



## COMUNICACIÓN

**Título:** Utilización de Plataformas Online como Canal de Comercialización de la Vivienda en España en la Última Década ¿Han Supuesto un Cambio en la Estructura Básica de Distribución en Este Sector?

**Autores y e-mails:**

Gabriel Ravello Mas  
[gabriel.ravello@uchceu.es](mailto:gabriel.ravello@uchceu.es)

Laura Fernández Durán  
[laura.fernandez5@uchceu.es](mailto:laura.fernandez5@uchceu.es)

**Departamento:**

Economía y Empresa

**Universidad:**

Universidad Cardenal Herrera-CEU

**Área Temática:**

Ordenación del territorio, urbanismo y vivienda

**Resumen:**

Anterior a la crisis inmobiliaria del 2008-2014, el sector inmobiliario distribuía principalmente sus viviendas a través de la acción del promotor y de las agencias de propiedad inmobiliaria. La dinámica del mercado hacía que apenas existiera stock de vivienda. Con el estallido de la burbuja inmobiliaria, aumenta significativamente dicho stock, que es en su mayoría, absorbido por la sociedad SAREB. Esta, a su vez, adjudica la gestión de estos activos a otras empresas, antiguas filiales inmobiliarias de la banca, denominadas “servicers”.



La aparición de estas empresas, que utilizan como formato de distribución las plataformas online y concentran un elevado volumen de productos en stock, sumadas a otras plataformas inmobiliarias denominadas drop shipper, a los promotores inmobiliarios y a los agentes de la propiedad inmobiliaria, hacen que la estructura básica de distribución de viviendas presente una nueva composición.

Este estudio tiene como propósito demostrar que el cambio producido en el modelo de distribución de viviendas está relacionado: con la aparición de plataformas online dedicadas a la comercialización de viviendas, ya que en algún momento del proceso tienen la posesión o propiedad de la vivienda objeto de transacción; con el incremento del stock de viviendas desde el 2007 al 2017; y, por último, con el grado de concentración de stocks en dichas plataformas online.

Los datos objeto de estudio se han obtenido: a través de la monitorización diaria y extracción manual del número de viviendas a la venta reflejadas en las plataformas online de los principales servicers; de estadísticas del INE; y de la base de datos SABI.

Con el análisis de estos datos se pretende inferir que el concurso de estas plataformas online como nuevo formato de comercialización han provocado un cambio de la estructura básica de distribución de viviendas.

**Palabras Clave:** Plataformas online inmobiliarias, Stock de viviendas, Transacciones hipotecarias, Servicers, Estructura de Distribución

**Clasificación JEL:** L74, L85, L86 y M30



## 1. Introducción

El mercado inmobiliario necesita de un canal de distribución que ponga a disposición de los compradores finales las viviendas producidas. Vázquez y Trespalacios (2012) denominan canal de distribución al conjunto de organizaciones que de manera interrelacionada ponen a disposición del cliente final un conjunto de bienes para que puedan ser adquiridos.

Si el canal inmobiliario en España está conformado por distintas tipologías de empresa como empresas promotoras inmobiliarias, agencias de la propiedad inmobiliarias, o plataformas de venta online de viviendas, muchas son las preguntas que se deben plantear al iniciar esta investigación: ¿Cómo estaba constituida la estructura de distribución del sector inmobiliario en España antes de la crisis inmobiliaria de 2008-2014?, ¿qué formatos de distribución eran adoptados por las empresas que conformaban la estructura de distribución?, ¿y después de la crisis?, ¿se han producido cambios en la estructura de distribución?, ¿han aparecido nuevos formatos entre las empresas que conforman el sector?, ¿qué está sucediendo en el mercado inmobiliario?

Koch y Maier (2015) indican que los compradores de viviendas dependen cada vez más de internet cuando buscan casas, y relacionan la ubicación del agente inmobiliario con el tiempo de exposición de la vivienda en internet. El tiempo de exposición de un anuncio de vivienda en internet se reduce, entre otras variables, por el número de consultas que produce (Stocker, Dunska, Despotovic, & Koch, 2017).

