

¿Qué conocimiento añaden los portales inmobiliarios en la decisión de vender o alquilar?

yaencontre.com centró su intervención en el “XIV Encuentro sectorial sobre vivienda en España” en la valiosa información que albergan los portales inmobiliarios en sus bases de datos y la importancia de ponerla al servicio de propietarios y profesionales mediante herramientas que les ayuden en la toma de decisiones

Saber si una determinada zona tiene más demanda de alquiler o de compra, el precio al que se está vendiendo un inmueble de similares características al nuestro y la demanda que pueda tener, así como disponer de una estima del tiempo medio que se tardaría en vender o alquilar el piso y la demanda concreta que tendría, es información de vital importancia en una coyuntura marcada por el ajuste –aún por completar- de precios de la vivienda y la caída consecutiva de las ventas (en 2011 fue de un 17,7%, según datos publicados por el INE).

En este contexto, Internet y, en concreto los portales inmobiliarios, disponen de una información básica, precisa y no accesible mediante la consulta de otras fuentes oficiales o del sector, del comportamiento de la oferta y la demanda en el mercado inmobiliario.

Éste fue, precisamente, el eje central de la ponencia presentada por yaencontre.com, portal inmobiliario, el pasado 1 de marzo durante el “XIV Encuentro sectorial sobre vivienda en España” organizado por Cesine en Madrid.

Alfredo Pérez, director comercial de yaencontre.com, destacó durante su exposición, “el enorme potencial de los portales inmobiliarios a la hora de plantearse, en la situación actual, si es preferible vender o alquilar un piso”. Y es que si bien determinados aspectos como el cálculo general de la rentabilidad de un inmueble o cuál es la competencia en una zona, son fácilmente asequibles por cualquier propietario, la información de que disponen los portales inmobiliarios sobre el comportamiento de la oferta y la demanda, puede desgranar aspectos que no se podrían obtener de otro modo.

En este sentido, Alfredo Pérez concretó que “a través de los inputs de los usuarios de yaencontre.com (contactos, búsquedas, alertas, llamadas...) es posible conocer muy al detalle qué tipo de pisos tienen más demanda en una zona, los precios, si hay más demanda de alquiler o de compra o qué rotación hay en la oferta, por ejemplo”. “Nuestro compromiso –concluyó el director comercial de yaencontre.com- está en compartir esta información y proporcionar herramientas de valor que ayuden en la toma de decisiones tanto a los propietarios como a los profesionales inmobiliarios”.

Más de 150 profesionales del sector estuvieron presentes durante la jornada que se celebró en el Auditorio Garrigues de Madrid. El encuentro estuvo inaugurado por D. Juan Van Halen, Director General de Vivienda de la Comunidad de Madrid y trató otros aspectos como la reforma financiera, así como la rehabilitación y la banca como ejes del mercado inmobiliario. Este año se contó con la presencia de CONCOVI, Confederación de Cooperativas de Viviendas de España y de AEGI, Asociación Empresarial de la Gestión Inmobiliaria.

Acerca de Grupo yaencontre.com –www.yaencontre.com

Grupo yaencontre.com nació en el año 2000, con la misión de desarrollar soluciones innovadoras en Internet. En la actualidad, Grupo yaencontre.com gestiona yaencontre.com, un portal de clasificados online de inmobiliaria y empleo. yaencontre.com cuenta con una amplia cartera de inmuebles en toda España y tiene como objetivo optimizar la búsqueda online de vivienda en España. Grupo yaencontre.com cuenta con una gran experiencia en el ámbito de los clasificados online y dispone de otros portales del sector inmobiliario, así como otros sites como siibil.com, dedicado a la búsqueda de regalos originales. Asimismo, también cuenta con yaencontre.com noticias vivienda un canal sobre el mundo de la vivienda con toda la información de actualidad sobre el sector.
