

# Barómetro inmobiliario

Sentimiento de mercado de  
los profesionales inmobiliarios

**XXI edición**

Diciembre 2024

# Objetivos

Una iniciativa  
de UCI & SIRA



# Objetivos

## Una iniciativa de UCI y SIRA

El Barómetro Inmobiliario es una iniciativa de UCI y SIRA para analizar trimestralmente el sentimiento de mercado de los profesionales inmobiliarios en España.

A raíz de la pandemia, la entidad financiera y su área de desarrollo profesional pusieron en marcha este Barómetro para conocer la situación del sector de la compraventa de vivienda residencial y la tendencia según el propio conocimiento de los inmobiliarios en sus mercados.

La I edición de este Barómetro Inmobiliario se realizó en mayo de 2020, tras los dos primeros meses de confinamiento.

Este informe permite analizar la evolución de los indicadores más importantes relacionados con la compraventa y el alquiler de vivienda, su evolución y perspectivas de futuro.

La XXI edición del Barómetro mide la percepción del sector en el tercer trimestre de 2024 y la proyección de los inmobiliarios para el inicio de 2025, a partir de una encuesta que ha contado con las respuestas de 320 profesionales inmobiliarios de toda España.

# Contexto

José Manuel Fernández  
Francis Fernández



# Compra y reforma, un tándem indisoluble

La XXI edición del Barómetro Inmobiliario de UCI y SIRA subraya interesantes tendencias vinculadas a los desafíos del sector inmobiliario, así como algunas perspectivas que se vislumbran de cara a 2025.

Abordando la evolución de la actividad en esta segunda mitad del año, se confirma la nueva senda positiva a la que se encamina el sector como consecuencia de las bajadas de tipos y de la fuerte demanda. Los profesionales encuestados empiezan a recibir más visitas de clientes compradores en su vivienda y esta situación hace que las expectativas sobre los cierres de operaciones sigan aumentando.

La brecha entre la oferta y la demanda se mantiene como uno de los principales retos del sector, puesto que ni se construye lo suficiente ni aumenta el volumen de clientes vendedores, más bien se reduce.

Ante este contexto, el comportamiento de los precios seguirá a un ritmo ascendente en los próximos meses. Así lo afirma el 63,8% de los profesionales de nuestro país frente a un discreto 6,8% que cree que podrían descender en 2025 y un 29,4% que confía en la estabilidad de precios.

**Más de la mitad de las viviendas necesitan reformas superiores a 15.000€ para entrar a vivir a su gusto**

Si bien los inmobiliarios afirman que más de la mitad de su cartera de viviendas requiere reformas superiores a 15.000€, uno de los datos más relevantes de esta edición es que el 54% de los compradores realizan reformas justo después de adquirir su inmueble, reflejando la cada vez mayor importancia que los compradores dan a la adecuación de los espacios a sus necesidades específicas. ¿Dónde queda en este contexto la popular expresión “para entrar a vivir” de muchos anuncios inmobiliarios?

Esta edición también destaca que los compradores destinan un presupuesto medio de 32.000€ a la reforma de su hogar y que siete de cada diez (72%) utilizan sus ahorros, mientras que el 18,2% opta por un préstamo personal y el 9,8% elige ampliar el capital de su hipoteca.

Consultados por la tipología de reformas, para los profesionales del sector sus clientes dan más importancia a los aspectos estéticos de la vivienda que a las mejoras relacionadas con la eficiencia energética o la renovación de elementos como la fontanería o electricidad.

Pero ¿a qué se debe esta circunstancia? Los inmobiliarios tienen claro que la actualización de elementos estéticos o el rediseño de los espacios son percibidos por los compradores como elementos más tangibles e inmediatos, mientras que las mejoras en eficiencia energética son vistas como menos urgentes a pesar del impacto en la sostenibilidad y en el ahorro a largo plazo.

¿Tienen claro los profesionales su papel como embajadores de la sostenibilidad? ¿deberían dar un paso al frente y asesorar a sus clientes en materia de eficiencia energética? Por el momento, el 46,6% de las agencias opta por mantenerse al margen del proceso de la reforma, el 41% recomienda a reformistas de confianza, y un 12,4% integra las reformas como un servicio propio dentro de su oferta. ¿Será el nuevo Plan de Rehabilitación el impulso definitivo para integrar la sostenibilidad en el proceso de compra y reforma? Por el momento está claro que compra y reforma son un matrimonio bien avenido.

**José Manuel Fernández**

Subdirector General de UCI



# La empleabilidad del sector va viento en popa

En esta XXI edición se confirma la tendencia positiva que comenzó a mediados de 2023, consolidando al sector como uno de los principales motores de empleo en España.

Los datos del tercer trimestre de 2024 reflejan un panorama alentador: el 88% de las agencias inmobiliarias han mantenido o incrementado el número de trabajadores, alcanzando niveles similares al trimestre anterior. Estos resultados subrayan la estabilidad y el dinamismo del mercado laboral inmobiliario.

## Perspectivas de empleabilidad

Las expectativas para los próximos meses mantienen esta visión optimista. El 94% de los agentes inmobiliarios prevé mantener o ampliar su plantilla, una tendencia constante durante los últimos cuatro trimestres, superando el 90% de previsiones positivas. Estas cifras posicionan al sector como un elemento clave para la economía española, marcando hitos no alcanzados desde 2021 en términos de crecimiento y estabilidad laboral.