Así mismo, la participación activa de los consumidores en el diseño de los productos inmobiliarios es posible gracias a la aplicación a este sector de las nuevas tecnologías (Mohamed, Elkaftangui, & Farouk, 2017). Además, aspectos de la vivienda que no se tenían en cuenta para su tasación, pueden ser estimados para calcular el valor de mercado de la vivienda gracias al volumen de datos que las plataformas de venta de viviendas producen (Poursaeed, Matera, & Belongie, 2018).

Vázquez y Trespalacios (2012) determinan qué es una estructura básica de un canal de distribución. Para el sector inmobiliario, la estructura básica de distribución de



viviendas englobaría a todas aquellas organizaciones ya sean promotoras inmobiliarias, agencias de la propiedad inmobiliarias o plataformas online de distribución de viviendas que en algún momento puedan tener la posesión o propiedad de la vivienda objeto de transacción.

¿Cuándo consideramos que se ha realizado una transacción de una vivienda? El Instituto Nacional de Estadística (INE 2018) denomina transacciones inmobiliarias (Fomento 2017) a las compraventas de viviendas elevadas a escritura pública ante notario. Dichas estadísticas, se recogen desde el año 2004 a partir de los datos remitidos trimestralmente por la Agencia Notarial de Certificación (ANCERT, 2018). Estas estadísticas se presentan con datos trimestrales desagregados a nivel nacional, por comunidad autónoma, provincia o municipio y por número de transacciones, valor total de las transacciones y valor medio.

Del mismo modo, el Instituto Nacional de Estadística, otorga un criterio diferenciador a cada vivienda por: antigüedad de la vivienda (siendo vivienda nueva considerada como vivienda de nueva construcción o en construcción y vivienda usada como aquella vivienda que no es nueva); régimen de protección de la vivienda (siendo vivienda libre aquellas viviendas que no se encuentran sujetas a ningún régimen de protección pública y vivienda protegida la que sí está sujeta a algún tipo de protección pública); tipo de vivienda (siendo piso aquella vivienda ubicada en un edificio donde existe más de una vivienda y vivienda unifamiliar cuando es una única vivienda dentro de un edificio); y, superficie construida, valor declarado de transacción de vivienda y adquirente.

El Instituto nacional de Estadística, publica a su vez otro informe en el que estiman el número de stocks de viviendas nuevas total sin vender a nivel nacional de España (INE, 2018). Para elaborar este informe y estimar el stock de viviendas nuevas se tienen en cuenta: certificados de fin de obra como estimadores de viviendas terminadas y el número de transacciones inmobiliarias recogidas por el propio INE.

Una vez aclarados estos conceptos, veamos la metodología planteada y analicemos los datos del sector inmobiliario español desde 2007.



## **2. Metodología.**

La pretensión de esta investigación es demostrar empíricamente que se ha producido ese cambio en la estructura estudiando:

- a. La reducción del stock con el uso de las nuevas tecnologías y el nuevo marketing inmobiliario.
- b. La relación entre crisis financiera, SAREB, servicers y drop shippers.

