

EMPRENDEDORES

Properati y el desafío de la venta de departamentos por celular

29-07-2014 - 10:42 - La empresa de negocios inmobiliarios online apuesta por el segmento móvil y cuenta su estrategia.

Texto Compartir Enviar Imprimir Comentar

Twitter

+1 0

Felix Ramallo

framallo@infotechnology.com
@felixramallo

No sólo los diarios pasaron del papel a Internet. También los avisos clasificados encontraron su lugar en la Web. Tanto las inmobiliarias como los principales medios de comunicación ya tienen su propio sitio en donde muestran y venden departamentos. Para competir con las principales marcas establecidas del sector, en 2012 nació **Properati**: una empresa creada por Gabriel Gruber y Martín Sarsale, como un spin off de la empresa Sumavisos.



Crédito: Gustavo Fernández

Invirtieron US\$ 200.000 de su propio bolsillo y luego realizaron una ronda de inversores para recaudar la misma suma. "Con Properati buscamos competirles a todos los grandes. Hoy vemos que la oportunidad más grande que tenemos es en mobile", sostiene Gruber.

Según el emprendedor, todas las empresas del sector cuentan con su propia app pero no tienen volumen de descargas ni de usuarios. Hoy, un 20 por ciento del tráfico de Properati proviene de la versión móvil de su sitio, mientras que su app de Android cuenta con 10.000 descargas. "Queremos darle más foco a lo móvil. Crear nuestra app para iOS y mejorar la que ya tenemos", señala.

Más visto Último Más comentado

12:02 - Por qué el cable que conecta Internet al país llega a Las Toninas

17:31 - La NASA permite ver en vivo a la Tierra en HD desde el espacio

11:56 - Pizza Hut creó una caja de pizzas que se transforma en un proyector

11:28 - Motorola lanzó el Moto 360, su reloj inteligente, en la Argentina a \$5499

14:49 - Este sitio te aconseja cuál es el celular con Android ideal para vos

COMBO ROPA DE TRABAJO



A diferencia del modelo clásico de avisos inmobiliarios, la empresa vende contactos. “Vendemos potenciales compradores, no cobramos para publicar un aviso o un banner. Tenemos un sistema de análisis en donde el cliente de Properati ve los mensajes que recibió, su perfil, si tiene Facebook o Twitter, entre otras opciones. Para el usuario es gratuito y a nuestro cliente le cobramos 30 pesos por contacto”, explicó. Actualmente el sitio cuenta con 250.000 visitas por mes y 3000 inmobiliarias en el servicio.

La edición original de este artículo se publicó por primera vez en el número 202 de la revista Information Technology.

TAGS [properati](#), [ventas](#), [inmobiliaria](#), [mobile](#), [movil](#), [sarsale](#), [gruber](#), [departamentos](#)

Texto Compartir Enviar Imprimir Comentar

Twitter

g+ 0

TE PUEDE INTERESAR



Cómo comprar en China desde Argentina con las restricciones
(Inversor Global)



Bitrix24: un completo gestor empresarial colaborativo 15
(EPIDOM)



YouTube agregó una opción para crear GIFs animados de sus videos



Ya se puede usar WhatsApp desde la computadora



Cuáles son las categorías más buscadas por mujeres y hombres a la hora de ver pornografía



La trampa de los #34cm



La tarjeta para no usar más tarjetas ya es una realidad



Cuáles son las cosas más locas que dejaron abandonadas en la Luna

recomendado por

0 Comentarios

IMPORTANTE: Los comentarios publicados son de exclusiva responsabilidad de sus autores y las consecuencias derivadas de ellos pueden ser pasibles de las sanciones legales que correspondan. Aquel usuario que incluya en sus mensajes algún comentario violatorio del [reglamento](#) será eliminado e inhabilitado para volver a comentar.

Comentá

