

Una visión del mercado inmobiliario digital. Comparativa de los principales portales inmobiliarios y agregadores de oferta española

José Carlos Casas del Rosal
Universidad de Córdoba
jcasas@uco.es

José María Caridad y Ocerín
Universidad de Córdoba
ccjm@uco.es

Julia M. Núñez Tabales
Universidad de Córdoba
es2nutaj@uco.es

Una visión del mercado inmobiliario digital. Comparativa de los principales portales inmobiliarios y agregadores de oferta española (Resumen)

El mercado inmobiliario nacional ha sufrido en la última década profundos cambios motivados, primero, por su expansión en el mundo digital, y adicionalmente por la crisis económica que le ha golpeado con especial dureza. Estos cambios, sin embargo, no han frenado el desarrollo de la oferta inmobiliaria, tanto a través de portales web inmobiliarios -con oferta propia- como de portales agregadores que actúan como altavoz de los primeros, cada día con más y mejores servicios. En este trabajo, se analizan los portales inmobiliarios, con oferta a nivel nacional, más relevantes a día de hoy en el mercado español, destacando fundamentalmente dos de ellos: *idealista.com*, por la cuota de mercado que retiene, y *pisos.com* por su capacidad de expandirse a través de los distintos agregadores.

Palabras clave: buscador, oferta de viviendas, portales agregadores, web inmobiliaria.

A vision of the digital supply real estate. A Comparison of the main real estate portals and the Spanish supply aggregators (Abstract)

In the last decade, Spanish real estate market has suffered big changes motivated by its expansion through the digital world and by the economic crisis, which has been especially hard in this sector. However, these changes have not stopped a development of a real estate supply, not only through web portals with their own offers, but through aggregators portals that act as

Recibido: 30 de noviembre de 2015
Devuelto para correcciones: 5 de noviembre de 2015
Aceptado: 15 de diciembre de 2015

main speakers of the previous ones, offering better and better services in this current market. In this paper, the most prominent spanish real estate portals have been analysed, focusing on two of them: idealista.com by its high retaining market rate, and pisos.com by its ability to spread through different aggregators.

Keywords: search engine, housing supply, portal aggregators, real estate website.

La difícil situación atravesada por el mercado inmobiliario en España en los últimos años, ha dado lugar a una disminución en el número de viviendas iniciadas de casi un 98 por ciento desde 2006 -año en el que alcanzó su máximo- hasta 2012. En los últimos años, las transacciones realizadas representan sólo un tercio de las que se realizaban al inicio de la crisis económica. Esto ha reestructurado la oferta de empresas dedicadas al sector inmobiliario, reduciendo significativamente el número de éstas dedicadas a la construcción. No obstante, el número de empresas cuyo objeto es la compra-venta y alquiler de inmuebles ha aumentado un 10 por ciento de 2008 a 2013. Este incremento es debido al stock de inmuebles generado por la reducción tan drástica en el número de transacciones realizadas y al stock existente del período previo a la crisis¹.

No obstante, el ajuste del precio de la vivienda en España avanza especialmente lento, a diferencia de lo que ocurre en países de su entorno, debido a las características específicas de este mercado, influenciado por los cambios fiscales introducidos en el año 2010 y por el *stock* de viviendas de cada región².

La generalización del uso de Internet ha supuesto cambios importantes en el mercado inmobiliario. Desde principios del presente siglo un gran número de empresas del sector se incorporaron al nuevo canal con un doble objetivo: promoción de su imagen corporativa y comercialización de sus productos³.

En los últimos años, la compra-venta y el alquiler de inmuebles desde Internet han aumentado exponencialmente debido a la gran oferta a la que puede acceder el usuario desde su casa. Una extensa descripción del inmueble y una gran cantidad de fotografías del mismo pueden hacer que el potencial comprador tenga una idea clara del inmueble que está “visitando”. Es claro, que en la segunda parte de la operación, y una vez que el usuario conoce virtualmente el inmueble, se produce la visita *in situ* del mismo.

En este contexto de crisis económica, como cabía esperar, ha cambiado en gran medida el mapa de portales inmobiliarios en la red. Portales de gran importancia han desaparecido -como *ivive.com* cuyo propietario era Ivive Cambio y Progreso, S.L. o la inmobiliaria Fincas Corral-. Otros han sido absorbidos por otras entidades -como *sacacasa.com*, comprada por *pisos.com*-. Incluso hay portales inmobiliarios que se han transformado para dar otros servicios -como *facilísimo.com* que ahora es uno de los portales de hogar referencia en España-. A su vez, nuevos portales inmobiliarios se han situado en posiciones importantes en el mercado -como *tucasa.com* o *pisos.com*-. También se han creado numerosos acuerdos entre empresas propietarias de portales inmobiliarios para compartir sus bases de datos de anuncios.

¹ Instituto de Estudios Económicos

² García Montalvo, 2012, p. 4.

³ H. Capel, 2013, p. 254.

No obstante, los portales que más han sufrido la crisis inmobiliaria son los de pequeña o mediana envergadura.

La oferta inmobiliaria a través de Internet aglutina cada día una mayor proporción del total de inmuebles a la venta del sector en España. Por ello, es de suma importancia, analizar los portales inmobiliarios más importantes en la actualidad, teniendo en cuenta criterios como el número de inmuebles ofertados a la venta, la estructura y usabilidad de la página, el número de visitantes únicos al día del portal, el *ranking* Alexa⁴, la existencia de aplicación para dispositivos móviles... etc.

Se han omitido portales de anuncios clasificados que incluyen oferta inmobiliaria dentro del catálogo de servicios, por la imposibilidad de distinguir el tráfico correspondiente a tal servicio.

De la misma forma se han dejado fuera de este análisis los portales que, aun siendo importantes en cuanto a oferta y tráfico, dirigen su actividad a los inmuebles situados en determinadas zonas geográficas como la comunidad de Madrid o Cataluña, y carecen de oferta en el resto del país.

Podemos diferenciar dos tipos de portales inmobiliarios que se han tenido en cuenta en este estudio: los portales con oferta de anuncios propia y los portales inmobiliarios agregadores. Estos últimos son portales que carecen de oferta propia, su servicio de búsqueda dirige al usuario a portales externos que sí tienen oferta propia de inmuebles, consiguiendo de esta forma un número elevado de anuncios ofertados.

Portales inmobiliarios con oferta propia

En primer lugar, analizaremos los portales inmobiliarios con oferta propia más relevantes actualmente en España atendiendo a los siguientes criterios: oferta de inmuebles, tráfico web y representatividad dentro del mercado. No obstante, en ocasiones esta oferta es compartida con otros portales con los que tiene convenios. Los portales analizados a continuación son *idealista.com*, *fotocasa.es*, *hogaria.net*, *pisos.com*, *yaencontre.com*, *globaliza.com* y *expocasa.com*.

Idealista.com

Es un portal inmobiliario que tiene como principales accionistas a Kutxabank, S.A. (15 por ciento) y Bonsai Venture Capital (11 por ciento). Fue creada por Jesús Encinar en el año 2000 y desde sus inicios siempre ha mantenido una línea exclusivamente inmobiliaria. La empresa propietaria del portal es Idealista, Libertad y Control, S.A. con CIF A-82505660.

Recientemente Idealista.com cerró la compra del 35 por ciento de *www.tercerob.com*, la web que recopila la información pública del sector inmobiliario de multitud de bases de

⁴ Alexa Internet, Inc. es una empresa filial de Amazon que provee las estadísticas de las visitas de un sitio web y los clasifica en un *ranking*. Esta información la obtiene a través de los usuarios que tienen instalada la Alexa Toolbar.

datos relevantes como la administración y los servicios haciéndola accesible para todos los usuarios.

Una empresa participada por Idealista, Libertad y Control, S.A. es *www.rentalia.es*, un importante portal de anuncios de alquiler vacacional.

La figura 1 muestra la interfaz gráfica de este portal.



Figura 1. Interfaz del portal idealista.com

Fuente: www.idealista.com

La web es visualmente agradable, con riqueza de imágenes y de fácil manejo. El usuario puede escoger entre los tipos de anuncios: comprar, alquilar y compartir. Los tipos de inmuebles son Obra nueva, viviendas, vacacional, habitación, oficinas, locales o naves, garajes o terrenos. El usuario puede elegir entre todas las provincias españolas, zonas del sur de Francia y Portugal. Con el uso de las *cookies*, el portal guarda la última búsqueda del usuario.

Los vendedores, al igual que en la mayoría de los portales, disponen de hasta dos anuncios gratuitos. En este caso, el portal limita a 30 días la gratuidad de los anuncios en determinadas zonas exclusivas de Madrid.

