

habitaclia sigue su evolución en 2016

El portal inmobiliario ofrece más de 250.000 anuncios inmobiliarios de más de 4.500 profesionales del sector



habitaclia sigue evolucionando en 2016 y la actual reactivación del mercado inmobiliario español está contribuyendo al crecimiento del portal también en la Comunidad Valenciana y la Región de Murcia.

La empresa que nació hace casi quince años como un software para la gestión de agencias inmobiliarias ofrece hoy más de 250.000 anuncios inmobiliarios de más de 4.500 profesionales del sector de la Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Catalunya, las Illes Balears y Andorra.

La forma de buscar piso ha cambiado radicalmente desde entonces. “Antes, los anuncios de pisos en las páginas de los periódicos tenían menos caracteres que un tuit”, observa el director general de habitaclia, Javier Llanas. “Quién buscaba piso era un mero espectador”, añade.

Hoy, habitaclia apuesta por la imagen y la información de calidad para que la persona que busca un nuevo hogar disponga de todo lo necesario para tomar la mejor decisión. “La evolución visual incluye imágenes y videos en alta definición que se pueden ver en el portal y un diseño adaptado a los distintos anchos de pantalla de los dispositivos”, apunta Llanas.

habitaclia quiere que los usuarios que buscan una casa tengan la oportunidad de elegir la mejor opción. Así, el portal trabaja para ofrecer mejores filtros para clasificar los anuncios y facilitar la búsqueda. También realiza mejoras constantes en los mapas, ofreciendo la visión de los distritos y los barrios de los municipios más relevantes para agilizarla aún más.

Los profesionales del sector inmobiliario han depositado su confianza en habitaclia y evolucionan con la compañía. “Desde los inicios hasta ahora, ha sido un cambio natural”, afirma Llanas. “Antes, los profesionales del sector desconocían el potencial de internet. Ahora, la red está asumida como un medio de difusión de sus productos”, reconoce.

Los últimos años, la movilidad a través de distintos dispositivos han favorecido el éxito de habitaclia, que hoy recibe más de ocho millones de visitas al mes. “La movilidad ha ayudado a que el uso del servicio se multiplique, porque se produce en cualquier momento”, apunta Llanas.

habitaclia sigue creciendo y quiere ofrecer cada día más y mejor oferta de anuncios inmobiliarios. “Queremos mejorar la experiencia de encontrar casa y dotar al usuario de la mejor información”, insiste Llanas. “Buscamos la mejor opción en la presentación, en la información, en las imágenes, tanto para los usuarios que están buscando una nueva casa como para los profesionales inmobiliarios que las venden o alquilan”, finaliza.

*Más información:
Comunicación - Nina Garcia
nina.garcia@habitaclia.com
937 903 833
Síguenos: [Facebook](#), [Twitter](#) i [G+](#)*

Acerca de habitaclia:

En 2016, [habitaclia](#) sigue avanzando con la voluntad de mejorar la experiencia de las personas en la búsqueda de vivienda.

El objetivo de la compañía es acompañar a los usuarios en el proceso de búsqueda de un nuevo hogar y ayudar a los profesionales inmobiliarios en el éxito de su empresa.

Así, habitaclia ofrece un espacio de interacción en el que los que buscan y los que quieren vender pueden compartir información y experiencias, fomentando la participación activa en el mercado inmobiliario.

El portal sigue aumentando su presencia en Catalunya, las Illes Balears, la Comunidad Valenciana, Murcia y Andorra. Actualmente, presenta una oferta de más de 250.000 anuncios procedentes de más de 4.500 empresas inmobiliarias.