

EL BUSCADOR INMOBILIARIO NUROA ATRAE LA CONFIANZA DE LOS INVERSORES POR SU CRECIMIENTO IMPARABLE

En el contexto de la peor crisis inmobiliaria de la historia reciente, Nuroa recibe una nueva inyección de un millón de euros de la mano de sus inversores.

Barcelona, 12 de Mayo de 2010.- Nuroa, la *start-up* fundada en Barcelona que puso en marcha el buscador inmobiliario nuroa.es en 2007, ha recibido de nuevo la confianza de sus inversores, con una inversión de un millón de euros que será fundamental para seguir creciendo. Como afirma Oriol Blasco, cofundador y CEO de Nuroa, “La inestabilidad del mercado hace que los inversores tomen sus decisiones con más cautela que nunca, y si cuando empezamos apostaron por nuroa como un buen proyecto innovador, creemos que ahora nuestros inversores y *partners* valoran nuestros resultados como modelo de negocio serio y seguro. Incrementamos nuestro tráfico un 480% entre finales de 2008 y finales de 2009, y en el primer trimestre de 2010 el aumento ha sido de un 200%. Además, basamos nuestros resultados no sólo en cantidad, sino en calidad, es decir, no sólo proporcionamos tráfico a nuestros socios, sino que tenemos el índice de conversión de *clicks* a *leads* más alto”.

Así lo confirma Mercè Tell, Directora de Inversiones de Highgrowth Partners: “En el sector inmobiliario hay que buscar modelos nuevos. Confiamos en Nuroa en una primera ronda de financiación y en el último año han demostrado que existe una clara estrategia a largo plazo, un equipo innovador enfocado y cohesionado, y una alta capacidad de ejecución. Pensamos que estos son factores críticos para conseguir transformar una *start up* en una empresa de éxito. El crecimiento de su tráfico y facturación manifiesta que su proyecto tiene sentido a pesar de la situación del mercado inmobiliario”. Añade Tell: “Hay un mercado potencial dispuesto a pagar por tráfico segmentado y de calidad, y esta nueva ronda de financiación es una apuesta para reforzar la expansión de Nuroa y permitir un crecimiento más rápido: empezaron a operar en el mercado español, ya están en 12 países y pueden llegar no sólo al resto de países sino a otros muchos sectores.”.

Otro factor clave es establecer acuerdos de alta calidad y compromiso con sus socios y clientes. Actualmente cuenta entre ellos con los mayores portales inmobiliarios españoles - Fotocasa, Idealista, Yaencontre, Pisos.com, Habitaclia, Portae – a los que proporciona una media de 1.5 millones de *leads* de calidad al mes, cifra en continuo aumento. Miguel Angel Alemany, Director General del portal inmobiliario pisos.com dice: "El portal inmobiliario pisos.com, uno de los principales portales inmobiliarios que está entre los tres primeros del ranking (según Nielsen Netview), cuenta con acuerdos estratégicos con agregadores entre los que se incluye Nuroa, como uno de los más representativos en el sector, y que actualmente ofrece una alta tasa de conversión".

Pero no sólo los actores del panorama inmobiliario han demostrado su confianza en nuroa.es; recientemente se ha firmado un acuerdo con Yahoo! (YHOO), la compañía líder de Internet, para la inclusión de una aplicación específica de nuroa.es en el portal de Yahoo!. En palabras de Ana Díaz, Director Product Marketing Yahoo! Europe: "Queremos que nuestros usuarios personalicen su entorno online y por tanto es importante aliarnos con aquellas empresas que se adelantan a las tendencias de su mercado. Nuestros 10 millones de usuarios españoles podrán descubrir Nuroa directamente desde la portada de Yahoo!". Un acuerdo que no se habría llevado a cabo sin el potente *know how* tecnológico de Nuroa y su equipo.

Y como Oriol Blasco afirma: "Cuando decimos que Nuroa es `Todo lo que necesitas para encontrar los mejores pisos de la web´ no se trata de una promesa vacía, nuroa.es cumple y buscamos una mejora continua en cuanto a herramientas de búsqueda, perfeccionamiento de filtros y hacerlo cada día más instintivo para nuestros usuarios, para eso contamos con el mejor equipo."

SOBRE NUROA

Nuroa es "todo lo que necesitas para encontrar los mejores pisos de la web". Con esta premisa se define como el servicio de búsquedas de viviendas que ayuda a encontrar las mejores oportunidades del mercado inmobiliario.



Nace en Barcelona en 2006 de la mano de Oriol Blasco y Gary Stewart y gana el prestigioso premio Red Herring Europe Awards en 2007. En 2008, la firma de capital de riesgo Highgrowth Partners entra en la empresa con una inversión de 1 millón de euros. Durante 2009 el tráfico de nuroa crece un 480% y en los primeros tres meses de 2010 un 200% y se posiciona entre las mejores webs inmobiliarias españolas. En la actualidad está disponible en doce mercados de todo el mundo.

Para poder ofrecer la oferta más completa nuroa rastrea y agrega los anuncios de todos los actores del mercado inmobiliario online como portales, bancos y clasificados ahorrando tiempo y esfuerzo a los usuarios. La amplia gama de herramientas disponibles en nuroa, permiten al usuario efectuar una búsqueda a medida y obtener resultados ajustados a las características deseadas asegurando la calidad de las ofertas y su constante actualización.

Nuroa es una excelente solución para portales y bancos para la promoción inmobiliaria, con las ventajas de un canal especializado que ofrece leads de calidad para promover sus negocios.

Sobre bcnHighgrowth

Highgrowth Partners, empresa financiera independiente fundada en 2001 con presencia en Barcelona, Madrid y Bilbao, invierte, apoya y asesora a empresas innovadoras con potencial de crecimiento, a través de dos líneas de negocio claramente diferenciadas; Capital Riesgo y Asesoría Financiera.

Actualmente, bcnHighgrowth, gestiona FonsInnocat, Highgrowth-Innovación y BCN Emprèn. Algunas de las empresas participadas son Teytel, Archivel Farma, Altamira Information, Era Biotech, Baolab, Fractus, Genmedica o Isoco.

En la actividad de asesoría, Highgrowth Partners realiza estudios y recomendaciones de viabilidad empresarial, estructura esquemas de financiación para proyectos de inversión y, en su caso, asesora la compra-venta de empresas.