A fecha 21 de marzo de 2015, el portal contenía un total de 671.345 viviendas a la venta en el territorio nacional. El portal está preparado para la navegación en español, catalán, inglés, francés, alemán, italiano y portugués. La adaptación a dispositivos móviles es menos atractiva que la web original pero es funcional y con manejo fluido. El día 20 de septiembre de 2015, se volvió a medir el número de viviendas a la venta, obteniendo un total de 696.334, es decir, un incremento del 3,72 por ciento respecto al total de viviendas disponibles seis meses antes.

Dispone, además de una aplicación para dispositivos móviles -que para los dispositivos con sistema Android cuenta ya con más de 500.000 descargas- y una valoración media de 3,8 para un total de 4.261 comentarios. Se encuentra en un nivel de madurez bajo y los comentarios negativos se centran en problemas de funcionamiento y en la falta de opciones en las búsquedas.

El portal idealista.com estaba situado en la posición 2001 del *ranking* mundial Alexa el día 21 de Marzo de 2015, con un total de 510.917 visitantes únicos diarios y una valoración según este tráfico de 4.413.960 dólares. Seis meses después ocupa el puesto 1839 en el *ranking* y tiene 579.003 visitantes únicos diarios, lo que supone un

considerable incremento de más de un 13 por ciento. Por todo ello, podemos afirmar que es un portal que actualmente se encuentra en expansión.

Fotocasa.es

Es el portal inmobiliario del grupo Anuntis Segunda Mano, propiedad de Tradder Media, una multinacional que fue adquirida por el grupo noruego Schibsted, propietario a su vez del portal Compraventa.com y del periódico gratuito '20 minutos'.

Descripción dada en su web: “fotocasa.es es el principal portal inmobiliario de España especializado en la compraventa y alquiler de viviendas de segunda mano y de obra nueva. El portal cuenta con una oferta de más de 1.000.000 de anuncios y más de 5 millones de usuarios únicos al mes. Actualmente, fotocasa.es pertenece a Schibsted Classified Media, grupo líder en España con portales como Segundamano.es, Infojobs o Coches.net.

En sus más de 15 años de trayectoria, fotocasa.es se ha consolidado como una de las webs inmobiliarias de referencia en Internet a la hora de buscar vivienda. En la actualidad es el portal inmobiliario más visitado de España, según datos de AT Internet.



Figura 2. Interfaz del portal fotocasa.es

Fuente: www.fotocasa.es

La figura 2 nos muestra que es un portal intuitivo, fácil de manejar con una barra de búsqueda en el inicio que ocupa toda la página. Está disponible para dispositivos móviles y en español, catalán, inglés y alemán. Permite seleccionar entre comprar, alquilar, compartir y vacacional (para alquileres en estos períodos).

La búsqueda puede realizarse escribiendo la zona geográfica deseada directamente o a través de selección en un mapa. A fecha 21 de marzo de 2015, el número de viviendas en venta era de 522.432. Seis meses más tarde, el número de viviendas a la venta aumentó hasta 635.620. Con este considerable incremento del 21,66 por ciento, su oferta se asemeja en número a la del portal idealista.com.

Este portal puede ser usado para la promoción de inmuebles tanto por parte de particulares como por profesionales. Permite la selección de diferentes tipos de inmuebles como pisos, apartamentos, áticos, dúplex, estudios, lofts, casas-chalet, plantas bajas, fincas rústicas, casas adosadas, oficinas, garajes, locales comerciales y terrenos.

Los particulares pueden publicar hasta dos anuncios de forma gratuita. Cuenta con un espacio especializado en hipotecas donde ofrece información actualizada sobre los productos hipotecarios así como calculadoras. Cuenta también con un blog con información sobre el sector con noticias sobre alquiler, venta, hipotecas, reformas, suministros y decoración, donde se ofrecen ideas para el futuro hogar.

La empresa realiza controles de calidad para evitar la publicidad de ofertas fraudulentas o falsas. Entre otros, realiza llamadas telefónicas a los anunciantes para comprobar que el teléfono de contacto es adecuado. Ningún anuncio es publicado en el portal si no ha pasado previamente todos estos controles, tras lo cual el anunciante recibe un código de validación que permite la visualización del anuncio.

Dispone de una aplicación para dispositivos móviles. En la aplicación Play Store para Android acumula más de 1 millón de descargas. Es una de las aplicaciones de consulta de inmuebles más valorada y la más descargada. Su valoración para estos dispositivos es de 4 sobre 5 para un total de 20.939 opiniones. Sin embargo, presenta en ocasiones graves problemas de funcionamiento, ya que su nivel de madurez es bajo.

Desde enero de 2005, fotocasa.es elabora el Índice Inmobiliario fotocasa.es que tiene como objeto medir la evolución del precio de venta de la vivienda de segunda mano en España. Para ello, en febrero de 2005, la empresa estableció un valor inicial de 1.000. A partir de este valor, y con la información de la base de datos de los inmuebles del propio portal, se obtienen las variaciones en el precio de la vivienda con periodicidad mensual. El último índice publicado en mayo de 2015, es de 681, lo que significa un precio medio de la vivienda de 1.635 euros por metro cuadrado. Este índice se ha convertido en fuente de referencia para el Fondo Monetario Internacional (FMI) en estudios sobre la economía española.

El portal fotocasa.es estaba situado a día 21 de marzo de 2015 en el puesto 3.389 del *ranking* Alexa que mide el número de visitantes de éste. Tenía un total de 301.666 visitantes únicos diarios y la valoración por su tráfico se estimaba en 2.606.040 dólares. Seis meses después, el 20 de septiembre de 2015, ascendió 141 puestos, hasta el 3.248 en el *ranking* y el número de visitantes es de 315.540, lo que supone un incremento próximo al 5 por ciento.

Hogaria.net

Hogaria.net es un portal inmobiliario propietario de la empresa World Enred, S.L., con sede social en Madrid, que incluye anuncios de casas en venta y en alquiler y alojamientos rurales en toda España. Nace en el año 2003 con capital privado. Su actual gerente es D. César Piñeiro Álvarez.

Ofrece la posibilidad de publicación de anuncios a particulares y profesionales. Los primeros pueden publicar los anuncios por un tiempo ilimitado, pero al principio del proceso de registro del anuncio deben enviar un mensaje SMS con un coste de algo más de 1 euro. Los clientes profesionales pagan una tarifa plana que les incluye servicios como una aplicación de gestión o consultoría inmobiliaria y publicidad.

El portal dispone, además, de un indicador inmobiliario que mide el precio en euros por metro cuadrado de las viviendas de segunda mano tanto a nivel nacional como provincial, con periodicidad mensual. Este indicador refleja el precio medio por metro cuadrado de las viviendas anunciadas en su web, descartando las viviendas con superficie inferior a los 50 metros cuadrados y superior a los 200 metros cuadrados. También son eliminados para el cálculo los inmuebles con precio de venta inferior a 50.000 euros y superior a 500.000 euros. Se elabora un indicador nacional y a su vez, indicadores por provincias y poblaciones, siempre que en éstas la muestra de inmuebles disponible en el portal sea de al menos 80 anuncios. Este indicador goza de credibilidad a tenor de las menciones que realizan otras publicaciones web. Agencias de comunicación como Europress la consideran una fuente de información fiable. Portales de información económica como *Expansión* y *el economista* reflejan a menudo los resultados arrojados por este indicador.



Figura 3. Interfaz del portal hogaria.net
Fuente: www.hogaria.net

La apariencia del portal, como puede observarse en la figura 3, está algo desfasada respecto a otros portales de la competencia. El buscador es el más usado por el resto de portales y en el mismo se puede escoger entre diferentes operaciones: Venta, alquiler, alquiler opción compra, traspaso y compartir. En tipo de inmueble las opciones son obra nueva, viviendas de segunda mano, locales/oficinas/naves, edificios/negocios y garajes/otros. Una vez seleccionadas estas opciones marcaremos la provincia sobre la que se desea realizar la búsqueda.

También nos da la opción de realizar la búsqueda por palabras de forma libre o incluso realizar la búsqueda por referencia o teléfono del anunciante.

El día 29 de marzo de 2015 se contabilizaron un total de 502.012 anuncios de viviendas a la venta. Seis meses después, el número de anuncios de viviendas había descendido hasta los 100.902, lo que constituye un descenso del 80 por ciento en la oferta.

No dispone de aplicación para dispositivos móviles.

En cuanto a número de visitas, este portal está en profunda recesión en los últimos meses, ya que el 29 de marzo de 2015, ocupaba el puesto 597.138 del *ranking* Alexa, con un número de visitantes únicos diarios de 806 y una valoración estimada por este tráfico de tan sólo 1.200 dólares; seis meses después ocupa el puesto 476.738 del *ranking* con un ligero incremento de visitantes únicos diarios hasta los 808. Este incremento no es significativo, por lo que puede considerarse que este portal está

estancado en niveles muy bajos en relación a su competencia, en cuanto a tráfico se refiere.