A pesar del crecimiento, el sector inmobiliario en España enfrenta varios desafíos relacionados con la formación profesional y la atracción de talento joven, aspectos esenciales para mantener el dinamismo y adaptarse a las nuevas exigencias del mercado tales como la transformación digital o la sostenibilidad.

Así, la digitalización del sector requiere profesionales capacitados en herramientas tecnológicas como big data, IA y plataformas digitales para la gestión de propiedades. La incorporación de estas competencias sigue siendo un reto clave para gran parte de la fuerza laboral.

El enfoque hacia un modelo más sostenible, impulsado por regulaciones europeas y nacionales como la EPBD, exige conocimientos en materia de sostenibilidad.

Otro de los principales retos es hacer del sector inmobiliario una opción atractiva para los jóvenes. Actualmente, la percepción de este ámbito como tradicional o poco innovador puede limitar el interés de las nuevas generaciones. Para contrarrestar esto, las empresas deben apostar por iniciativas que destaquen el potencial del sector en áreas como la innovación tecnológica, el impacto ambiental positivo y la contribución a la transformación urbana. Además, crear programas de mentoría, becas y oportunidades de desarrollo profesional ayudará a captar talento joven con ideas frescas y perspectivas modernas.

Aunque el empleo crece, la demanda de perfiles cualificados, como captadores y expertos en marketing inmobiliario o asesores en materia de sostenibilidad, supera la oferta actual. Esto obliga al sector a invertir en formación continua y en alianzas con instituciones educativas para formar a los profesionales que requiere el mercado.

El sector inmobiliario en España no solo destaca por su capacidad para generar empleo, sino también por su papel esencial en la transformación económica y social del país. En los próximos años la capacidad del sector para reinventarse y alinearse con las expectativas de las nuevas generaciones será determinante para consolidar su relevancia y asegurar un crecimiento sostenible.

**Francis Fernández**

Director de SIRA



# Operaciones de compraventa

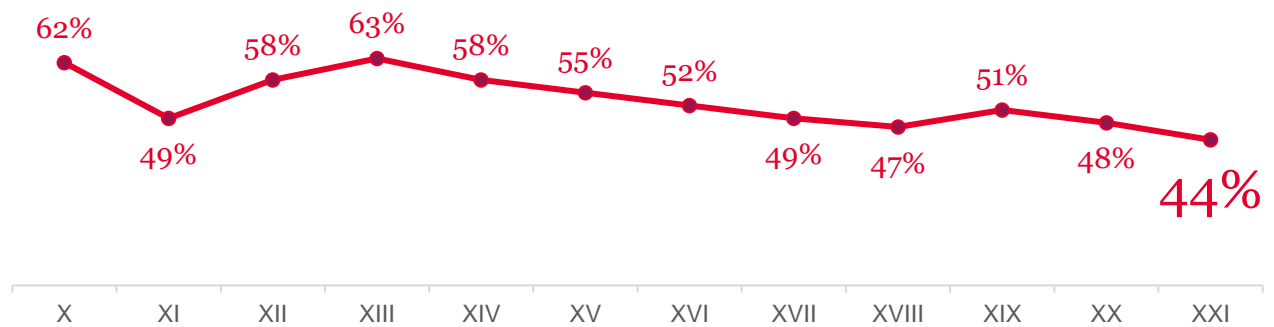


# Operaciones de compraventa

## Comportamiento de vendedores

¿Qué ha sucedido con los vendedores en el tercer trimestre de 2024?

*(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)*

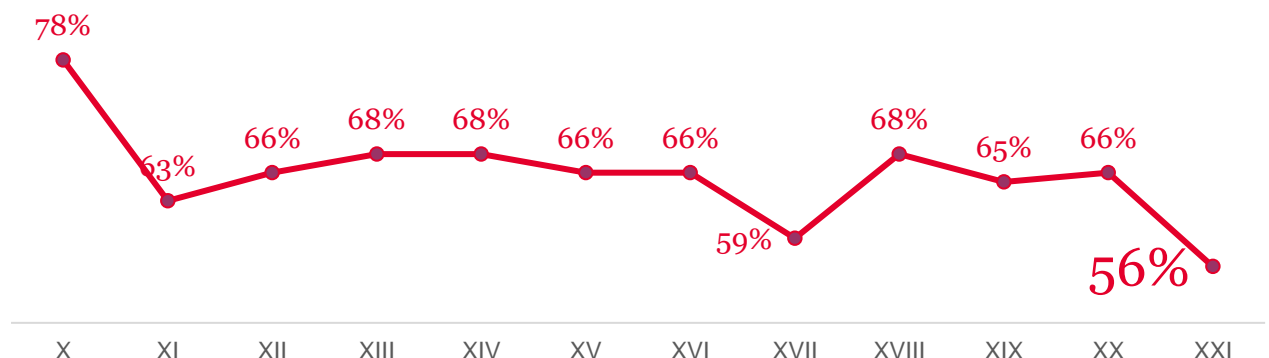


Durante este periodo el 44% de los profesionales encuestados asegura que el volumen de vendedores se ha mantenido estable o ha aumentado, mientras que el 56% restante considera que los vendedores se han reducido en la segunda mitad del año.

¿Qué expectativas tienen los profesionales sobre el comportamiento futuro de los vendedores?

Las expectativas de los profesionales con respecto al comportamiento de los vendedores caen más de diez puntos con respecto a la anterior edición y baja a menos de seis de cada diez profesionales (56%) los que mantienen expectativas de estabilidad o crecimiento en el número de vendedores.

