

Una vez acuerden el valor, deja por escrito los términos básicos:

- Precio final.
- Fecha de escrituración.
- Quién asume los gastos notariales.
- Qué elementos quedan en el inmueble (por ejemplo, cortinas, estufa, calentador).

Un acuerdo informal puede traer confusiones o discusiones después.

### **Ejemplo real:**

Un propietario en Colina Campestre recibió una oferta de \$580 millones por su apartamento publicado en \$610 millones.

En vez de rechazarla, preguntó qué necesitaba el comprador para llegar a un punto medio.

El comprador pidió que dejaran los electrodomésticos empotrados y un mes adicional de entrega.

Negociaron en \$595 millones, todos satisfechos.

**No bajó el precio, aumentó el valor.**



# Conclusión

Negociar bien no es "regatear", **es crear un acuerdo donde ambas partes ganen.**

Tú ganas un comprador confiado, y él siente que hizo una compra inteligente.

Eso se logra con preparación, empatía y estrategia.

Una buena negociación no deja ganadores ni perdedores, deja un trato justo y una experiencia positiva.



## PASO 7

# Cierra la venta correctamente y evita problemas legales

Has llegado al último paso: el cierre.

Después de todo el esfuerzo por publicar, atender visitas y negociar, estás a punto de concretar la venta.

Y aquí es donde más errores se cometen.

Muchos propietarios confían en "lo que les dice el comprador" o en "un formato de internet" sin verificar documentos o responsabilidades, y terminan enfrentando retrasos, demandas o pérdidas económicas.

El cierre de una venta inmobiliaria no termina con un apretón de manos, sino con documentos claros, certificados al día y trámites bien hechos.

### ⚠ El error más común

No preparar la documentación a tiempo.

Cuando llega un comprador serio, cada día de espera por un papel vencido o un certificado desactualizado puede hacer que se canse o busque otra opción.

## Cómo hacerlo paso a paso

### 1. Reúne los documentos básicos del inmueble.

Ten listos los siguientes documentos (vigentes, máximo con 30 días de expedición):

- Certificado de tradición y libertad: lo descargas en [www.supernotariado.gov.co](http://www.supernotariado.gov.co).
- Costo aproximado: \$19.000 COP.
- Recibo del impuesto predial y paz y salvo de valorización.
- Se obtienen en la página de la Alcaldía o en la Tesorería Distrital.
- Paz y salvo de administración (si es propiedad horizontal).
- Lo expide el administrador del conjunto o edificio.
- Copia de la cédula del propietario o propietarios.
- Escritura pública y cédula catastral.

💡 Tip: Si hay varios dueños, todos deben firmar la promesa y la escritura.

### 2. Redacta una promesa de compraventa clara.

Este documento es el compromiso formal antes de la escritura.

Debe incluir:

- Datos completos de comprador y vendedor.
- Descripción del inmueble.
- Precio total y forma de pago.
- Fechas límite de escrituración y entrega.
- Cláusula de incumplimiento (multas o devolución de arras).

Puedes usar un modelo de referencia de la Superintendencia de Notariado y Registro, o consultar un abogado especializado.

El costo de revisión por un abogado suele estar entre \$200.000 y \$400.000 COP, una inversión mínima comparada con los riesgos que evita.



### 3. Entrega el inmueble correctamente.

Antes de entregar las llaves:

- Verifica que ya te hayan pagado el 100 % del valor.
- Firma un acta de entrega donde conste el estado del inmueble, los servicios al día y los elementos incluidos.
- Informa a la administración del conjunto sobre el nuevo propietario.

Esto te protege ante futuros reclamos o cobros.

#### Ejemplo real:

Un propietario en Modelia vendió su casa sin revisar los paz y salvo de valorización. Cuando el comprador fue a escriturar, apareció un cobro pendiente de \$1.8 millones. El trámite se retrasó tres semanas, el comprador perdió la tasa del crédito, y la venta se complicó.

Hoy, él mismo dice:

“Si hubiera tenido mis papeles listos desde el inicio, habría cerrado en días, no en meses.”



# Conclusión

Vender una propiedad no termina cuando encuentras comprador, sino cuando todo queda **legal, claro y en regla.**

Un cierre ordenado te evita estrés, conflictos y pérdida de dinero.

Vender bien no es solo lograr un precio alto, sino cerrar con tranquilidad y seguridad jurídica.



# CENTURY 21<sup>®</sup>

Habitat

**Tu Agencia de Bienes  
Raíces de Confianza en  
Colombia**

## **!CONTÁCTANOS!**



Calle 140 # 7B - 49, Cedritos, Bogotá, C.P.110121, Cundinamarca



Whatsapp: (320) 214 5914



@inmobiliariac21habitat.co



Inmobiliaria CENTURY 21 Habitat Colombia



Email: [solicitudes@century21habitat.com](mailto:solicitudes@century21habitat.com)



Sitio web: [www.century21habitat.com](http://www.century21habitat.com)