Pisos.com

Es el portal inmobiliario del grupo español de comunicación multimedia Vocento. Es el sucesor del portal sacacasa.com, El grupo Vocento compró el dominio de pisos.com por 250.000 euros y fue trasladado a dicho dominio. Este nuevo portal entró en funcionamiento el 19 de enero de 2009, y es propiedad de la empresa HabitaSoft, S.L., afincada en Granollers. Su director es Miguel Ángel Alemany, anterior Director General de Fotocasa.es.

Además de este portal inmobiliario, la empresa HabitaSoft, S.L. dispone del portal *Habitat24.com*, dirigido a profesionales, y un *software* de gestión inmobiliaria dirigido también a profesionales del sector, desde el que poder publicar directamente en su portal, pero también en los principales portales del mercado web como Idealista, Enalquiler, Yaencontre, Habitat24, Globaliza, Ventadepisos, Masprofesional y otros.

La descripción dada en la web de pisos.com lo define como un portal inmobiliario de referencia desde 2009 tanto para usuarios como para profesionales que ayuda al visitante a encontrar, de forma rápida, inmuebles con todo detalle y que se complementa con servicios prácticos e información del sector a través de su blog.



Figura 4. Interfaz del portal pisos.com

Fuente: www.pisos.com

Este portal tiene un interfaz moderno que se puede observar en la Figura 4. La estética de la web es muy agradable, con un buscador muy sencillo de utilizar y muy intuitivo, pero una gran similitud al portal *idealista.com* visto anteriormente.

El usuario puede elegir entre comprar (de segunda mano) y alquilar. La compra de obra nueva se muestra como otra opción independiente. Los tipos de inmuebles a escoger son casas y pisos, locales y oficinas, naves, terrenos y garajes y trasteros. La búsqueda además se realiza por provincias, y una vez realizada la búsqueda permite realizar filtros sobre la búsqueda. Además, los usuarios pueden publicar anuncios de forma gratuita sin ninguna limitación.

El 21 de marzo, en el portal se encontraban alojados un total de 467.872 anuncios de viviendas a la venta. Aún con un número inferior de viviendas a la venta que el portal hogaria.net, el número de visitantes era muy superior, e iba aumentando de manera considerable en los últimos meses hasta situarse en el puesto 9.633 del *ranking* Alexa, con 106.129 visitantes únicos al día y una valoración de 916.920 dólares. Seis meses más tarde tenía 502.568 viviendas a la venta, ocupando el puesto 9.305 en el *ranking*, y el número de visitantes únicos diarios ha aumentado hasta los 164.930, lo que supone un incremento de más del 55 por ciento, lo que hace de este portal el líder en incremento de visitantes.

Dispone además de calculadora de hipoteca, información sobre los índices de referencia hipotecarios, información sobre el mercado inmobiliario, etc.

También dispone de aplicación para dispositivos móviles que tiene aún un nivel de maduración bajo, pero que en la actualidad ya ha sido descargada por más de 100.000 usuarios. La valoración de estos para un total de 6.355 opiniones es de 4,2 para los dispositivos Android.

Yaencontre.com

Portal inmobiliario fundado en el año 2000 con el objetivo de ofrecer servicio en Cataluña. Su dominio original es jahetrobat.com y la empresa propietaria es *Yaencontre* – Jahetrobat, S.L. situada en Olèrdola (Barcelona). Desde 2008 tiene la participación del grupo Godó, editor del periódico *La Vanguardia*. No sólo se ha centrado en el mercado de los anuncios inmobiliarios, en el año 2009 amplía su campo de acción hacia el sector de los regalos con la web Siibil.com, además de probar suerte en el mundo de los anuncios de empleo con Clasificados.es.



Figura 5. Interfaz del portal yaencontre.com

Fuente: www.Yaencontre.com

El interfaz gráfico es agradable, aunque la barra de búsqueda tiene menos protagonismo en la pantalla principal que en el resto de portales, como podemos observar en la figura 5. Además, la carga de las páginas es más lenta de lo habitual y la búsqueda tarda más que las de otros portales analizados.

En tipo de anuncio nos permite elegir entre comprar, alquilar, compartir, alquiler con opción de compra, alquiler de temporada, traspaso y permuta. Los tipos de inmuebles a elegir son viviendas, terrenos, oficinas, locales, naves, edificios y *parkings*. En lugar de

seleccionar el lugar geográfico en un listado, el usuario debe escribirlo en una barra de búsqueda.

A fecha 29 de marzo de 2015 había disponibles un total de 299.924 viviendas a la venta, seis meses después, este número se ha visto reducido hasta los 254.776. Es un portal que también ha ganado importancia en la web en los últimos tiempos, aunque su oferta ha disminuido en más de un 15 por ciento. A finales del mes de marzo de 2015 se encontraba en el puesto 15.911 del *ranking* Alexa, y a él accedían diariamente 60.474 visitantes únicos. Su valoración estimada debido a este tráfico era de 522.720 dólares. Seis meses más tarde está en el puesto 14.918 y se estima que lo visitan 84.527 usuarios únicos diariamente, lo que supone un incremento en el tráfico del portal de casi un 40 por ciento en este período.

Los particulares pueden publicar hasta dos anuncios de forma gratuita, incluso en varios idiomas distintos. Dispone de una aplicación para dispositivos móviles que no se actualiza desde hace más de 5 meses, con más de 10.000 descargas realizadas para dispositivos Android, y con una valoración de 3,2 sobre 5 de los usuarios que la han descargado para un total de 230 comentarios.

Globaliza.com

El titular de este portal es Globaliza, S.L., empresa afincada en El Plantío, Madrid. Es el resultado de la fusión de uno de los portales inmobiliarios españoles más veteranos, ya que fue fundado en 1998 como Global Habitat, por Gonzalo Ortiz y Gonzalo del Pozo, y Suvivienda.es, portal inmobiliario del grupo Unidad Editorial. En septiembre de 2008 firmó un acuerdo con Yaencontre.com para compartir sus bases de datos de anuncios inmobiliarios. Esta fusión tuvo lugar en octubre de 2009.



Figura 6. Interfaz del portal globaliza.com

Fuente: www.globaliza.com

La página principal del portal consta de un buscador que coincide con el de otros buscadores ya vistos. Además nos da la opción de dirigirnos directamente a la búsqueda de pisos de bancos o de alquileres vacacionales.

Permite la inserción de anuncios por parte de particulares y de profesionales. Los anuncios se pueden insertar de forma gratuita, aunque los clientes de alquileres deben enviar un SMS con un coste de 1,43 euros para dar de alta el anuncio. Además, hay un plan de pagos diseñado para priorizar el anuncio en las búsquedas.

Disponía de un total de 104.204 viviendas a la venta y 59.078 pisos de bancos a día 29 de marzo de 2015. El número de visitantes únicos diarios del portal se estimaba en 19.800 alcanzando con esto el puesto 48.596 del *ranking* mundial Alexa, con una valoración de 171.360 dólares. Seis meses más tarde, el número de visitantes únicos diarios se estima en 20.645 con un incremento del 4,3 por ciento, lo que le ha llevado hasta el puesto 66.953 del *ranking* Alexa, y la oferta de viviendas a la venta se sitúa en 196.095 de los cuales 68.038 son de bancos.

Expocasa.com

Es uno de los portales inmobiliarios más antiguos del mercado. Pertenece al grupo Facilísimo Interactive, S. L. y fue fundado en 1999 por Alberto Fernández, que actualmente conserva la mayoría de las participaciones del grupo.

Entre 2008 y 2013 se integró como un canal más dentro de los verticales de facilisimo.com, y en septiembre de 2013 recupera su independencia como portal, aunque continúa como parte del Grupo Facilísimo.

Facilísimo.com es la web de una compañía española centrada exclusivamente en Internet que está formada por un conjunto de canales temáticos dedicados al hogar (decoración, cocina, belleza, jardinería, inmobiliaria etc.). Además, cada uno de sus canales temáticos incorpora un área de comunidad donde los usuarios pueden intercambiar ideas y opiniones.



Figura 7. Interfaz del portal Expocasa.com

Fuente: www.expocasa.com

La página, mostrada en la figura 7 es sencilla y fácil de utilizar. La búsqueda se realiza por tipo de inmueble (viviendas, garajes, oficinas, naves, locales y terrenos), por tipo de anuncio (en venta, en alquiler y a estrenar) e insertando la provincia o el código postal. También se puede realizar la búsqueda por teléfono del anunciante o por número de referencia. Los vendedores particulares pueden insertar dos anuncios de forma gratuita.