*(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)*



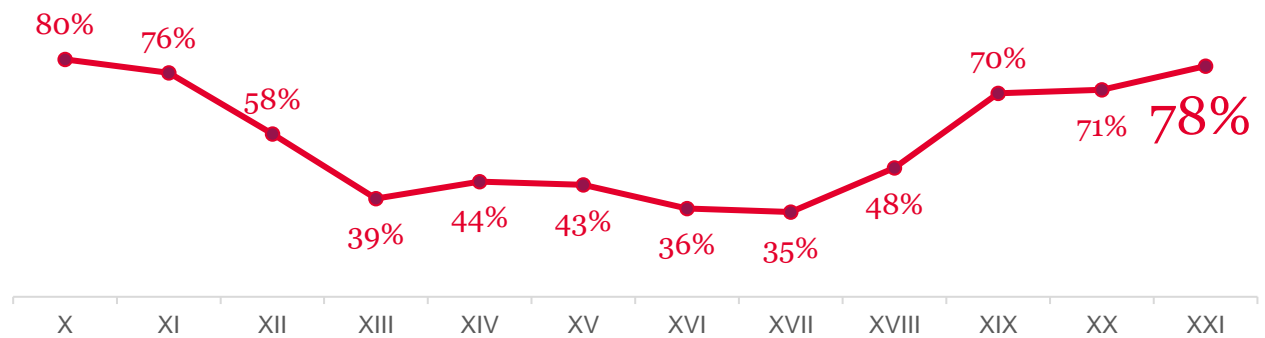


# Operaciones de compraventa

## Comportamiento de compradores

Evolución de los compradores en el tercer trimestre del año.

*(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)*

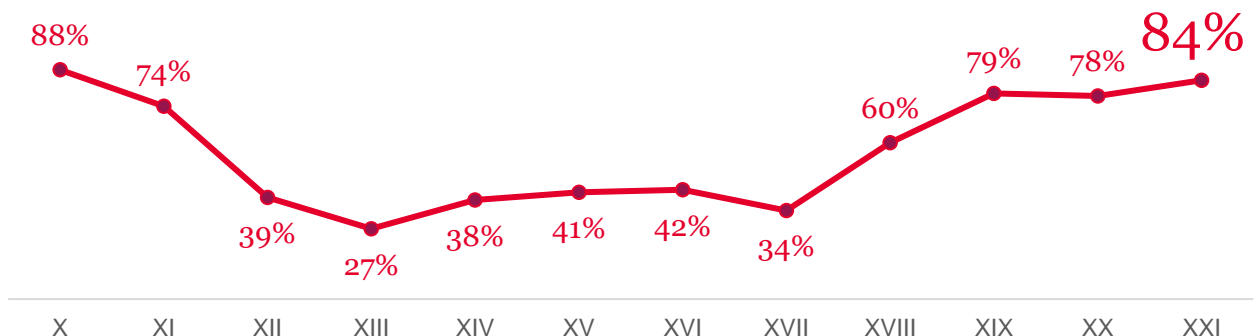


La reactivación del mercado se confirma como consecuencia de las bajadas de tipos y cerca de 8 de cada 10 profesionales inmobiliarios (78%) cree que el volumen de compradores ha seguido aumentando en el tercer trimestre del año.

### ¿Qué expectativas tienen los profesionales sobre el comportamiento futuro de los compradores?

Las expectativas de los profesionales con respecto a la evolución de los compradores mejoran con respecto al trimestre anterior y una abrumadora mayoría de agentes (84%) cree que el volumen de compradores crecerá a lo largo de los próximos meses.

*(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)*



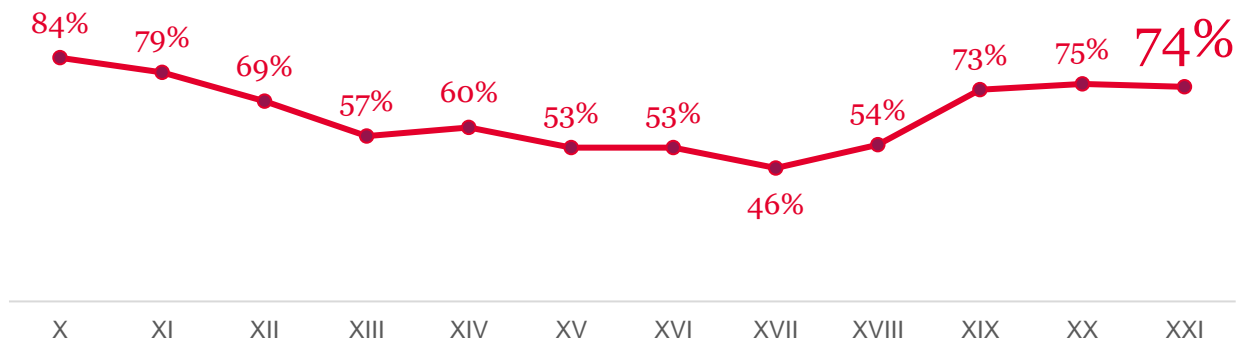
# Operaciones de compraventa

## Cierre de operaciones en las agencias

Evolución en el cierre de operaciones en el tercer trimestre de 2024

El XXI Barómetro Inmobiliario de UCI y SIRA mantiene las previsiones de ediciones anteriores, pues el 74% de los profesionales afirma haber tenido un aumento o estabilización de las operaciones en la segunda mitad de año.