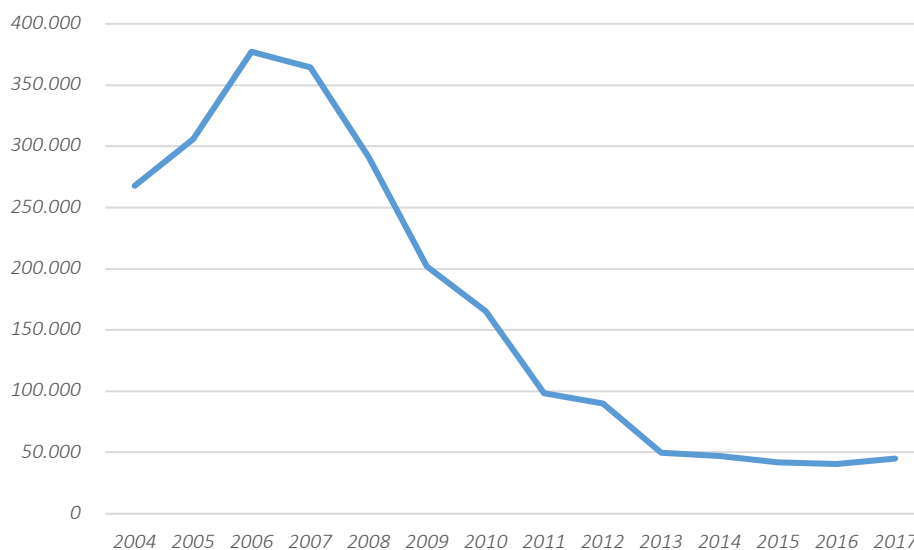
Las aplicaciones de las nuevas tecnologías al marketing facilitan al consumidor la consulta a través de internet previa a la realización de una compra. Ello constituye una fuente de información tanto para el consumidor como para el detallista (Weltevreden, 2007). Se incrementan las compras en tiendas que venden online y en tiendas físicas al mismo tiempo (IAB Spain, Estudio Anual de eCommerce 2017, 2018) y a su vez se concentra el tráfico en determinados marketplaces (IAB Spain, Top Tendencias Digitales 2018, 2018). Los grandes minoristas o retailers se han adaptado a los nuevos comportamientos de los consumidores adoptando estrategias de distribución multicanales y convirtiendo sus puntos de venta tradicionales en lugares complementarios al comercio electrónico (Jones & Livingstone, 2015). La publicidad online es más específica, busca mejorar la conversión (Goic, Alvarez, & Montoya, 2018).

## **3. Análisis de los datos del sector inmobiliario en España**

El análisis exploratorio de los datos llevados a cabo pone de manifiesto que el número de transacciones inmobiliarias de vivienda libre nueva en España presentaba unos incrementos del 14% entre 2004 y 2005 y del 23% entre 2005 y 2006. El acumulado presentaba a su vez un incremento del 41%, pasando de 267.540 transacciones inmobiliarias en 2004 a 377.156 en 2006.

Con objeto de realizar un primer análisis visual de la información que caracterice la evolución de las transacciones inmobiliarias de vivienda libre nueva en España en miles de unidades entre los años 2004 a 2017 se construye la Figura 1 a partir de los datos facilitados por el INE. (Instituto Nacional de Estadística, 2018).

**Figura 1. Transacciones de vivienda libre nueva en España. 2014-2017.**



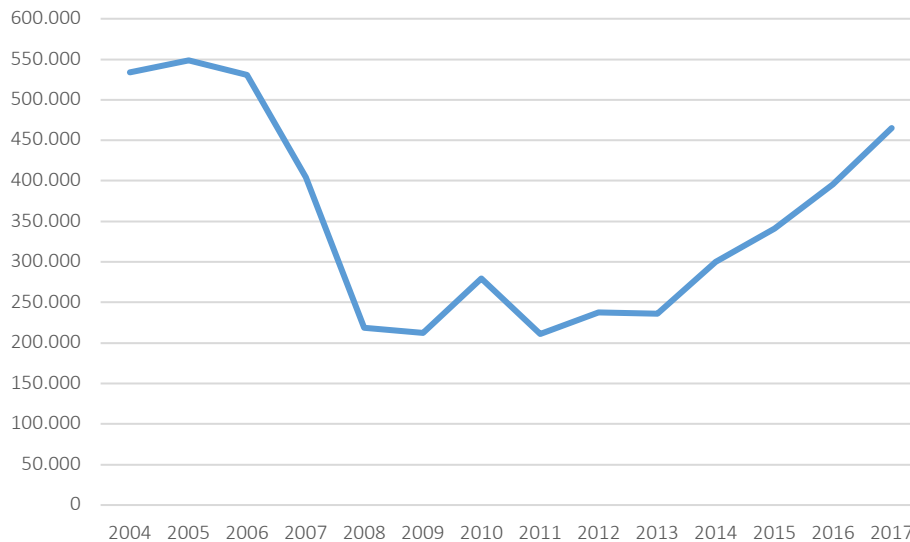
*Fuente: Elaboración propia.*

En cuanto a viviendas libres de segunda mano, el número de transacciones inmobiliarias se situaba en 548.629 en el año 2005, lo que supone un incremento del 2,71% con respecto a las 534.155 del año 2004. Pero en el año 2006 con respecto al 2005 el número de transacciones desciende un -3,24%, realizándose 530.882 transacciones, esto es, 17.797 transacciones menos.