No dispone de aplicación para dispositivos móviles.

A fecha 21 de marzo había publicados un total de 138.273 anuncios de venta de inmuebles con un precio medio de 1.519 euros por metro cuadrado. Sólo tiene opción de idioma español y la adaptación del portal a dispositivos móviles presenta muchas carencias.

Es un portal que, respecto al número de visitantes, ha ido disminuyendo paulatinamente su importancia en el sector, no en vano ocupa el puesto 245.308 del *ranking* Alexa y tiene sólo 3.432 visitantes únicos diarios y una valoración de 20.520 dólares. Analizado este portal seis meses después, los datos siguen siendo reveladores de su situación: ha caído al puesto 288.739 en el *ranking* Alexa y el número de visitantes disminuye también hasta los 2.580 diarios. Una bajada ésta del 33 por ciento en tan sólo medio año.

Comparativa entre los portales con oferta propia analizados

Realizaremos a continuación una comparativa entre los portales analizados con el objetivo de crear una clasificación de éstos en función de su importancia.

Debido a que cada portal oferta diferentes tipos de anuncios, se ha elegido como medida de comparación de la oferta, el más representativo de cada uno, la venta de viviendas de segunda mano. Estas cifras, recogidas a finales del mes de marzo de 2015 y posteriormente, a finales de septiembre, fluctúan constantemente. Se muestra el detalle en el cuadro 1 y en la figura 8.

Cuadro 1.
Número de viviendas ofertadas. Portales con oferta propia [29 de marzo de 2015]

Portal	Nº viviendas a la venta
Idealista.com	671.345
Fotocasa.es	522.432
Hogaria.net	502.012
Pisos.com	467.872
Yaencontre.com	299.924
Globaliza.com	163.282
Expocasa.com	138.273

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de los distintos portales.

Podemos observar en el cuadro 1 que hay 4 portales que destacan sobre los demás, que son idealista.com, que tiene casi 150.000 anuncios más que el siguiente, fotocasa.es, hogaria.net y pisos.com. Entre los cuatro ostentan el 77,7 por ciento de la oferta total.

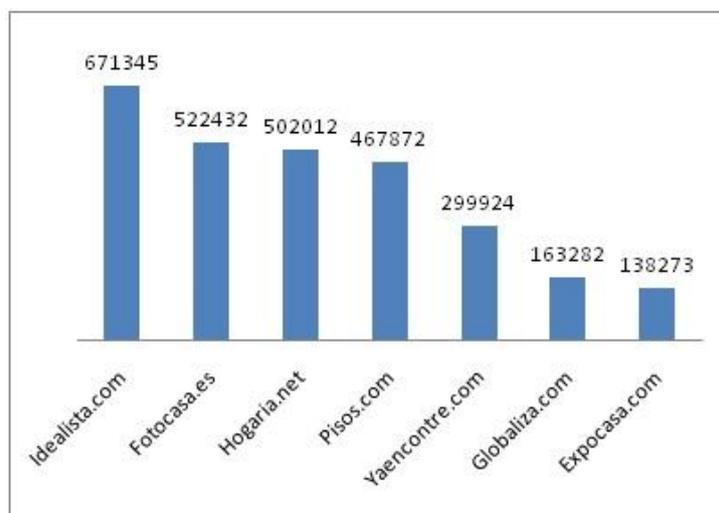


Figura 8. Comparativa portales. Oferta de viviendas a la venta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos para los distintos portales [29 de marzo de 2015]

Si comparamos estos datos con los obtenidos seis meses después obtenemos los resultados que se muestran a continuación en el cuadro 2 y figura 9.

Cuadro 2.
Número de viviendas ofertadas. Portales con oferta propia
 [21 de septiembre de 2015]

Portal	Nº viviendas a la venta
Idealista.com	696.334
Fotocasa.es	635.620
Hogaria.net	100.902
Pisos.com	502.568
Yaencontre.com	254.776
Globaliza.com	196.095
Expocasa.com	199.930

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de los distintos portales.

Se observa un ligero aumento del número de inmuebles a la venta de todos los portales salvo en yaencontre.com en el que se observa una leve disminución de la oferta, y hogaria.net, en el que se aprecia una fuerte caída de ésta. Los dos portales más importantes, *idealista.com* y *fotocasa.es*, se igualan en cuanto a oferta de inmuebles.

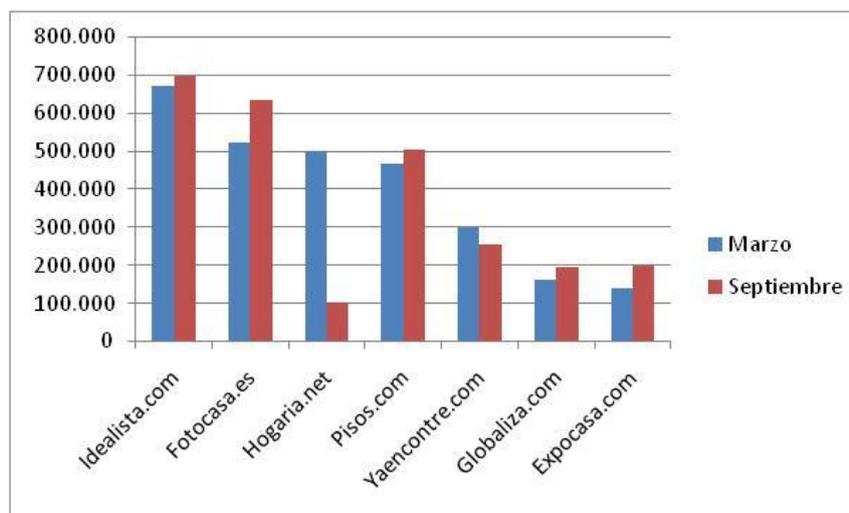


Figura 9. Comparativa portales. Oferta de viviendas a la venta. Evolución

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos para los distintos portales [21 de septiembre de 2015]

El otro indicador que consideraremos para medir la calidad de la web es el del número medio de visitantes únicos al día de la web. Estos datos se han recogido de la web sobreinternet.com que a su vez recopila la información de la web alexa.com, web operado por Alexa Internet, Inc., empresa subsidiaria de Amazon. Esta empresa realiza las estadísticas de tráfico a través de la información recopilada de los usuarios que tienen instalada su barra de herramientas: Alexa Toolbar. Además, esta web calcula una estimación del valor económico de una web según el tráfico web. Los resultados obtenidos se detallan en el cuadro 3 y en la figura 10.

Cuadro 3.
Comparativa portales. Número de visitas únicas diarias. Evolución
[29 marzo y 21 septiembre de 2015]

Portal	Nº visitas únicas / día Marzo	Nº visitas únicas / día Septiembre
Idealista.com	510.917	579.003
Fotocasa.es	301.666	315.540
Hogaria.net	806	808
Pisos.com	106.129	164.930
Yaencontre.com	60.474	84.527
Globaliza.com	19.800	20.645
Expocasa.com	3.432	2.580

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de los distintos portales.

En este factor destaca claramente respecto a sus competidores el portal idealista.com, que tiene más visitantes únicos diarios que el resto de los portales analizados juntos. A cierta distancia le siguen *fotocasa.es* y *pisos.com*. Entre estos tres portales se reparte más del 90 por ciento del total de visitas analizadas. La evolución experimentada en los seis meses analizados es positiva para todos los portales, que aumentan el número de visitantes, destacando *pisos.com* con un incremento notable que le permite reducir distancias con los dos portales líderes, salvo para *hogaria.net*, estancado en cifras muy bajas, y *expocasa.com*, que pierde casi un 25 por ciento del tráfico.

Como se puede observar en la figura 10, existe una enorme diferencia entre los portales con mayor tráfico: idealista.com, fotocasa.es y pisos.com, líderes en este aspecto, de forma que idealista.com supera en tráfico a la suma de los dos competidores que le siguen, y a su vez fotocasa.es duplica el tráfico de pisos.com.