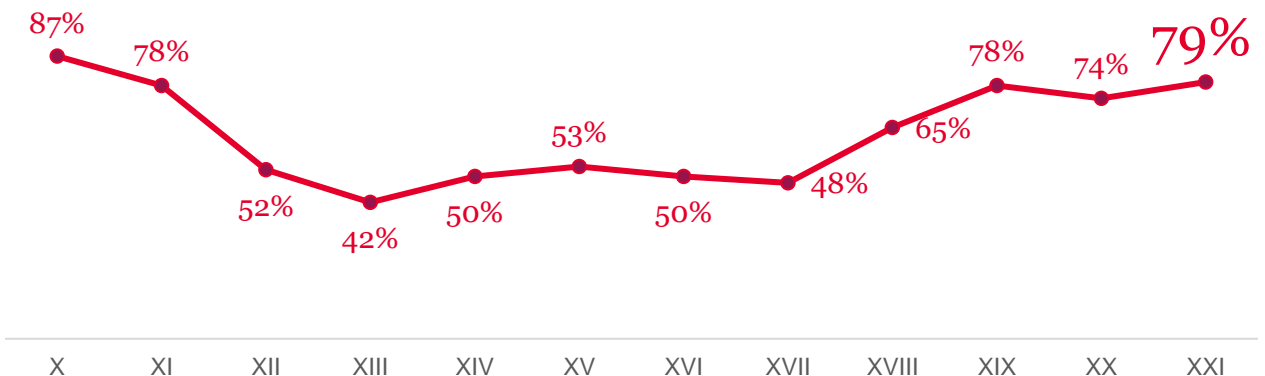
*(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)*



### ¿Qué pronostican los inmobiliarios en el cierre de operaciones de los próximos meses?

La percepción de los profesionales respecto al cierre de las operaciones aumenta con respecto a la anterior edición y cerca de 8 de cada 10 (79%) profesionales pronostica estabilidad o aumento en los próximos meses.

*(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)*



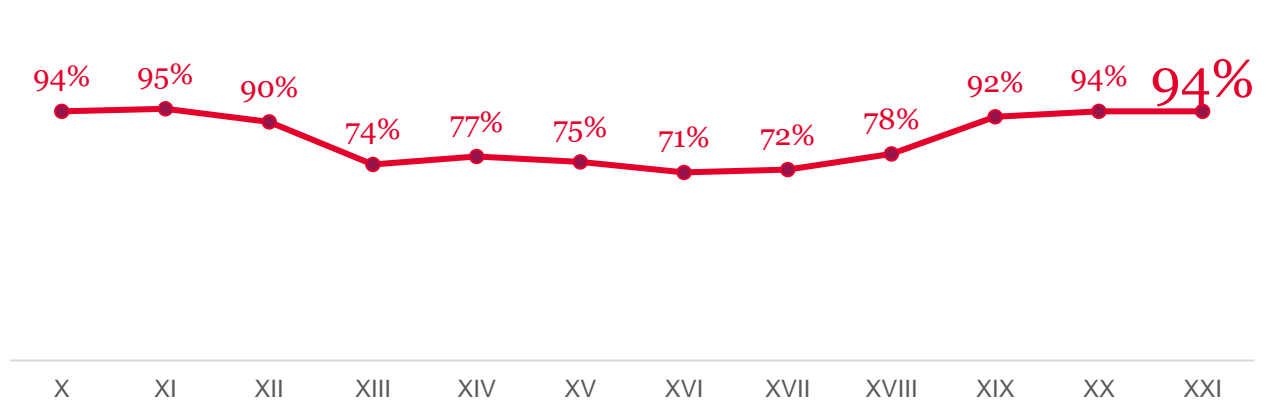
# Operaciones de compraventa

## ¿Cómo se han comportado los precios?

### Evolución en el comportamiento de los precios en el tercer trimestre de 2024

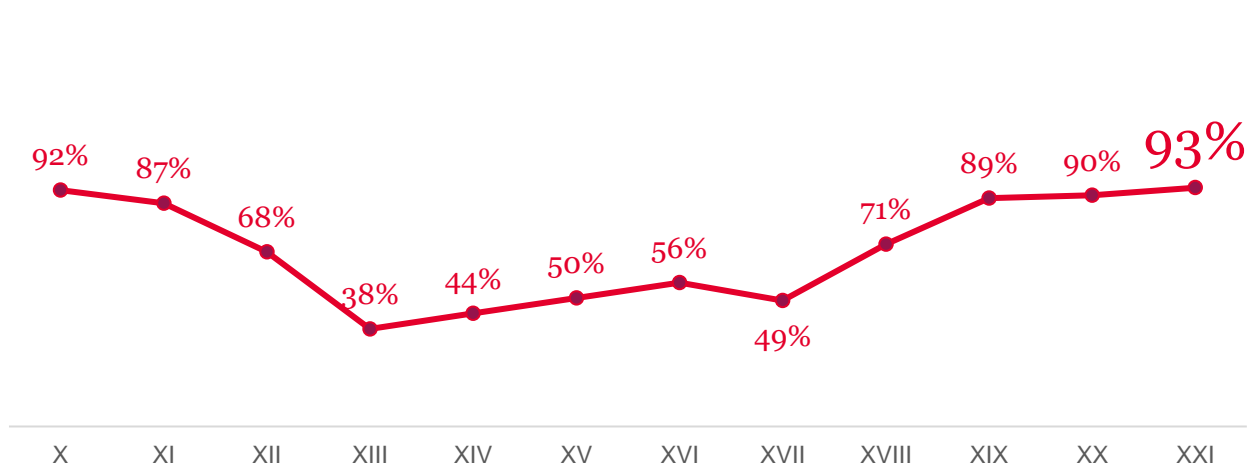
La resistencia de los precios se mantiene imparable, pues nuevamente la mayoría de los profesionales (94%) afirma que los precios se han mantenido estables e incluso han aumentado (71,3%) en la segunda mitad del año.