En la Figura 2 se observa la evolución de las transacciones inmobiliarias de vivienda libre de segunda mano en unidades y entre los años 2004 a 2017, elaborado a partir de datos de INE.

En el año 2004 el stock de vivienda estimado era de 102.825 viviendas y en el año 2005 el stock se incrementa en 92.359 viviendas, llegando a las 195.184, lo que supone una variación interanual del 89,82% (Ministerio de Fomento, 2009). En el año 2006, el stock de vivienda nueva se sitúa en 273.363 viviendas, se mantiene el incremento.

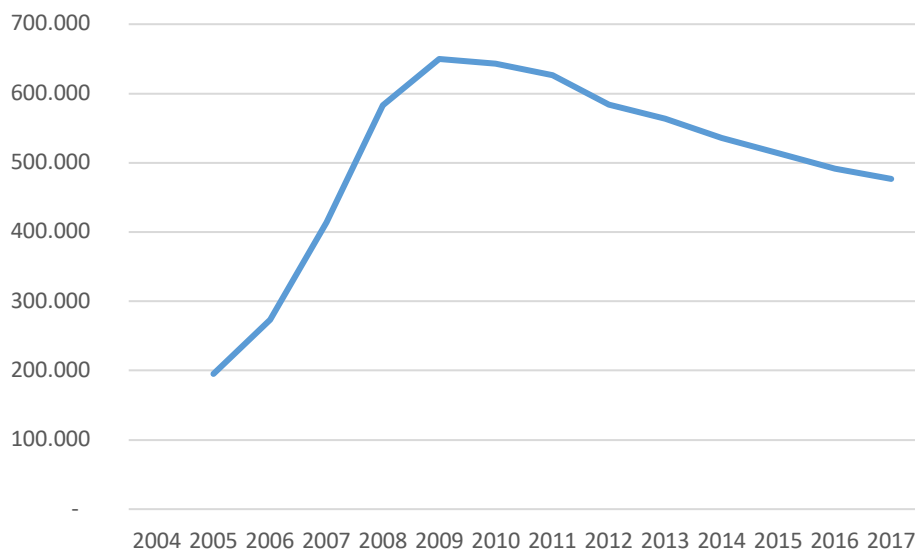
**Figura 2. Transacciones de vivienda libre de segunda mano en España. 2004-2017.**



*Fuente: Elaboración propia.*

Se construye la Figura 3 con el objeto de determinar la evolución del stock de vivienda libre nueva en España, en unidades y en el periodo de 2004 a 2017 con los datos proporcionados por INE.

**Figura 3. STOCK de vivienda libre nueva en España. 2004-2017.**



*Fuente: Elaboración propia.*

El exgobernador del Banco de España Luis M. Linde, en su comparecencia ante la Comisión de Investigación de la crisis financiera en España y el programa de asistencia



financiera en el Congreso de los Diputados el 10 de abril de 2018<sup>1</sup>, afirma que: entre los años 2001 a 2007, mientras España tiene un crecimiento del 67% del PIB nominal, el crédito concedido al sector privado aumenta en un 221% y éste se concentra principalmente en el sector inmobiliario. El crédito concedido para la adquisición de viviendas se incrementa en un 250% siendo 2005 y 2006 los años de mayor crecimiento con un 65%. El crédito a las empresas constructoras y de servicios inmobiliarios creció en ese mismo periodo un 513% y entre los años 2005 y 2006 el crecimiento fue casi de un 100%. Entre 2001 y 2007 se construyeron en España una media de 570.000 viviendas nuevas por año, multiplicándose por dos su precio en términos reales. Puede considerarse una burbuja especulativa en el sector.