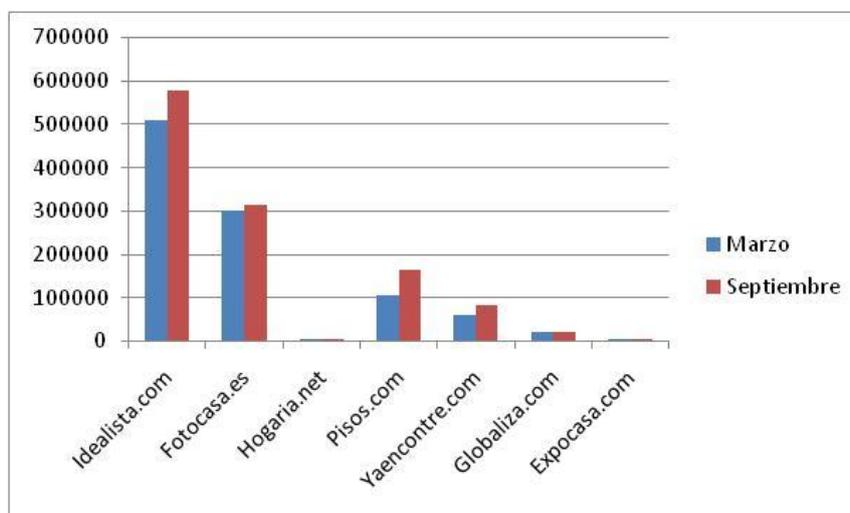


Figura 10. Comparativa portales. Número de visitas únicas diarias. Evolución

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos para los distintos portales [29 de marzo y 21 septiembre 2015]

Unir ambas variables en el mismo gráfico (figura 11) nos permite analizar los desequilibrios existentes entre el número de visitas y la oferta de inmuebles a la venta, para los diferentes portales:

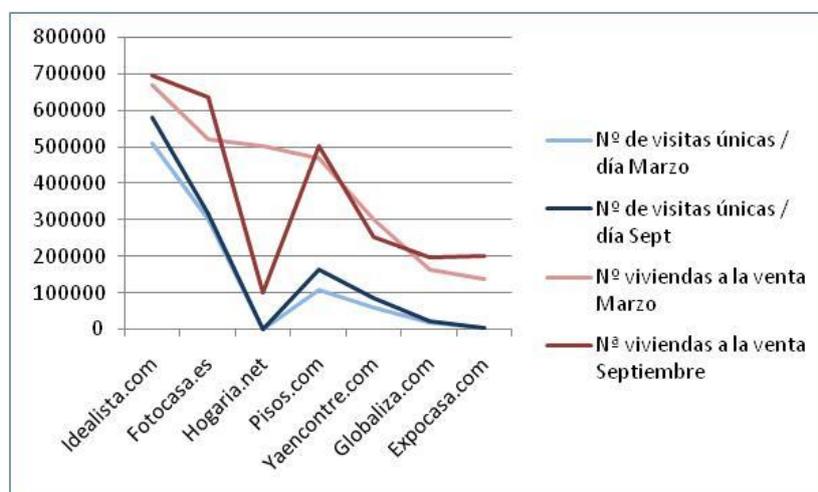


Figura 11. Comparativa portales. Número de visitas únicas diarias versus oferta de inmuebles

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos para los distintos portales.

Existe un importante desajuste entre el número de viviendas ofertadas por el portal *hogaria.net* (más de medio millón) y el número de visitantes únicos diarios (menos de 1.000) a finales de marzo, no obstante, en septiembre se equilibra debido a la caída drástica de la oferta. Los portales con mejor tendencia conjunta son *pisos.com* y en menor medida, *idealista.com*.

A continuación en el cuadro 4 se resumen los principales servicios ofertados por los distintos portales.

Cuadro 4.
Comparativa portales. Servicios ofertados

Portal	Aplicación móvil	Publicación gratuita de anuncios de particulares	Multilinguaje
Idealista.com	<input checked="" type="checkbox"/> Valoración: 3,8 Descargas: + 500.000	<input checked="" type="checkbox"/> Máximo: 2	<input checked="" type="checkbox"/>
Fotocasa.es	<input checked="" type="checkbox"/> Valoración: 4 Descargas: + 1.000.000	<input checked="" type="checkbox"/> Máximo: 2	<input checked="" type="checkbox"/>
Hogaria.net	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Máximo: 2	<input type="checkbox"/>
Pisos.com	<input checked="" type="checkbox"/> Valoración: 4,2 Descargas: + 100.000	<input checked="" type="checkbox"/> Máximo: 2	<input type="checkbox"/>
Yaencontre.com	<input checked="" type="checkbox"/> Valoración: 3,2 Descargas: + 10.000	<input checked="" type="checkbox"/> Máximo: 2	<input type="checkbox"/>
Globaliza.com	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Expocasa.com	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Máximo: 2	<input type="checkbox"/>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos para los distintos portales.

Los portales líderes en número de visitas y en número de anuncios de venta de viviendas son también los que mejores servicios ofrecen. Prácticamente todos ofrecen la posibilidad de incluir hasta dos anuncios por persona para particulares. Sorprende que *idealista.com* y *fotocasa.es* sean los únicos portales que tienen la web adaptada a diferentes idiomas. Respecto a la oferta de aplicaciones para dispositivos móviles, sólo *idealista.com*, *pisos.com* y *fotocasa.es* disponen de una oferta de calidad con una continua renovación.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, podemos afirmar que el portal *idealista.com* es superior al resto, tanto en número de anuncios de viviendas a la venta como en número de visitantes únicos diarios. Todo esto lo complementa con una oferta de servicios amplia. A continuación se sitúa *fotocasa.es* con una gran cartera de servicios pero un tráfico y una oferta significativamente inferior. En tercer lugar, se sitúa *pisos.com*, ya que aunque *hogaria.net* tiene más anuncios, queda lastrado por su enorme desequilibrio debido a la falta de visitantes de su web y, por tanto, el tráfico web y la oferta de *servicios de pisos.com* son superiores.

Portales agregadores de la oferta

A continuación vamos a proceder al análisis de los principales portales agregadores de anuncios inmobiliarios. Al unificar los resultados de diferentes portales inmobiliarios, es normal que el número de anuncios sea superior al de los ofertados por los portales con cartera de inmuebles propia. No obstante, cabe destacar que *pisos.com* es el portal colaborador común a la gran mayoría de portales agregadores.

Pisos.mitula.com

Este portal es un agregador de anuncios de otros portales inmobiliarios. Forma parte de la web de anuncios mitula.com con anuncios de inmuebles, coches, trabajo y alquileres vacacionales. La empresa propietaria es Mitula Classified, S.L. con sede en Madrid y que inició su actividad hace casi 6 años. Su objeto social es la explotación de agregadores de portales de Internet, factura actualmente más de 3.000.000 euros al año y está presente en 38 países. Forma parte del grupo Mitula Group Limited.

Durante el desarrollo de este trabajo, en abril de 2015, Lokku Limited, propietaria del portal nestoria.es -que se analizará a continuación- pasó a formar parte del grupo Mitula Group Limited tras ser adquirida por éste. Ambas empresas continúan por ahora su trabajo de forma independiente.

A día de hoy, pisos.mitula.com es uno de los portales agregadores más importantes a nivel nacional. Aunque oferta anuncios de un gran número de portales, su principal *partner* es pisos.com, factor común a otros agregadores.



Figura 12. Interfaz del portal mitula.

Fuente: www.pisos.mitula.com

Como se puede observar en la figura 12, es un buscador genérico, similar para todos los servicios del portal en el que la búsqueda es libre. El usuario puede escribir el lugar de la búsqueda o las características del inmueble que desea localizar. En el tipo de anuncio, se puede elegir entre venta, alquiler y compartir. Sin embargo esta selección no es tomada en cuenta en el resultado de la búsqueda, ya que esta nos muestra los 3 tipos de anuncios. Por tanto, si deseamos sólo uno de estos tipos de anuncios, en los resultados de la búsqueda tendremos que filtrar de nuevo por tipo de anuncio.

No se permite la publicación directa de anuncios en el portal, debido a que sólo actúa como enlace. Sin embargo, sí que da la opción en la web a publicar anuncios mediante un enlace que nos redirige a pisos.com.

A fecha 29 de marzo de 2015, el portal ofrecía un total de 4.106.571 viviendas a la venta en toda España, por lo que es el portal agregador más potente actualmente. Seis meses más tarde, el 21 de septiembre de 2015, la oferta ha aumentado un 1,4 por ciento hasta 4.163.574. Los *partners* principales son pisos.com, globaliza.com, tucasa.com y yaencontre.com. No obstante dispone de cientos de webs asociados, es más, en la propia web hay un formulario para que cualquier *partner* que desee ser indexado pueda solicitarlo.

La sección inmobiliaria de este portal dispone de una aplicación para dispositivos móviles: Mitula Casas. De ella se han realizado más de 50.000 descargas y se encuentra en un nivel de madurez bajo. Respecto a la valoración de los usuarios, presenta 353 valoraciones con una media de 3.6 sobre 5.

Al pertenecer al dominio mitula.com, sólo se dispone de estadísticas de tráfico de todo el portal y no puede separarse del resto. El portal estaba en el puesto 18.753 del *ranking* Alexa a finales de marzo, con 51.310 visitantes únicos diarios, y una valoración de 443.520 dólares. Sin embargo, en septiembre ha bajado hasta el puesto 23.309 en el *ranking* y el número estimado de visitas estimado ha sufrido una leve disminución, hasta las 51.117 diarias.