*(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)*



Consultados por el comportamiento de los precios los próximos meses, el 93% de los profesionales cree que los precios seguirán estables (29,9%) o aumentarán ligeramente (63,2%). Por su parte, un 6,8% de los profesionales pronostica descensos de precios.

*(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)*



# Empleo en las agencias inmobiliarias



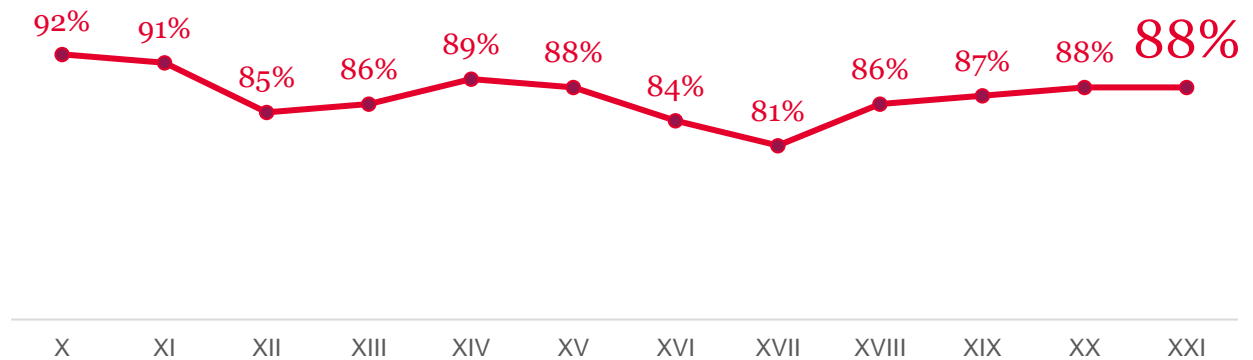
# Empleo en las agencias inmobiliarias

## Estabilidad en el empleo

### Evolución en el empleo en las agencias durante el tercer trimestre de 2024

En línea con ediciones anteriores, la XXI edición revalida la estabilidad de empleo en el sector, pues el 88% de los profesionales asegura que el número de trabajadores en su agencia se ha mantenido estable o incluso ha crecido durante la segunda mitad del año.

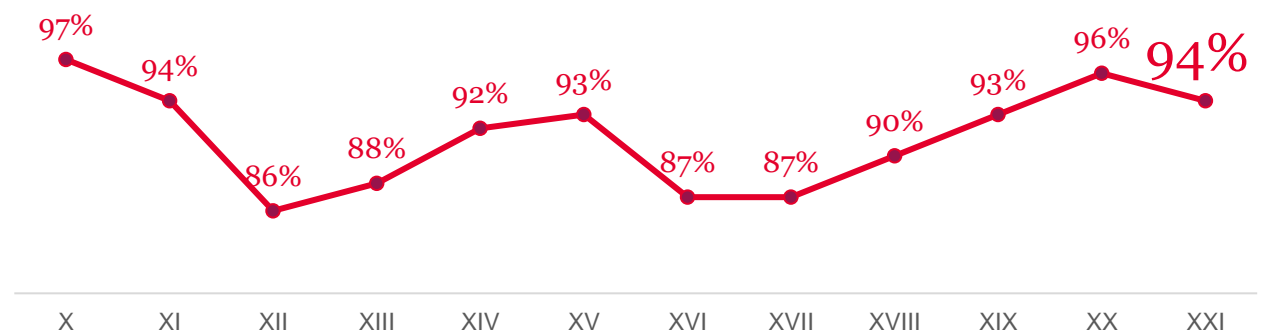
*(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)*



### ¿Qué esperan en los próximos meses?

Las perspectivas de los profesionales con respecto a la futura evolución del sector se mantienen en la senda positiva, pues el 94% manifiesta que la plantilla de sus agencias continuará estable o irá en ligero aumento en el corto plazo.