A partir del año 2007 las transacciones inmobiliarias de vivienda libre nueva empiezan a descender, pasando de 377.256 en el año 2006 a 364.506 transacciones en el año 2007 (12.650 transacciones menos), lo que representa no solo un -3,35% sino un punto de inflexión que se iba a mantener hasta el año 2016 con variaciones del número de transacciones inmobiliarias negativas. En 2008, se registran 291.478 transacciones y en 2014 las transacciones descienden hasta las 46.915, un descenso acumulado de 317.591 transacciones inmobiliarias menos en siete años.

Con respecto al stock de viviendas nuevas, en el año 2007 este stock se sitúa en 413.642 viviendas y llega hasta los 649.780 en 2009, suponiendo una variación del 57,08%. Es cierto que desde el año 2005 al 2009 el stock acumulado se incrementa con un porcentaje medio del 46,75% en este lustro, pero a partir del año 2009 comienza una ligera absorción del stock acumulado. Pese a esta ligera absorción, para los cinco años siguientes el stock medio de viviendas se sitúa en 590.512 viviendas nuevas.

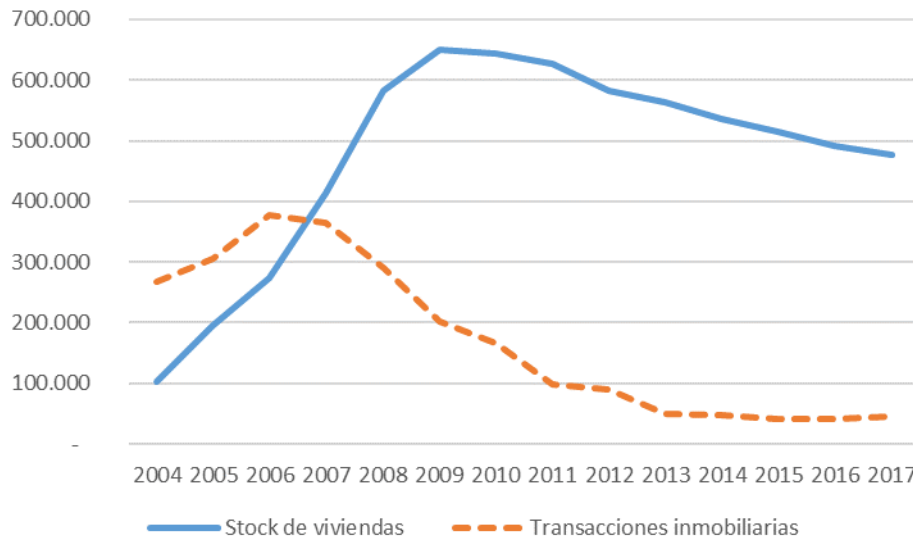
Sobre los datos proporcionados por INE, se elabora la Figura 4 en donde se pone de manifiesto el periodo a partir del cual las transacciones inmobiliarias de vivienda libre nueva en España empiezan a descender y son inferiores al stock de vivienda libre nueva en España. Se presenta en miles y en el periodo 2004 a 2017.

---

<sup>1</sup> Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados, 2018



**Figura 4. Transacciones inmobiliarias vs. Stock de vivienda en España. 2007-2017.**



*Fuente: Elaboración propia.*

En noviembre de 2012 se crea la sociedad de gestión de activos de entidades que han recibido ayuda pública denominada SAREB Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de Reestructuración Bancaria S.A. (SAREB, 2012). En 2012, SAREB recibe 200.000 activos por un valor de 50.781 millones de euros, de los que el 80% son préstamos y créditos al promotor y el 20% restante son inmuebles. (SAREB, 2012).

