

## algunos datos sobre idealista.com

idealista.com es una compañía que tiene la aspiración de acabar con la ansiedad y la frustración que hoy supone encontrar una casa

respaldados por bbk y caixa catalunya, accionistas de referencia, idealista integra la base de datos más completa y detallada del mercado inmobiliario al integrar la oferta de particulares y profesionales inmobiliarios, tanto promotoras como agencias inmobiliarias

nuestro trabajo ha sido reconocido desde el momento en que se lanzó la compañía, el 4 de octubre de 2000:

- una de las páginas web más visitadas de España, alexa.com
- única página web inmobiliaria en "top25 spanish sites", alexa.com
- tercer portal inmobiliario europeo, alexa.com, 06
- portal inmobiliario líder en España, nielsen//netratings, septiembre 2006
- única página web inmobiliaria española presente en web design sites, octubre 04
- mejor portal inmobiliario, "100 webs para 2003", la guía de internet, marzo 2003
- entre las 50 web españolas más visitadas en 2002, alexa.com, enero 03
- una de las 100 mejores webs españolas, actualidad económica, 2002
- design & art directors award, Londres, 2002
- una de las 100 mejores ideas de internet, actualidad económica, 2001
- premio ibest al mejor portal inmobiliario español, 2001

idealista cuenta actualmente, según el market intelligence de nielsen//netratings, con **sesenta y ocho millones de páginas vistas** al mes y casi un millón de usuarios

diariamente se envían más de 60.000 emails con las características de los cerca de 1.200 anuncios nuevos que entran en la base de datos de idealista cada día. esta información llega a los 175.000 usuarios registrados

la base de datos de idealista está compuesta actualmente por más de **100.000 anuncios únicos**, que supone la mayor oferta de compra-venta y alquiler de **obra nueva y segunda mano**, de promotoras, agencias inmobiliarias y particulares del mercado inmobiliario español

**ninguna vivienda está duplicada** y el proceso de actualización es constante, para garantizar a los usuarios una oferta completa, fresca y vigente. en el caso de las promociones de obra nueva, cada promoción, independientemente del número de viviendas que la compongan, se integra en un anuncio y en él se ofrecen todas las tipologías disponibles cuenta con la mayor oferta

cada anuncio de idealista cuenta, al menos, con 40 características de la vivienda, entre ellos precio, m<sup>2</sup>, precio medio por m<sup>2</sup>, distribución, un plano de situación de la casa, datos de contacto del vendedor, actualización y todo tipo de detalles concretos de la oferta

idealista está disponible en alemán, castellano, catalán, inglés e italiano. la compañía tiene **acuerdos estratégicos** y alianzas en exclusiva con portales inmobiliarios europeos líderes en sus respectivos mercados. entre estos se encuentra **immobilienscout.com**, líder en el mercado alemán, y **rightmove.co.uk**, líder en el mercado británico y el portal inmobiliario europeo más importante

## algunos números

**idealista.com, empresa auditada desde su constitución por pricewaterhousecoopers**, es desde enero de 2003 una de las pocas compañías del entorno de internet en españa que se encuentra ya en números negros y el único portal inmobiliario español que ha alcanzado y comunicado su entrada en rentabilidad. ninguna otra página web inmobiliaria hace públicos sus resultados económicos. nosotros apostamos por la transparencia y aquí están los datos:

### en 2005

idealista.com cerró con una facturación de 5 millones de euros y un beneficio neto operativo de 1.600.000 euros

### en 2004

idealista.com cerró con una facturación de 3 millones de euros y un beneficio neto operativo de 690.000 euros

### en 2003

idealista.com cerró con una facturación de 1,9 millones de euros y un beneficio neto operativo de 120.000 euros

### en 2002

idealista.com cerró con una facturación de casi 1 millón de euros

**los ingresos** se obtienen de cuatro áreas de negocio: publicación de la cartera de productos de profesionales inmobiliarios (65%); publicidad (20%); visitas virtuales (10%); y desarrollos de tecnología (5%). un 75% de estos ingresos son recurrentes mediante suscripciones mensuales y ninguno de los más de 2.000 clientes de idealista representa más de un 5% de su facturación, lo que da una gran estabilidad a los ingresos. en detalle, las líneas de ingresos son:

1.- colaboración con profesionales inmobiliarios: las agencias inmobiliarias pueden anunciar su producto en idealista desde 135 euros al mes. en el caso de las promotoras, el precio es de 295 euros al mes por promoción