*(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)*



# Grado de optimismo de los inmobiliarios



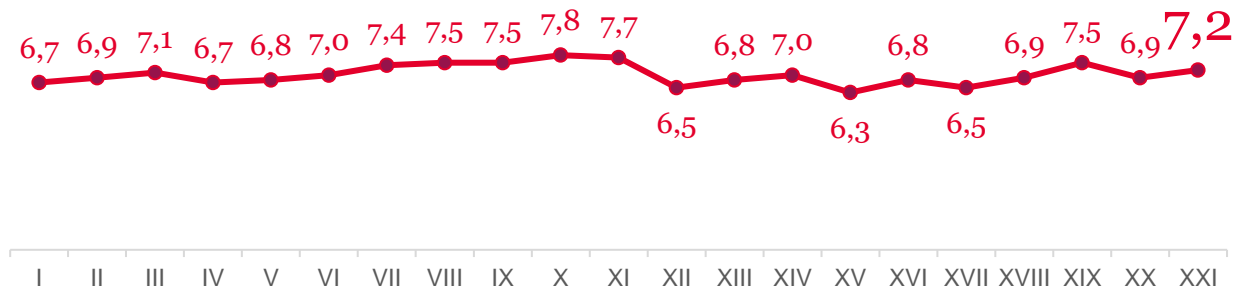
# Grado de optimismo

## Optimismo en las agencias inmobiliarias

### ¿Son optimistas los profesionales ante la evolución del sector?

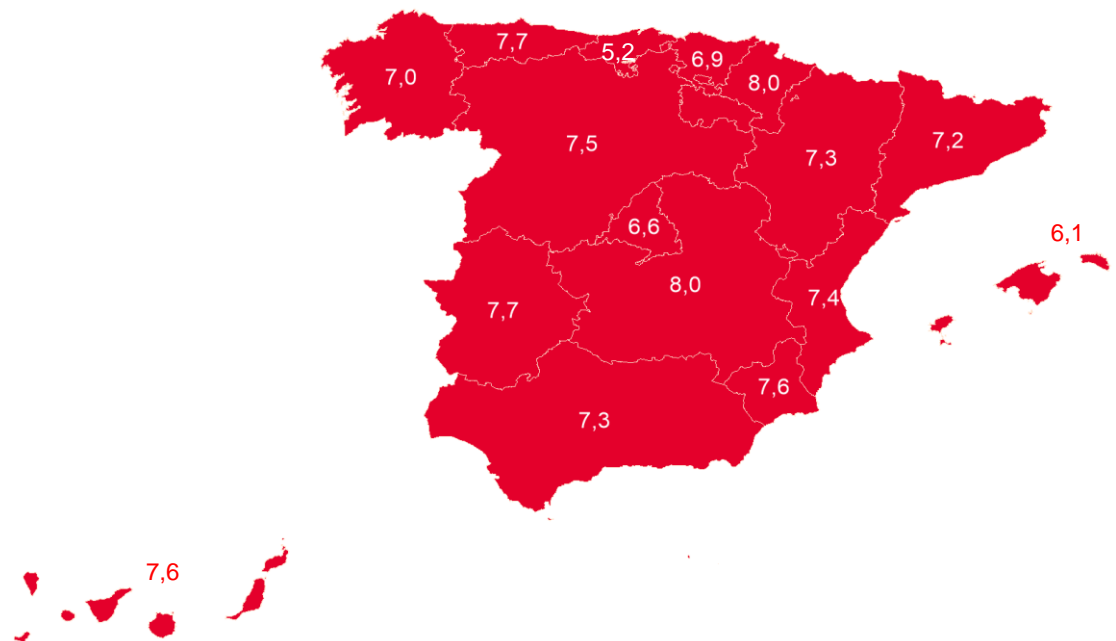
El optimismo de los profesionales inmobiliarios mejora 3 puntos con respecto a la anterior edición hasta situarse en el 7,2/10 debido a un contexto económico más favorable y a la influencia de factores como la bajada de tipos de interés, el impulso de las transacciones o la mejora del empleo. Además, la percepción de que los precios seguirán subiendo está motivando a los compradores a actuar ahora, tanto nacionales como internacionales, especialmente en zonas costeras y grandes ciudades.

Por otro lado, la escasez de nueva oferta y el atractivo de la vivienda como inversión segura refuerzan la confianza en el mercado lo que, sumado a estímulos como la línea de avales ICO para jóvenes y familias está dinamizando el sector. En este escenario, los profesionales ven un mercado sólido y con perspectivas de crecimiento sostenido, lo que eleva su optimismo.



### ¿Quiénes son los inmobiliarios más optimistas del país?

Por comunidades castellano-manchegos (8/10), navarros (8/10), extremeños (7,7/10) y asturianos (7,7/10) son los más optimistas, mientras que cántabros (5,2/10), baleares (6,1/10) y madrileños (6,6/10) son los menos optimistas sobre la futura evolución del sector.



