



Redes sociales, un nuevo canal de venta para el sector inmobiliario

Habitaclia.com, el portal inmobiliario de referencia en Cataluña, ya está presente en las redes sociales Facebook, Flickr y Twitter

Barcelona, abril de 2009.- habitaclia.com ha lanzado una campaña en las redes sociales **Facebook, Flickr y Twitter** con el objetivo de aprovechar estos nuevos canales de comunicación para acercarse de manera más directa y rápida al público del portal inmobiliario de referencia en Cataluña.

De este modo, Habitaclia.com ofrece a sus usuarios la posibilidad de participar en sus grupos de usuarios, ver las fotografías más curiosas de los inmuebles publicados en habitaclia.com, aportar su opinión y, en definitiva, no limitarse únicamente a la búsqueda de la vivienda.

Además, facilitando a los internautas la integración de Habitaclia.com con las redes sociales, estos pueden comunicar a otros usuarios qué inmuebles son los más interesantes, mostrar el piso que se quiere alquilar o comprar, etc.

Por ejemplo, en la red social Facebook, Habitaclia.com ha puesto en marcha una página social, además de tres grupos de usuarios, y otra página en la que se pueden encontrar los alquileres más baratos de Barcelona. En todas ellas, Habitaclia suma más de 500 fans y miembros, una cifra que va en aumento día a día. Con la creación en esta red de grupos de usuarios como *‘Yo también quiero una casita’*, Habitaclia.com ha conseguido que sus usuarios se identifiquen de una manera más cercana con el portal inmobiliario.

También está presente en Flickr, una red social que permite a sus usuarios compartir fotografías y en la que Habitaclia.com muestra las imágenes más curiosas de las viviendas en venta o alquiler que se anuncian en su portal. En la red de microblogs Twitter, más de 150 seguidores de Habitaclia.com se informan de todas las novedades relacionadas con el portal inmobiliario.

Habitaclia.com ha iniciado esta campaña en las redes sociales con el objetivo de conectar mejor con los internautas y, especialmente, con los usuarios de las principales redes sociales.

Según **José M. Merino, Director Técnico de Habitaclia.com**, una de las principales ventajas de las redes sociales es que les permiten comunicarse mejor y de una forma más cercana con sus usuarios, especialmente con las personas que tienen más interés en los servicios que ofrecemos a través de portal.

“Canales como Facebook nos dan la posibilidad de dirigirnos a los usuarios según su edad, población o intereses personales o profesionales. Eso sí, sin vulnerar la confidencialidad, pues el anunciante no tiene acceso a los datos personales de los usuarios”.

habitaclia.com, portal inmobiliario líder en Cataluña, recibe más de 575.000 visitas mensuales, según datos extraídos de OJD.

Acerca de habitaclia.com – <http://www.habitaclia.com>

habitaclia.com es el portal inmobiliario de referencia en Cataluña y con una fuerte implantación en Islas Baleares y Andorra. En la actualidad cuenta con más de 66.900 viviendas en venta anunciadas online, 15.700 pisos en alquiler, y más de 1.600 promociones de obra nueva. La misión de habitaclia.com es ayudar a la gente a buscar todo tipo de inmuebles, especialmente vivienda. Para ello, habitaclia.com actúa como soporte para que las inmobiliarias y promotoras anuncien su cartera de inmuebles, y las personas que buscan puedan disponer de una amplia oferta. Asimismo, los usuarios particulares pueden anunciar gratis sus viviendas para poder venderlas.