2.- visitas virtuales: idealista se ha convertido, de lejos, en el mayor proveedor español de visitas virtuales, con más de 10.000 visitas realizadas no solo para su propia página web sino también para otras empresas u organismos públicos como la diputación y los ayuntamientos de barcelona, hospitalet y gavá, audi, volvo, peugeot, hesperia hoteles, ac hoteles, occidental hoteles, paradores de turismo, abba hoteles, siemens, museo thysen, museo reina sofía o la fundación grupo santander, entre otros

3.- tecnología: desarrollamos proyectos de creación de sites y servicios de consultoría tecnológica para profesionales inmobiliarios

4.- publicidad: idealista se lanzó inicialmente sin publicidad, pero actualmente idealista.com es el "site inmobiliario español prioritario" y preferido por los planificadores a la hora de planificar on-line (fuente: eyeglue.net, "*planificación on-line*")

nuestro **accionariado** desde 2001 está consolidado por:

- 15% bbk
- 15% caixa catalunya
- 37% inversores privados
- 33% empleados-socios fundadores

**nuestros objetivos** a medio plazo pasan por mantener los objetivos económicos, consolidar la posición de referencia conseguida en el mercado inmobiliario español y sobre todo, seguir aportando soluciones a los particulares que buscan casa y contactos de calidad, consultoría especializada y una herramienta útil a los profesionales que trabajan con nosotros

**el crecimiento geográfico de idealista** se ha ejecutado conforme a un cuidadoso plan de expansión, que ha tenido los siguientes hitos:

**madrid:** octubre de 2000

**barcelona:** febrero de 2001

**costa:** diciembre de 2001, cubriendo la franja costera de 15 provincias españolas, desde huelva a girona más islas baleares y canarias

**comunidad valenciana:** marzo de 2004

**málaga:** julio de 2004, cubriendo toda la provincia, la costa del sol y zonas limítrofes

**segovia, toledo y guadalajara:** septiembre de 2004

**sevilla y zaragoza:** octubre de 2004

**resto de españa: 5 de noviembre de 2004**

**el equipo gestor de idealista.com, con jesús encinar como fundador de la empresa y actual presidente y consejero delegado, está formado por un grupo de emprendedores:** césar oteiza, andrés de la morena, pablo álvarez-cascos y fernando encinar, que creen firmemente en que hay otra manera de hacer las cosas y decidieron cambiar la manera de buscar casa en españa

**nos llamamos idealista** porque queríamos, al poner nombre a la compañía, que nuestra marca hablase más del equipo y una forma de trabajo que del producto. creemos que la búsqueda de una casa es un proceso que está lleno de penumbra y de falta de transparencia y nosotros queremos aportar luz y claridad en la oscuridad, hacer nuestro trabajo apoyados en los valores de la compañía: confianza, claridad, optimismo y transparencia

partimos de una relación con los usuarios de honestidad y rapidez. sabemos lo importante que es facilitar una página sencilla, manejable, que aparentemente parezca simple pero que ofrezca una gran cantidad de información, que pese poco y descargue rápido, que permita un cambio en la búsqueda de vivienda para que deje de ser activa y pueda ser pasiva, que avisemos cuando surjan anuncios nuevos que coincidan con el perfil que nos ha dejado cada usuario y organicemos sus búsquedas tan detallada y concretamente como él quiera

hemos construido desde nuestro lanzamiento una relación con los clientes inmobiliarios basada en la rigurosidad, la seriedad y las cosas bien hechas. actualmente, somos no sólo un soporte para aumentar la cartera de negocio de nuestros clientes sino también un socio tecnológico que está aportando su experiencia y conocimiento en el entorno internet a cientos de profesionales inmobiliarios

idealista.com cuenta con **equipos propios en barcelona, tarragona, madrid, valencia, Málaga, alicante, sevilla, zaragoza, murcia, asturias, a coruña, bilbao, tenerife, las palmas y baleares**, con una plantilla de más de 100 personas organizadas en equipos -comercial, tecnología, visitas virtuales, comunicación y marketing y administración- que se coordinan por una política de jerarquía plana

los directores de equipo son auto-suficientes: no tienen secretarías, ni asistentes, ni despachos propios; organizan sus propias agendas y gestionan sus notas de gastos, por poner algún ejemplo

en idealista los empleados –incluido el equipo gestor- están agrupados en áreas comunes de trabajo sin distinciones por cargo, responsabilidad o espacios físicos