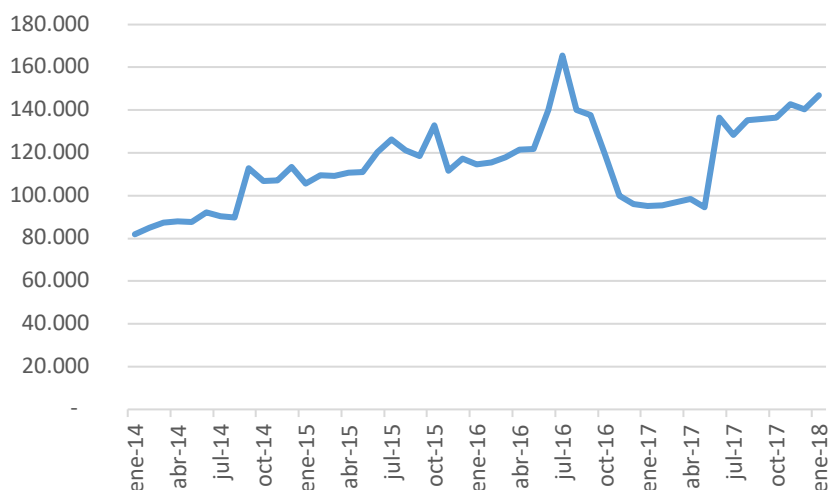
En abril de 2014 SAREB lanza el proceso Ibero por el que saca a concurso el servicing de sus activos. En noviembre realiza su primera adjudicación a Solvia (activos procedentes de Banco Gallego, Banco Ceeis y Bankia con un total de 46.500 activos) y en diciembre de 2014 adjudica activos a Altamira Asset Management (activos procedentes de Cataluña Caixa y Caja3, representando más de 49.000 activos), Servihabitat (activos procedentes de Banco de Valencia, NovaGalicia y Banco Liberbank siendo más de 32.000) y Haya Real Estate (49.000 activos procedentes de Bankia). Estas empresas, denominadas “Servicers”, se convierten en proveedores de SAREB para el servicio de gestión y administración de los activos adjudicados y tiene el compromiso contractual de dotar de un mayor dinamismo a la actividad de marketing y comercialización de viviendas e irrumpen de forma innovadora como actores en el

mercado inmobiliario aplicando nuevas tecnologías<sup>2</sup>. Estas compañías inmobiliarias, en la definición de su modelo de negocio identifican como propuesta de valor, recursos tecnológicos y actividad clave la utilización de las plataformas online como formato de distribución de viviendas con notable presencia de marca (Osterwalder & Pigneur, 2010).

En diciembre de 2014, el stock de viviendas libres nuevas y viviendas libres de segunda mano disponibles a la venta y comercializadas a través de plataformas online como canal principal de distribución ascendía a 113.500 activos, siendo la media anual de 95.178 viviendas por mes en stock. A su vez, el stock de vivienda en 2014 es de 535.734, entendiendo que el stock publicado por INE incluye las viviendas disponibles a la venta a través de los “Servicers”. La penetración de los mismos sería del 21,18%. Si anterior a la crisis estos “Servicers” no ejercían su actividad, tras la crisis, irrumpen en el mercado concentrando la gestión de un paquete elevado de activos.

Con el objeto de visualizar la evolución del stock de viviendas libre disponible en España y comercializada a través del canal online, se construye a continuación la Figura 5 con datos obtenidos de la monitorización y extracción mensual del stock de viviendas disponibles a la venta en las plataformas de los “Services” citados con anterioridad y presentados en miles y en el periodo de enero de 2014 a enero 2018.

**Figura 5. Evolución del Stock de vivienda del Canal Online. 2014-2018.**



*Fuente: Elaboración propia.*

<sup>2</sup> SAREB, Informe de Actividad Primer Semestre 2016.



En el año 2015, el stock medio mensual de vivienda a la venta a través del canal online es de 116.130 unidades y el stock de viviendas se fija en 513.848 unidades. La penetración es del 22,60%. Para el año 2016, el stock online es de 124.152 y el stock marcado por el INE es de 491.693 la penetración asciende al 25,24%. En diciembre de 2017, el stock online es de 140.410 viviendas con una media anual de 119.688 viviendas mientras que el stock de viviendas es de 476.938 la concentración sigue siendo del 25%.

