



Portal Inmobiliario tiene más del 70% del mercado de búsqueda de propiedades, según investigación que archivó la FNE

Informe de la entidad dijo que existe un consenso en la industria en que el buscador de Mercado Libre se ha convertido en un “socio comercial inevitable”. El organismo archivó la investigación tras cambios implementados por el portal.

DAVID NOGALES

La Fiscalía Nacional Económica (FNE) decidió archivar una investigación contra Mercado Libre debido a una denuncia en contra de Portal Inmobiliario, del cual es dueño, por eventual abuso de posición dominante.

La denuncia, presentada en octubre de 2023, se centró específicamente en la modificación arbitraria de tarifas, la aplicación de descuentos discriminatorios, y la fijación de precios abusivos, conductas que perjudicarían a las plataformas de corretaje y grandes corredoras de propiedades.

El reporte de la causa archivada de la FNE deja al descubierto quién es quién en el mercado de los sitios web que permiten buscar y publicar propiedades en venta o alquiler.

Conforme a la información recopilada, la entidad fiscalizadora determinó que las plataformas más relevantes a nivel nacio-

nal son Portal Inmobiliario (controlada por Mercado Libre), TocToc (IC Corp), Yapo.cl (FDV), Proppit (grupo Lifull Connect) y, Enlace Inmobiliario, Doomos, Zoom Inmobiliario (Equipax), GoPlacelt y ChilePropiedades.

A primera vista, parece un mercado competitivo, pero los datos de la FNE indican que Portal Inmobiliario es el dominador sin contrapeso de la industria local, con más del 70% de participación.

“A su vez, sus competidores más cercanos (Toctoc y Yapo) no alcanzan, en conjunto, el 15% de participación de mercado. Estos resultados, además, concuerdan con lo estimado por múltiples actores de la industria”, dijo el reporte de la FNE.

EL PESO DEL PORTAL INMOBILIARIO: UN “SOCIO COMERCIAL INEVITABLE”

Mercado Libre adquirió Portal Inmobiliario en abril de 2014 en US\$ 40 millones,

una operación que también incluyó la compra de su filial mexicana Guiadinmuebles.com.

Uno de los puntos más interesantes del reporte de la FNE es cómo se percibe en la industria este marketplace, cuya notoriedad se vio reforzada tras la compra de Mercado Libre, que hoy es la empresa más valiosa de Latinoamérica y el mayor ecommerce de la región.

“Existe un consenso entre las corredoras acerca de que Portal Inmobiliario se ha transformado con el tiempo, y particularmente durante los últimos años, en aquello que en el Derecho de la Competencia se denomina como un ‘socio comercial inevitable’, debido a que, al ser la Plataforma más conocida por compradores y arrendatarios, es la primera opción -y en muchos casos la única opción- para promocionar las propiedades para venta y/o arriendo”, señala la entidad.

Según el reporte, el peso de Mercado Libre, a través de Portal Inmobiliario, es tal que podría haber alcanzado el famoso “tipping point”, algo así como el punto en que ya no es rentable competir para las otras empresas.

“Así, se va produciendo naturalmente un escenario donde un único actor termina concentrando gran parte del mercado, tanto en términos de clientes como de transacciones”, consigna el informe de la FNE.

LOS FAMOSOS “LEADS”

Existen diversos indicadores que permiten medir la importancia de cada una de las Plataformas en el mercado, como el número de publicaciones, el tráfico de compradores o arrendatarios, los ingresos obtenidos por las Plataformas y/o los denominados “leads”, que son definidos como aquellas solicitudes de contacto que realizan los compradores o arrendatarios.

La FNE explicó que un “lead” se produce cuando el comprador o arrendatario interesado, que realiza una búsqueda activa en la plataforma, selecciona una determinada publicación dentro de ella, para luego enviar voluntariamente una solicitud de contacto si tiene interés en algún inmueble, con el objeto de coordinar una visita o realizar consultas sobre la propiedad.

LAS MEDIDAS DE MERCADO LIBRE

Y pese a la posición dominante de Portal Inmobiliario, la FNE decidió archivar la investigación, pese a haber detectado riesgos a la competencia.

Dice la resolución de la FNE: “En lo relativo a los riesgos para la competencia de las prácticas denunciadas, se observó que tanto el cobro por usuario adicional -a los primeros diez asociados a una cuenta- como la estrategia de descuentos promocionales, generarían incentivos similares en el mercado. En particular, el cobro por usuario adicional afectaría la capacidad de las agregadoras de ofrecer precios competitivos a corredoras pequeñas, mientras que la política de descuentos incentivaría a ese mismo segmento de clientes a contratar directamente con la Denunciada”.

Sin embargo, Mercado Libre aplicó en diciembre de 2024 cambios en su estructura tarifaria que disminuyen la dispersión de precios entre planes.

En enero de 2025, informó la eliminación, a partir de marzo, del cobro por usuario adicional a los primeros diez asociados a una cuenta y en febrero formalizó su compromiso de no restablecer dicho cobro en el futuro, además de mantener publicados y fácilmente accesibles todos sus planes tarifarios en su sitio web.

“Las medidas implementadas por Mercado Libre se consideran un cambio de conducta verificado durante la investigación, cuyo alcance resulta idóneo y suficiente para subsanar los riesgos para la competencia detectados, razón por la que se ordenará el archivo de la investigación”, concluyó el organismo. ●