Se ha incluido en el estudio este portal, aun formando parte de un portal de anuncios genérico debido a que la principal actividad de este portal es la inmobiliaria.

Nuroa.es

Nuroa es un agregador inmobiliario fundado en 2006, a la vez que la empresa propietaria, Nuroa Internet, S. L., con sede en Barcelona. Reúne anuncios de diversos portales inmobiliarios: *pisos.com* (principal colaborador), *yaencontre.com*, *solvia.es*, *idealista.com*, *fotocasa.es*, *globaliza.com*, *casanuncio.com* (que no se ha incluido en este estudio por ser un portal con 158.473 anuncios de venta de viviendas de las que más de la mitad se centran en la provincia de Alicante) y algunos portales de bancos como *servihabitat.com*, así hasta un total de 66 portales.

En 2008, la firma de capital de riesgo Highgrowth Partners entra en Nuroa como inversor, y en mayo de 2010 inyecta en la compañía 1 millón de euros de capital que permite su rápido crecimiento.

Actualmente, Nuroa cuenta con presencia en 15 países, como son Austria, Alemania, Francia, México, Brasil, Argentina, Reino Unido o Portugal. En 2011 crea la una plataforma de alquiler vacacional *www.migoa.com*.



Figura 13. Interfaz del portal nuroa.es

Fuente: www.nuroa.es

La página principal es básica, con una barra de búsqueda que ocupa toda la pantalla con posibilidad de realizar una búsqueda libre por provincia, barrio o tipo de vivienda buscada. Como se observa en la figura 13 se puede elegir entre venta, obra nueva,

alquiler, compartir y vacaciones. También se puede ver un contador del número total de anuncios a los que enlaza este agregador.

El portal da la opción de insertar anuncios, pero al acceder a esta opción, el portal nos dirige a su principal colaborador: pisos.com asegurándonos que en 24 horas aparecerá nuestro anuncio publicado en nuroa.es.

El 29 de marzo el número de anuncios de venta de viviendas era de 3.066.092 de los cuales 2.129.718 eran pisos y 936.374 casas, seis meses más tarde el número de enlaces a viviendas a la venta ha disminuido significativamente hasta 1.902.358. No obstante, este recuento está sobredimensionado ya que tras diferentes pruebas se ha comprobado la inclusión de anuncios que no se corresponden con las búsquedas solicitadas, como garajes o trasteros y algunos anuncios aparecen duplicados en los diferentes *partners*.

No dispone de aplicación para dispositivos móviles.

A finales de marzo, según el *ranking* Alexa, Nuroa.es estaba valorado en 183.600 dólares y ocupaba el puesto 45.237 mundial. El número de visitantes únicos diarios era de 21.270. Seis meses después, ocupa el puesto 38.332 y tiene 27.677 visitantes únicos diarios, lo que supone un incremento del 3 por ciento.

Nestoria.es

Nestoria.es es un portal perteneciente a la empresa Lokku Limited, afincada en Londres, Reino Unido. Como se ha mencionado anteriormente, esta empresa fue adquirida recientemente por el grupo Mitula. Es un portal agregador que busca entre los anuncios profesionales de diversos portales inmobiliarios como *expocasa.com*, *idealista.com*, *pisos.com* o *yaencontre.com*. Ni siquiera es posible incluir un anuncio en su web, según se indica expresamente en la propia web: “No insertamos anuncios de pisos y casas de usuarios particulares. Si tienes un piso o casa que vender o alquilar te recomendamos anunciarlo en un portal inmobiliario de calidad. Será muy probable que tu vivienda aparezca en nuestro sitio web gracias a nuestros acuerdos de colaboración”.

La propia empresa define el portal como un buscador temático que cuenta con el apoyo de importantes portales inmobiliarios de toda España. Esta empresa dispone de un portal en el Reino Unido, *London and UK homes for sale*, que es referencia no sólo a nivel nacional, también a nivel europeo, y fue fundada en 2006 Javier Etxebeste y Ed Freyfloge, ejecutivos de Yahoo.

La página de inicio es sencilla con un buscador que sólo permite seleccionar entre venta y alquiler, aunque dispone de una opción de búsqueda avanzada con más opciones. Podemos observar en la figura 14, que casi toda la página la ocupa un mapa en el que seleccionar el área de búsqueda.

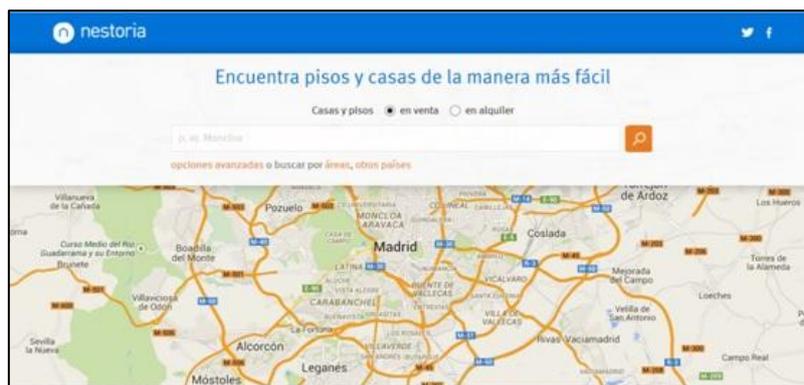


Figura 14. Interfaz del portal nestoria.es

Fuente: www.nestoria.es

Para cada resultado indica el portal donde se encuentra el anuncio y si se solicita más información sobre el mismo redirige automáticamente al portal del que origina el anuncio. Es difícil identificar el número de anuncios que este portal tiene indexados debido a que cuando un inmueble está publicado en más de un lugar, el anuncio aparece en los resultados repetido, y a que aparecen en la búsqueda inmuebles no solicitados como terrenos rústicos. El número de resultados para compra de vivienda a 29 de marzo de 2015 era de 1.148.595. A finales de septiembre esta cantidad se ha visto disminuida drásticamente hasta los 687.835, cifra similar a la de la oferta propia del portal *idealista.com*.

No dispone de aplicación para dispositivos móviles.

A finales de marzo ocupaba el puesto 72.257 del *ranking* Alexa con 13.316 visitas únicas diarias. El dominio estaba valorado en 115.200 dólares. Seis meses más tarde el número de visitantes únicos diarios es de 15.600. No obstante, su clasificación en el *ranking* ha caído hasta el puesto 74.045.

Tucasa.com

Es un portal inmobiliario que tiene su propia base de datos de anuncios y además es un portal agregador. La propietaria es la empresa Iberanuncios S.L. con sede en Madrid y una antigüedad de algo más de 5 años.

Es un portal que oferta sus propios anuncios y, adicionalmente, enlaza con otros portales de anuncios como *pisos.com*, su principal *partner*, así como a diversos portales de oferta de activos inmobiliarios de entidades bancarias como Servihabitat (empresa comercializadora de La Caixa) o Solvia (Banco Santander)

Dispone de un servicio no visto en otros portales que es el de buscar compradores, en el que en función de la zona donde se sitúe el inmueble que el cliente desea vender, se le suministra un listado de personas que han mostrado su intención de adquirir un inmueble en ese lugar.

Además, si un cliente publica un anuncio en *tucasa.com*, este anuncio también será publicado en otros agregadores como *casas.trovit.es*, *nestoria.es* y *nuroa.es*. También, en un gran número de diarios locales.

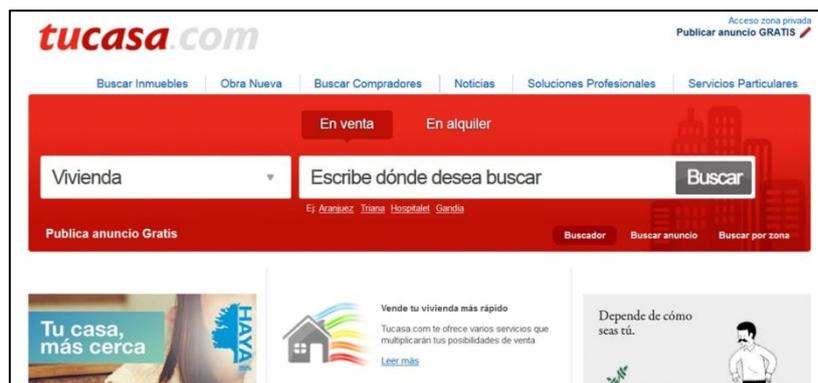


Figura 15. Interfaz del portal tucasa.com

Fuente: www.tucasa.com

Como puede observarse en la figura 15, la apariencia es sencilla y dinámica, y el buscador es muy sencillo. En un desplegable elegiremos el tipo de inmueble a buscar: vivienda, obra nueva, oficina, local comercial, garaje, terreno, nave o trastero. A continuación escribiremos la zona geográfica donde deseamos realizar la búsqueda.