Con respecto a las transacciones inmobiliarias, la vivienda libre nueva continúa con su tendencia de descenso hasta el año 2017 en el que se incrementan con respecto al 2016. La tasa media de variación interanual en el periodo de 2009 a 2016 es del -20,24%. En 2016, las transacciones son de 40.564 y en 2017 de 44.915, un 10,73% de incremento.

En este sentido se construye la Figura 6, que presenta la evolución del total en España de la vivienda libre nueva desde 2004 a 2017 con la variación anual en términos absolutos y porcentuales a partir de los datos obtenidos del INE.

**Figura 6. Evolución de vivienda libre nueva en España. 2004-2017.**

| VLN            | 2004    | 2005    | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    | 2012   | 2013    | 2014   | 2015    | 2016   | 2017   |
|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|--------|
| TOTAL NACIONAL | 267.540 | 306.060 | 377.156 | 364.506 | 291.478 | 201.726 | 165.215 | 98.094  | 89.838 | 49.487  | 46.915 | 42.072  | 40.564 | 44.915 |
| Variación      |         | 38.520  | 71.096  | -12.650 | -73.028 | -89.752 | -36.511 | -67.121 | -8.256 | -40.351 | -2.572 | -4.843  | -1.508 | 4.351  |
| %              |         | 14,40%  | 23,23%  | -3,35%  | -20,03% | -30,79% | -18,10% | -40,63% | -8,42% | -44,92% | -5,20% | -10,32% | -3,58% | 10,73% |

*Fuente: Elaboración propia.*

Referente a la vivienda libre de segunda mano en el mismo periodo de 2009 a 2016, la tasa media de variación interanual es del 9,14% aun teniendo los años 2009, 2011 y 2013 con tasas negativas. A tal efecto, se construye también la Figura 7, que presenta de igual manera la evolución del total en España de la vivienda libre de segunda mano desde 2004 a 2017 con la variación anual en términos absolutos y porcentuales a partir de los datos obtenidos del INE.

**Figura 7. Evolución de vivienda libre de segunda mano en España. 2004-2017.**

| VLSM           | 2004    | 2005    | 2006    | 2007     | 2008     | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    |
|----------------|---------|---------|---------|----------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| TOTAL NACIONAL | 534.155 | 548.629 | 530.832 | 404.358  | 218.402  | 212.407 | 279.173 | 211.044 | 237.334 | 235.817 | 300.255 | 341.035 | 396.010 | 465.037 |
| Variación      |         | 14.474  | -17.797 | -126.474 | -185.956 | -5.995  | 66.766  | -68.129 | 26.290  | -1.517  | 64.438  | 40.780  | 54.975  | 69.027  |
| %              |         | 2,71%   | -3,24%  | -23,83%  | -45,99%  | -2,74%  | 31,43%  | -24,40% | 12,46%  | -0,64%  | 27,33%  | 13,58%  | 16,12%  | 17,43%  |

*Fuente: Elaboración propia.*



#### **4.- Conclusiones.**

En los años del inicio de la denominada crisis financiera y bancaria que tiene lugar en España entre los años 2008 a 2014 (Banco de España, 2018), el número de transacciones inmobiliarias de vivienda libre nueva en España registran un significativo descenso, decreciendo de 2007 a 2016 un 89%. En lo que respecta a vivienda libre de segunda mano, el descenso acumulado es de 134.822 transacciones decreciendo en el mismo periodo tan solo un 2%.

Los “Servicers” utilizan de forma innovadora las plataformas online y concentran, por su procedencia, un elevado volumen de stock de viviendas a la venta. Del mismo modo, aparecen en el sector otras plataformas inmobiliarias online, denominadas drop shipper, (Asociación Española de la Economía Digital, 2011) plataformas que no ostentan la propiedad de la vivienda que comercializan. A estas plataformas se les unen los promotores inmobiliarios y las agencias de la propiedad inmobiliarias, que se convierten en multicanales y distribuyen también sus viviendas soportados por recursos electrónicos.

