

## **El sector inmobiliario online devuelve las comisiones de las agencias a los bolsillos de los propietarios**

**Propertista, la primera agencia inmobiliaria online low-cost en España, sigue abriendo camino para transformar el sector. Con su cartera de propiedades, generada en menos de un año, sus clientes actuales pueden llegar a ahorrar más de medio millón de euros en la venta de sus viviendas**

El sector inmobiliario en España consolidó en 2016 su recuperación tras la crisis económica, registrando un incremento en el número de compraventas con un estimado 445.000 en total, un 10% más del año anterior. Además, según las últimas cifras, el precio de la vivienda lleva encadenado diez trimestres consecutivos de expansión, después de seis años de recuperación tras la crisis de la burbuja inmobiliaria. Las perspectivas apuntan a que 2017 traerá más buenas noticias, no solo para el sector en general sino específicamente para los propietarios.

Desde abril de 2016, Propertista, la primera agencia inmobiliaria online de España, ofrece a los propietarios una alternativa a las agencias tradicionales, permitiendo la gestión de la venta de una propiedad de forma online, evitando las temidas comisiones. Desde su inicio, hace poco más de un año, ha conseguido generar ahorros de más de 300.000€\* en comisiones de agencia a las personas que ya vendieron sus casas a través de la innovadora plataforma, devolviendo el dinero directamente a sus bolsillos y a la propia economía. Buenas noticias para los propietarios, que finalmente disponen de la alternativa smart a las agencias inmobiliarias tradicionales.

Aunque el sector se está recuperando, su crecimiento todavía es lento y el modelo de agencia tradicional no ha sabido adaptarse a las tendencias del consumo colaborativo y del mundo online, que cada vez toman más fuerza. Pero, de la misma forma que está ocurriendo en todos los sectores punteros, en el sector inmobiliario empiezan a emerger nuevos actores que pretenden cambiar las reglas del juego en el contexto de una economía más digital y colaborativa, dándole un nuevo impulso y facilitando ahorros de miles de euros a los propietarios.

Propertista llegó al mercado español a principios de 2016 posicionándose como una opción inteligente y low-cost que optimiza los procesos de compraventa de inmuebles para los particulares. Su gran valor añadido es que permite a las personas vender sus inmuebles evitando las altas comisiones tradicionales y sin ningún tipo de contrato de exclusividad. La cartera de la plataforma online ya cuenta con viviendas en venta en Cataluña, Madrid, Baleares y Galicia, y actualmente tiene anunciadas propiedades con un valor total de más de 7,5 millones de Euros, lo que supone ahorros para sus clientes particulares de más de 550,000€ en comisiones.

“La digitalización del sector inmobiliario ha llevado a que, cada vez más en los últimos años, cuando alguien quiere comprar o vender un piso, sus búsquedas siempre incluyen una visita a portales inmobiliarios como Idealista, Fotocasa, Pisos.com entre otros. En Propertista, todas nuestras propiedades se anuncian, a la vez, en más de 100 portales inmobiliarios online, tanto nacionales como internacionales, lo que permite a los propietarios aumentar la visibilidad de su anuncio y traspasar

fronteras, llegando a potenciales compradores en todo el mundo”, explica Lorenzo Ritella, fundador y CEO de Propertista. “Nuestro objetivo es facilitar un cambio en las normas de la compraventa de viviendas, y ofrecer una alternativa a las inmobiliarias tradicionales, caracterizadas por las altas comisiones. Realmente creemos que es posible ofrecer un servicio profesional y gestionar la venta de una vivienda de manera efectiva, sin necesidad de cobrar esas comisiones”.

En mercados maduros como el Reino Unido, las agencias inmobiliarias online son ya una alternativa a las agencias tradicionales y han ido cogiendo mucha fuerza y apoyo público. Son también un jugador tan fuerte dentro del mercado que algunas agencias tradicionales ya están intentando dar el paso online, ofreciendo servicios digitales con un precio muy por debajo del valor de sus comisiones normales para poder seguir siendo competitivos.

La plataforma inmobiliaria española ofrece paquetes de servicios a partir de 295€, muy lejos de las comisiones medias del 5% del valor de la propiedad que suelen cobrar las agencias inmobiliarias tradicionales. Propertista opera en toda España de manera online, pero en ciudades como Barcelona y Madrid ofrece un primer contacto presencial por parte de un experto para evaluar la vivienda, tomar medidas, sacar fotografías y consultar su valor apropiado; el resto, se gestiona exclusivamente de forma online: publicación de la vivienda en los principales portales web, gestión de los contactos de compradores interesados en visitar la propiedad, así como apoyo en todo el proceso de negociación de precio y preparación de contratos. Lo único que tiene que hacer el propietario es acudir a las visitas y mostrar al potencial comprador facilitado por Propertista que esa vivienda es exactamente lo que está buscando.

“¿Quién conoce un piso mejor que aquel que ha vivido en él? Creemos que el propietario es quien mejor puede enseñar su vivienda y negociar directamente el precio, y nosotros le ayudamos en todo el proceso para agilizar esta venta de manera sencilla y económica”, añade Ritella.

Antes de empezar su actividad a mediados de 2016, Propertista ya recibió una inversión privada, y próximamente participará en una acción de crowdfunding con Crowdcube para seguir su tendencia de crecimiento.

Cálculo considerado una comisión de agencia inmobiliaria del 5% + IVA, comisión aplicada en ciudades donde Propertista opera.

Fuente:

<https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2010/09/17/255422-comisiones-de-las-agencias-inmobiliarias-puntos-a-tener-en-cuenta>

**Datos de contacto:**

Katherine Smitten

PR

633663699

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Construcción](#) y [Materiales](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>