# Reformas de vivienda



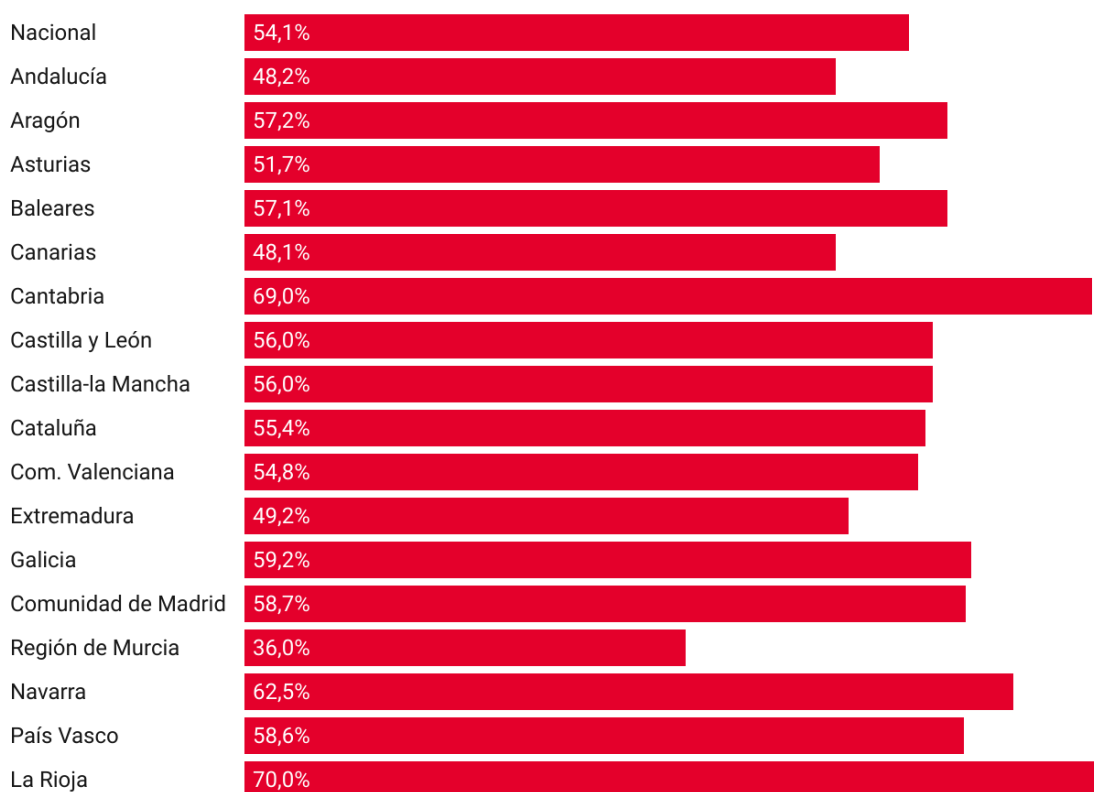


# Reformas de vivienda

**El 54% de las viviendas en venta necesitan una reforma superior a los 15.000€**

El mercado inmobiliario español enfrenta un doble desafío: la falta de stock en un contexto de alta demanda y el envejecimiento del parque edificado existente. Según los profesionales del sector, más de la mitad de las viviendas en venta (54%) de sus carteras requieren una reforma cuyo coste superaría los 15.000€. Esta situación subraya la antigüedad del parque inmobiliario en España y plantea retos tanto para los compradores como para los vendedores, ya que muchas de estas viviendas no están en condiciones óptimas para satisfacer las expectativas de los compradores actuales.

A nivel regional, el análisis muestra marcadas diferencias en la proporción de viviendas que requieren reformas. La Rioja lidera el ranking, pues los profesionales del sector afirman que un 70% de sus viviendas en venta necesitan obras significativas, seguida de Cantabria (69%) y Navarra (62,5%), lo que podría estar vinculado a factores como un clima más severo o a la antigüedad del parque construido en estas zonas. Por el contrario, los profesionales inmobiliarios de regiones como Murcia (36%), Canarias (48,1%) o Andalucía (48,2%) afirman que sus carteras presentan una menor proporción de viviendas a reformar.



*% de viviendas en cartera que necesitan reformas superiores a 15.000€ por CCAA*

# Reformas de vivienda

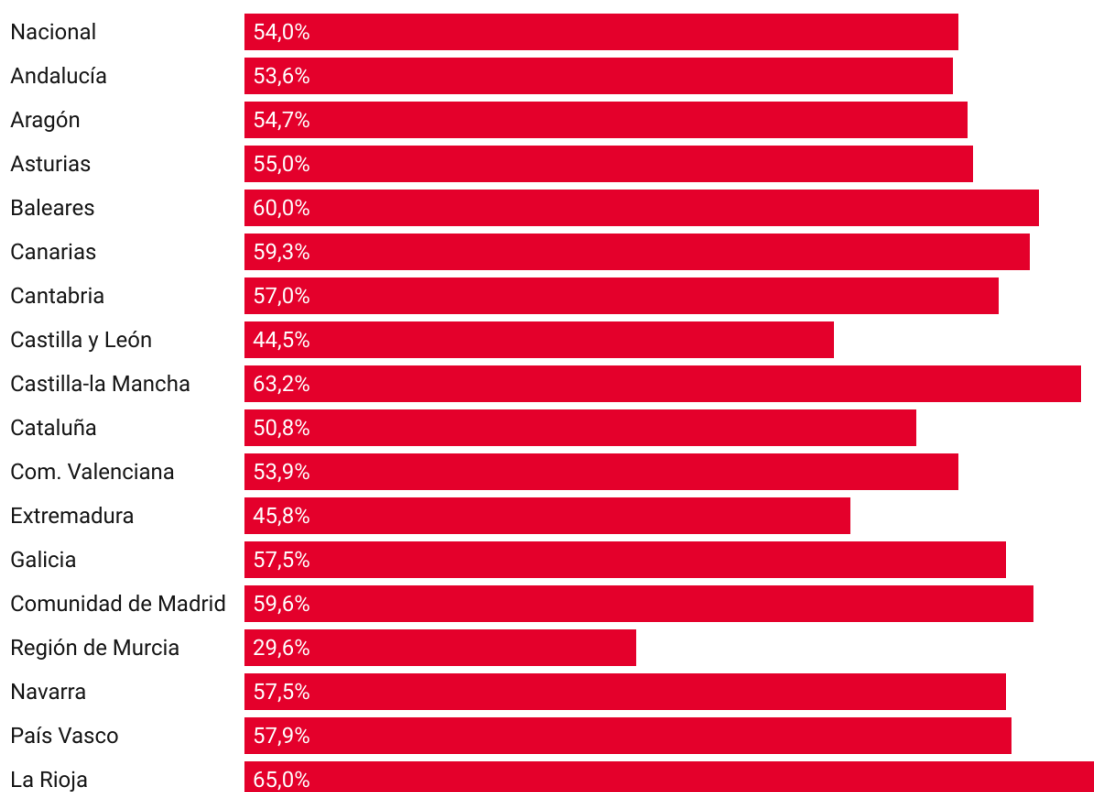
## Más de la mitad de los compradores realizan una reforma tras adquirir la vivienda

