

PILLAR

AUTHORITY · SPANISH TRAVEL

Spanish Travel : la catégorie voyage hispanophone, verrouillée par Pillar Authority

103 domaines premium .com dédiés au voyage en espagnol—LATAM, Espagne, US Hispanic. Une catégorie stratégique, structurée pour les opérateurs qui construisent des marques durables.

SPANISH · TRAVEL · 103 DOMAINS

PILLAR MEDIA & ENTERTAINMENT · PILLARME.COM

01 — La position de Pillar dans la cellule Spanish Travel

Pillar Authority opère par cellule—l'intersection d'une langue de marché et d'une catégorie verticale. Dans la cellule Spanish × Travel, Pillar détient 103 domaines premium .com. Ce n'est pas un échantillon : c'est une profondeur d'inventaire que ni les marketplaces, ni les portefeuilles généralistes ne peuvent égaler dans ce segment.

L'inventaire couvre les trois axes structurants du voyage hispanophone : la racine « viaje » (avec viajeia.com et fanviaje.com), l'aérien (aerolineasia.com, aerolineaia.com) et la grappe affinitaire voyageur (fanviajero.com). Chaque domaine a été choisi pour sa capacité à porter une marque—pas pour son potentiel SEO ponctuel.

Pillar Authority fonctionne par retrait : l'inventaire n'est pas publié en ligne, les prix ne sont pas listés, et l'accès passe par un échange direct avec l'équipe. C'est cette discipline qui permet de préserver la valeur de chaque domaine pour l'opérateur qui en héritera. Pour les founders, marques et agences qui construisent dans le voyage hispanophone, Pillar est la source unique.

02 — Domaines phares dans cette catégorie

Un échantillon des 103 propriétés .com premium que Pillar détient dans cette cellule Spanish Travel.

viajeia.com

SPANISH · TRAVEL

\$75,000

(/portfolio/viajeia-com/)

aerolineasia.com

SPANISH · TRAVEL

\$75,000

(/portfolio/aerolineasia-com/)

aerolineaia.com

SPANISH · TRAVEL

\$75,000

(/portfolio/aerolineaia-com/)

fanviajero.com

SPANISH · TRAVEL

\$15,000

(/portfolio/fanviajero-com/)

fanviaje.com

SPANISH · TRAVEL

\$15,000

(/portfolio/fanviaje-com/)

Contexte marché

03 – Le voyage hispanophone : une catégorie de 200 mil M\$ encore sous-indexée

Le tourisme en Amérique latine et la dépense des voyageurs hispaniques redessinent la carte mondiale du voyage. Les marques qui s'installent maintenant en espagnol prennent une avance structurelle.

200 mil M\$+

Économie touristique régionale LATAM en 2024

DONNÉES RÉGIONALES 2024

41 M

Visiteurs internationaux au Mexique en 2024

SECTUR 2024

+13 %

Croissance du trafic passagers aériens LATAM en 2024

IATA 2024

86 mil M\$+

Dépense voyage des Hispaniques aux États-Unis

MINTEL 2024

Top 2

Brésil et Mexique parmi les marchés émergents source de voyage mondial

ANALYSE MARCHÉS ÉMERGENTS 2024

103

Domaines premium .com Spanish Travel dans l'inventaire Pillar

PILLAR AUTHORITY

Trois dynamiques convergent. La première : la classe moyenne LATAM voyage davantage, plus loin, et réserve majoritairement en espagnol. La deuxième : le marché US Hispanic, avec ses 86 mil M\$ de dépense voyage, exige des marques natives en espagnol—pas des traductions de marques anglophones. La troisième : l'Espagne reste un hub touristique global, mais sa connexion avec l'audience LATAM passe par une marque-racine commune.

Pourtant, l'inventaire de domaines premium .com dans cette catégorie est limité. Les noms courts, mémorisables, à sonorité espagnole et liés au voyage sont massivement détenus par des particuliers ou par des opérateurs qui ne les exploitent pas. Pillar a systématiquement acquis et structuré cette cellule.

Résultat : 103 domaines, dont des actifs comme viajeia.com, aerolineasia.com et fanviajero.com. Une catégorie qu'aucun concurrent ne peut répliquer à cette profondeur.

04 — Accédez à l'inventaire Spanish Travel de Pillar Authority

103 domaines premium .com dédiés au voyage hispanophone. Une catégorie verrouillée, disponible uniquement via Pillar Authority. Discutons de votre positionnement.

Autres catégories Authority

Questions fréquentes.

Pourquoi cibler le marché hispanophone du voyage plutôt qu'un marché anglophone généraliste ?

Le voyage hispanophone est une catégorie sous-indexée par rapport à son poids économique réel. Avec un marché LATAM de plus de 200 mil M\$ et 86 mil M\$ dépensés par les voyageurs hispaniques aux États-Unis (Mintel 2024), la demande est massive—mais l'inventaire de domaines premium en .com reste rare. Un domaine comme [viajeia.com](#) adresse simultanément le marché mexicain, colombien, espagnol et US Hispanic. C'est un levier d'audience que peu de catégories offrent. Consultez notre [portfolio \(/portfolio\)](#) pour voir l'étendue de l'inventaire.

Quels types d'opérateurs achètent dans la catégorie Spanish Travel chez Pillar ?

Trois profils dominant : les OTA et métamoteurs cherchant une marque-racine en espagnol, les compagnies aériennes régionales LATAM qui veulent une URL mémorisée par les voyageurs hispanophones, et les fonds qui construisent des portefeuilles de marques dans le tourisme émergent. Des domaines comme [aerolineasia.com](#) ou [aerolineaia.com](#) sont positionnés pour des opérateurs sérieux, pas pour la spéculation.

Comment Pillar Authority diffère-t-il d'une place de marché de domaines classique ?

[Pillar Authority \(/authority/\)](#) n'est pas un marketplace. C'est un inventaire propriétaire, organisé par cellule marché × catégorie. Chaque domaine est sélectionné pour sa capacité à devenir une marque-racine—pas pour son volume de recherche. Pillar pratique le retrait : nous ne listons pas publiquement les 103 domaines de cette cellule, et l'accès passe par un [échange direct \(/contact\)](#).

Pourquoi le .com reste-t-il critique pour le voyage hispanophone ?

Les voyageurs LATAM et US Hispanic ont une forte préférence cognitive pour le .com—plus que dans certains marchés européens. Une extension nationale (.mx, .co, .es) fragmente l'audience ; le .com unifie. Avec le trafic aérien LATAM en hausse de 13 % en 2024 (IATA) et 41 millions de visiteurs internationaux au Mexique (SECTUR), la marque doit être lisible à l'échelle continentale. C'est la logique derrière fanviajero.com et fanviaje.com.

Puis-je acquérir plusieurs domaines de cette cellule en un seul deal ?

Oui. Pillar structure régulièrement des transactions multi-domaines pour les opérateurs qui veulent verrouiller une sous-catégorie complète—par exemple, l'ensemble aérien (aerolineasia.com, aerolineaia.com) ou la grappe « viaje ». Ces deals sont négociés en direct : [contactez-nous](#) (/contact), pour discuter de votre périmètre.