También podemos realizar la búsqueda de un anuncio concreto indicando el teléfono o el nombre del anunciante, así como elegir el destino entre una lista de provincias españolas.

Cualquier particular puede publicar de manera gratuita hasta un máximo de 5 anuncios de forma gratuita, sin embargo existen diversos servicios para potenciar el anuncio que son de pago. A fecha 29 de marzo de 2015, este portal disponía de un total de 473.210 anuncios de venta de viviendas, cantidad que ha aumentado en los meses siguientes hasta los 502.880 inmuebles a la venta indexados.

No dispone de aplicación para dispositivos móviles.

El número de visitantes de esta página aumenta día a día, ya estaba en el puesto 26.802 del *ranking* mundial Alexa con 35.901 visitantes únicos diarios y una valoración de 310.320 dólares a finales de marzo. En 6 meses ha ascendido hasta el puesto 26.397 con un incremento del 17 por ciento en el número de visitas únicas diarias, hasta los 42.129.

Comparativa entre los portales agregadores analizados

Al igual que se realizó para los portales inmobiliarios con oferta propia, vamos a analizar la oferta de inmuebles a la venta, el número de visitas únicas diarias y la valoración monetaria estimada por Alexa. En primer lugar, cabe destacar que el portal tucasa.com es un portal mixto, es decir, enlaza anuncios de otras web, pero a su vez, tiene una base de datos propia de inmuebles.

Los resultados para el número de anuncios enlazados se muestran en el cuadro 5 y en la figura 16.

Cuadro 5.
Número de viviendas ofertadas. Portales con oferta propia [29 de marzo de 2015]

Portal	Nº viviendas en venta Marzo	Nº viviendas en venta Septiembre
pisos.mitula.com	4.106.571	4.163.574
nuroa.es	3.066.092	1.902.358
nestoria.es	1.148.595	687.835
tucasa.com	473.210	502.880

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de los distintos portales.

Los portales con mayor número de anuncios son pisos.mitula y nuroa que sumaban más de 7 millones entre los dos en marzo. Esta diferencia ha caído en los últimos meses, debido a la gran pérdida de inmuebles sufrida por nuroa. No obstante, hay que tener en cuenta que, al tener portales colaboradores comunes, muchos de estos inmuebles aparecen en varios portales. Por otro lado, el portal con menor número de anuncios es tucasa.com, en el entorno de los 500.000. La caída más importante, en términos relativos, es la de nestoria, más de un 40 por ciento de su oferta. En términos absolutos, nuroa pierde más de 1 millón de ofertas de inmuebles. Los que crecen, lo hacen moderadamente.

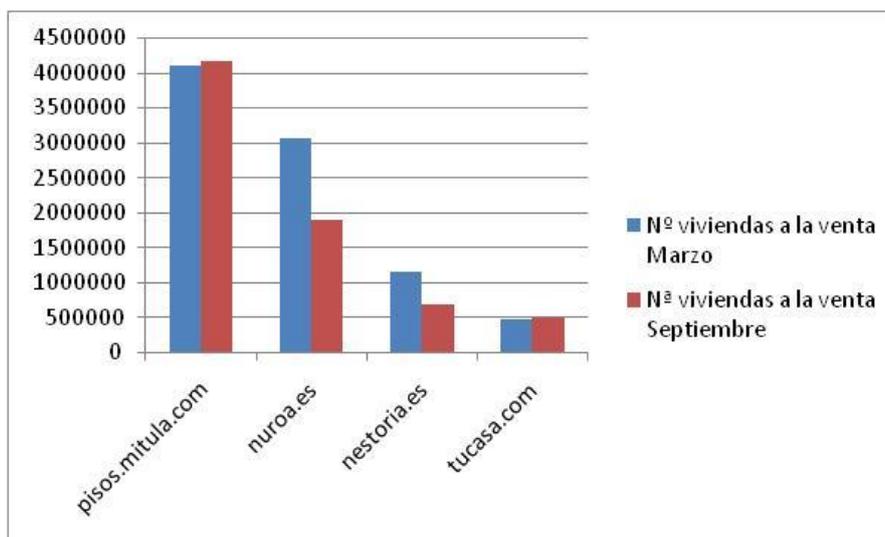


Figura 16. Comparativa de agregadores. Oferta de viviendas a la venta.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos para los distintos portales [29 de Marzo de 2015]

A continuación, se procede al análisis del número de visitantes únicos diarios que tiene cada uno de los cuatro portales inmobiliarios agregadores de la oferta considerados, así como su evolución en a los seis meses. Estos resultados se pueden observar en el cuadro 6 y la figura 17.

Cuadro 6.
Número de visitantes únicos diarios y valoración. Agregadores de la oferta
[29 marzo y 29 septiembre 2015]

Portal	Nº visitas únicas / día Marzo	Nº visitas únicas / día Septiembre
pisos.mitula	51.310	51.117
Nuroa	21.270	27.677
Nestoria	13.316	15.600
Tucasa	35.901	42.129

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de los distintos portales.

El portal con más visitas únicas es mitula.com, no obstante y como se ha indicado con anterioridad, este dato corresponde al portal completo y no sólo a la sección de anuncios inmobiliarios. El siguiente portal en visitas es tucasa.com, que muestra el rápido aumento que está experimentando en el último tiempo, aunque con una oferta inmobiliaria aún pobre respecto a sus competidores. Todos los portales agregadores crecen en el número estimado de visitas salvo *pisos.mitula.com*, que se encuentra estancada en este aspecto.

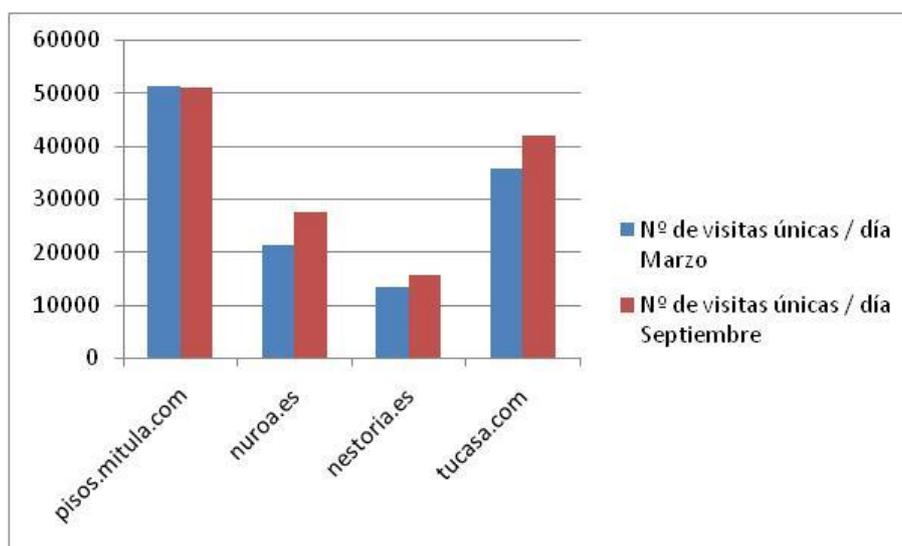


Figura 17. Número de visitantes únicos diarios. Agregadores de la oferta.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos para los distintos portales [29 de marzo de 2015]

Es de suponer que al igual que en el caso de los portales inmobiliarios, un aumento de la oferta de inmuebles de un agregador, conllevará un aumento del número de visitas. Para ello, veamos el resultado de ambas variables en un único gráfico, en el que se han modificado las escalas para poder unir los resultados. Este resultado puede observarse en la figura 18.

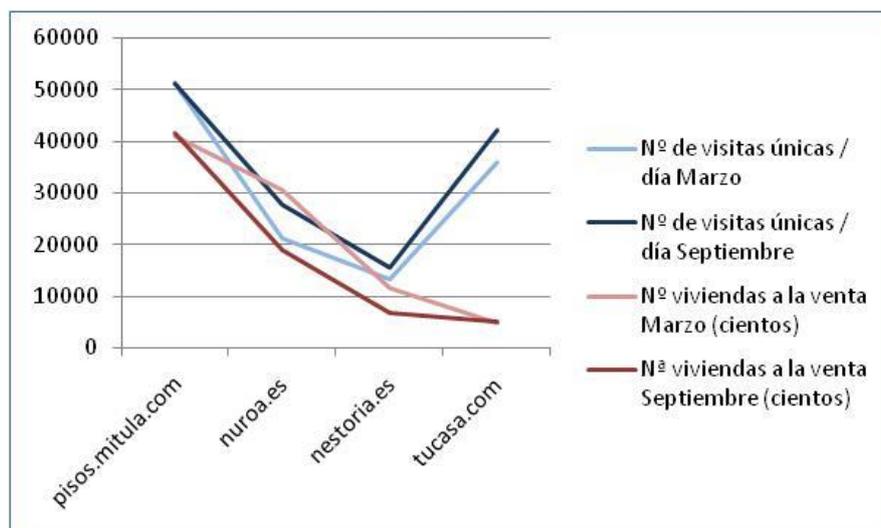


Figura 18. Comparativa agregadores. Número de visitas únicas diarias versus oferta de inmuebles.
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos para los distintos portales.