Nos encontramos ante una situación del mercado inmobiliario en España entre 2007 a 2009 en la que, por un lado, decrecen el número de transacciones inmobiliarias de viviendas nueva y viviendas de segunda mano y por otro, se incrementa el stock de vivienda nueva. Hasta el año 2014, siguen descendiendo el número de transacciones y se mantienen los elevados stocks de viviendas nuevas. Estamos ante el periodo de crisis inmobiliaria en España identificada por el Banco de España en el periodo correspondiente a 2008-2014.

Tras la crisis inmobiliaria y la irrupción de las nuevas tecnologías el escenario cambia; se reducen las transacciones, suben los stocks, aparecen nuevas compañías inmobiliarias que concentran altos stocks, afloran plataformas online de venta de viviendas, los APIS incorporan las nuevas tecnologías a su proceso comercial y se definen nuevas estrategias de marketing.



## 5.- Bibliografía.

- ANCERT. (2018). *Agencia Notarial de Certificación*. Obtenido de <http://www.ancert.com>
- Asociación Española de la Economía Digital. (2011). *Libro Blanco del Comercio Electrónico*. Obtenido de <http://www.adigital.org>
- Banco de España. (2018). *Informe sobre la Crisis Financiera y Bancaria en España, 2008-2014*. Madrid.: Banco de España.
- Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados, C. G. (2018). *Sobre la Crisis Financiera de España y el Programa de Asistencia Financiera*. Madrid: XII Legislatura Núm 44 sesión nº30.
- Fomento, M. d. (2017). *INE*. Recuperado el 14 de Mayo de 2018, de <http://www.ine.es>
- Goic, M., Alvarez, R., & Montoya, R. (2018). The Effect of Housing Ads on Multichannel Sales. *Journal of Interactive Marketing*, 32-45.
- IAB Spain. (2018). *Estudio Anual de eCommerce 2017*. Obtenido de <http://iabspain.es>
- IAB Spain. (2018). *Top Tendencias Digitales 2018*. Obtenido de <http://iabspain.es>
- INE. (2018). *Instituto Nacional de Estadística*. Obtenido de <http://www.ine.es>
- Jones, C., & Livingstone, N. (2015). Emerging Implications of Online Retailing for Real Estate Twenty-first Century Clicks and Bricks . *Journal of Corporate Real Estate*, v17, nº3, pages 226+.
- Koch, D., & Maier, G. (2015). The Influence of Estates Agencies' Location and Time on Internet An Empirical for Flats in Vienna. *Review of Regional Research - Jahrbuch Fur Regionalwissenschaft*, v35 nº2 pages 147-171.
- Ministerio de Fomento. (2009). *Informe sobre el Stock de Vivienda Nueva 2009*. Madrid: Ministerio de Fomento.
- Mohamed, B., Elkaftangui, M., & Farouk, S. (2017). A Computer-based Participatory model for Customization in the UAE Housing Market. *Journal for Enterprise Information Management*, V30, nº 1 Pages 17-29.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: Wiley & Sons.
- Poursaeed, O., Matera, T., & Belongie, S. (2018). Vision-based Real Estate Price Estimation. *Machine Vision and Applications*, 667-676.



SAREB. (2012). *Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria SA*. Obtenido de <http://www.sareb.es>

SAREB. (2016). *Informe de Actividad Primer Semestre 2016*. Obtenido de <http://www.sareb.es>

Stocker, E., Dunska, M., Despotovic, M., & Koch, D. (2017). Influence On Time On Internet: Evidence Of Online Housing Advertisements in Austria. *New Challenges of Economic and Business Development - 2017: Digital Economy*, 651-659.

Vázquez, R., & Trespalacios, J. (2012). *Estrategias de Distribución Comercial*. Madrid: Paraninfo.

Weltervreden, W. (2007). Substitution or Complementary? How the Internet changes city centre shopping. *Journal of Retailing and Consumer Services*, Volume 14, Issue 3, Pages 192-207.