Observamos que, en general, un mayor número de viviendas a la venta supone un mayor número de visitantes únicos diarios. Sin embargo, en el agregador tucasa.com, con un número significativamente inferior de anuncios, tiene una cifra de visitas superior, por ejemplo, a nuroa.es -que acumula entre 2 y 3 millones de anuncios de viviendas a la venta-. Este desequilibrio es importante y deberá solucionarse aumentando la cartera de viviendas a la venta.

Respecto a los servicios de los portales agregadores cabe destacar que, en general, no es posible publicar anuncios en los mismos debido a que no disponen de una oferta propia. En algunos de ellos se redirige al usuario a los portales inmobiliarios proveedores.

En ninguno de los portales agregadores se puede seleccionar un idioma distinto al castellano, y tan sólo pisos.mitula.com dispone de una aplicación para dispositivos web con un alcance medio y un nivel de desarrollo bajo.

Conclusiones

Los portales inmobiliarios son una herramienta muy importante para la búsqueda de vivienda hoy en día. Desde el año 2000 han proliferado numerosos portales dentro de este sector que han ido mejorando en prestaciones y recursos ofertados a lo largo de los años. Prácticamente desde el inicio hay un portal que ha destacado sobre los demás por su gran oferta de anuncios y su elevado tráfico web: *idealista.com*.

A cierta distancia del anteriormente mencionado encontramos fotocasa.es que con unos números muy importantes sigue de cerca los pasos del portal líder. En la continua renovación que se produce de la oferta de portales inmobiliarios, en la actualidad destacan también pisos.com y yaencontre.com, aunque este último en menor medida debido a algunas carencias detectadas como la lentitud de carga de su web o la inexistencia de aplicación móvil.

Por otro lado, los portales Globaliza y Expocasa con muchos años de experiencia en el sector, y especialmente Hogaria, se encuentran en recesión actualmente. Son los

portales con una oferta menor de inmuebles y un menor tráfico web, a lo que hay que añadir un interfaz más desactualizado, que además no disponen de aplicación móvil ni tienen la opción de ofrecer sus servicios en diferentes idiomas.

En los últimos años han proliferado los denominados portales agregadores, que reúnen la oferta inmobiliaria de distintos portales inmobiliarios con bases de datos propias. Estos portales están apoyados, en su mayoría, por pisos.com que autoriza el enlace a sus anuncios, lo que le reporta a su vez un mayor tráfico web.

El inconveniente principal de los portales agregadores es la falta de efectividad en las búsquedas en las que aparecen tipos de anuncios de inmuebles no solicitados, anuncios duplicados o incluso triplicados y en ocasiones la aparición de ofertas de provincias distintas a la solicitada. Además, el tráfico que concentran es todavía muy inferior al de los portales inmobiliarios importantes con oferta propia. Por otro lado, la gran oferta, hace de estos una gran fuente de información.

En este grupo de portales hay que destacar positivamente a Pisos.mitula.com con más de 4 millones de viviendas a la venta y Nuroa que ha perdido entre Marzo y Septiembre de 2015 más de 1 millón de viviendas en oferta. Sólo *pisos.mitula.com* dispone de aplicación móvil y ésta tiene aún un bajo nivel de maduración. La posible integración de Nestoria en el grupo Mitula puede acabar generando el portal agregador más importante del país.

La tendencia del mercado progresa hacia la unificación de toda la oferta de inmuebles en pocos portales con buenos servicios, donde el cliente encuentre exactamente el inmueble que busca con una alta probabilidad. La desaparición, durante la crisis, de gran parte de los portales de envergadura media ha provocado que la mayor parte del mercado sea acaparado por grandes portales como idealista.com o pisos.mitula.com. Por tanto, la base del sector de los portales inmobiliarios la forman tres portales con oferta propia como son idealista.com, fotocasa.es y pisos.com, destacando fundamentalmente el primero de ellos. Alrededor de estos se expande un conjunto de agregadores que sirven de altavoz de los inmuebles publicados por los anteriores, en los que podemos destacar *pisos.mitula.com* por su extensa oferta, y *tucasa.com* por su rápido crecimiento.

Es importante comentar que los métodos para medir el tráfico web, son estimativos y únicamente las empresas propietarias de los portales poseen datos exactos del mismo. Con estas estimaciones se ha conseguido obtener una visión general de los portales presentes actualmente en el mercado inmobiliario, analizando sus atributos más relevantes de una forma comparativa, resaltando una vez más la importancia cada vez mayor de este sector y concretamente de esta vía de comercialización.

Bibliografía y recursos electrónicos

CAPEL, Horacio. *Agentes urbanos y Mercado inmobiliario*. Vol. III de *La morfología de las ciudades*. Barcelona: Ediciones del Serbal, 2013.

CROLL, Alistair; POWER, Sean. *Complete Web Monitoring: Watching your visitors, performance, communities, and competitors*. O'Reilly Media, Inc., 2009.

Facilísimo Interactive, S.L. [Villaviciosa de Odón, Madrid]. <<http://www.expocasa.com>> [Consulta: 21 marzo y 21 de septiembre de 2015]

GARCÍA MONTALVO, José. Perspectivas del precio de la vivienda en España. *Cuadernos de Información económica*, 2012, no 227, p. 49-58.

Globaliza, S.L. [El Plantío, Madrid]. <<http://www.globaliza.com>> [Consulta: 29 marzo y 21 de septiembre de 2015]

HabitaSoft S.L. [Granollers, Barcelona]. <<http://www.pisos.com>> [Consulta: 21 marzo y 21 de septiembre de 2015]

Iberanuncios, S.L. [Madrid]. <<http://www.tucasa.com>> [Consulta: 29 marzo y 21 de septiembre de 2015]

Idealista S.A. [Madrid]. <<http://www.idealista.com>> [Consulta: 21 marzo y 21 de septiembre de 2015]

Instituto de Estudios Económicos. El sector inmobiliario en España [En línea]. 2014. <http://www.cenavarra.es/documentos/ficheros_comunicacion/sectorinmobiliario.pdf> [Consulta: 21 marzo y 21 de septiembre de 2015]

LO, Bruce WN; SEDHAIN, Rosy Sharma. How reliable are website rankings? Implications for e-business advertising and Internet search. *Issues in Information Systems*, 2006, vol. 7, no 2, p. 233-238.

Lokku Limited [Londres]. <<http://www.nestoria.es>> [Consulta: 29 marzo y 21 de septiembre de 2015]

Mitula Classified, S.L. [Madrid]. <<http://www.pisos.mitula.com>> [Consulta: 29 marzo y 21 de septiembre de 2015]

Nuroa Internet, S.L. [Barcelona]. <<http://www.nuroa.es>> [Consulta: 29 marzo y 21 de septiembre de 2015]

Schibsted Classified Media Spain S.L. [Sant Cugat del Vallés, Barcelona]. <<http://www.fotocasa.es>> [Consulta: 21 marzo y 21 de Septiembre de 2015]

World Enred, S.L. [Madrid]. <<http://www.hogaria.net>> [Consulta: 29 marzo y 21 de septiembre de 2015]

Yaencontre-Jahetrobat, S.L. [Olèrdola, Barcelona]. <<http://www.yaencontre.com>> [Consulta: 29 marzo y 21 de septiembre de 2015]

© Copyright José Carlos Casas del Rosal, 2016.

© Copyright José María Caridad y Ocerín, 2016.

© Copyright Julia M. Núñez Tabales, 2016.

© Copyright Ar@cne, 2016.

Ficha bibliográfica:

CASAS DEL ROSAL, José Carlos; CARIDAD Y OCERÍN, José María; NÚÑEZ TABALES, Julia M. Una visión del mercado inmobiliario digital. Comparativa de los principales portales inmobiliarios y agregadores de oferta española. *Ar@cne. Revista Electrónica de Recursos en Internet sobre Geografía y Ciencias Sociales*. [En línea. Acceso libre]. Barcelona: Universidad de Barcelona, n° 204, 1 de enero de 2016. <<http://www.ub.es/geocrit/ aracne/ aracne-204.pdf>>.