La compra de una vivienda suele ir acompañada de obras de mejora o personalización. Según los datos de esta XXI edición, el 54% de los compradores decide realizar reformas después de adquirir su inmueble, cifra que crece 3 décimas en comparación con la consulta realizada por UCI y SIRA en 2022, cuando el 51,2% aseguraba que sus clientes realizan reformas en el plazo de dos años desde el momento de la compra de la vivienda.

Este comportamiento refleja la tendencia hacia la adecuación de los espacios a las necesidades específicas del nuevo propietario, algo que se ha acentuado en los últimos años, especialmente tras la pandemia, cuando muchos buscaron viviendas que se ajustaran mejor a sus nuevos estilos de vida.

La principal razón detrás de esta tendencia es que una gran parte del parque inmobiliario necesita actualizaciones sustanciales para cumplir con las expectativas de los compradores. Así, las reformas se convierten en una vía para transformar una propiedad en un hogar funcional y acorde a las necesidades actuales.

Nuevamente, las cifras varían notablemente por regiones. En La Rioja, el 65% de los compradores realiza reformas, mientras que en Castilla-La Mancha y Baleares estos porcentajes ascienden al 63,2% y 60%, respectivamente. Por el contrario, en zonas como Murcia (29,6%), Castilla y León (44,5%) y Extremadura (45,8%), la proporción de compradores que reforman es considerablemente menor.



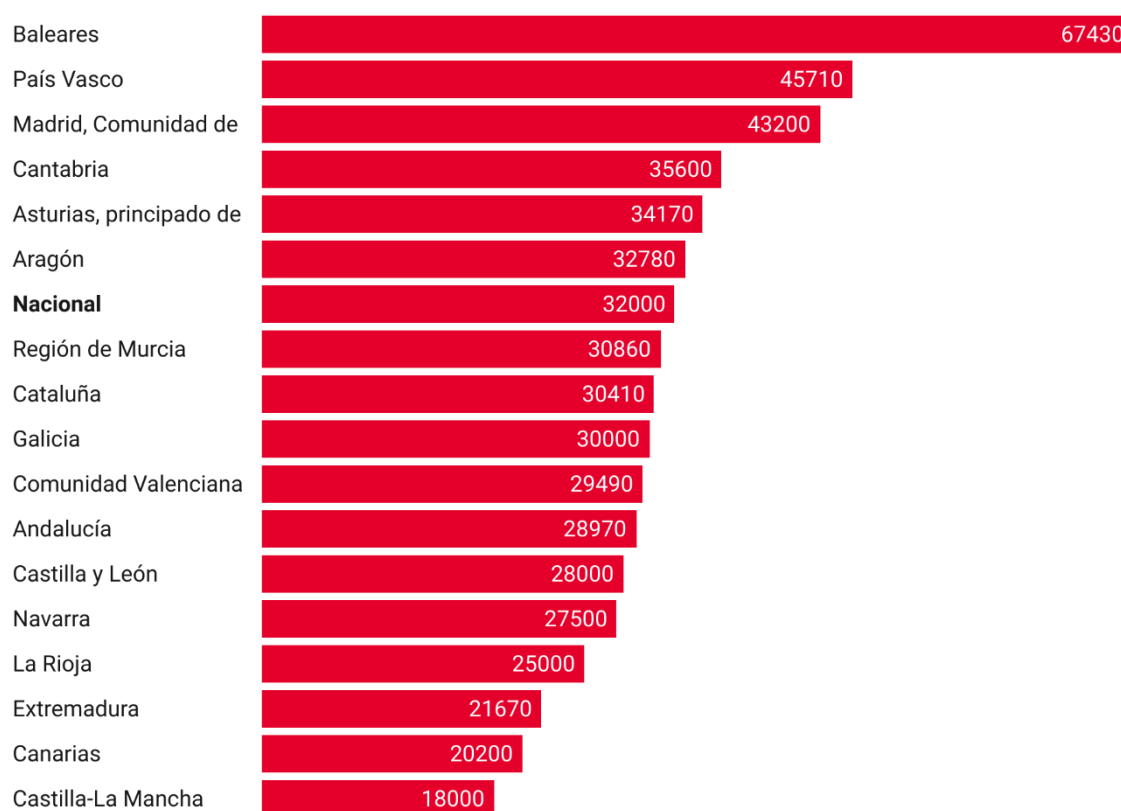
*% de compradores que realizan reformas tras adquirir la vivienda por CCAA*

# Reformas de vivienda

## Los compradores destinan un presupuesto medio de 32.000€ a la reforma de la vivienda

Las reformas no solo contribuyen a la mejora de la funcionalidad y el confort de la vivienda, sino que también pueden incrementar su valor de mercado, especialmente en áreas donde la demanda es alta. De acuerdo con los profesionales consultados, el presupuesto medio que los compradores destinan a estas reformas asciende a 32.000€.

Este importe varía considerablemente dependiendo de la región. Las comunidades autónomas con mayores inversiones en reformas son Baleares (67.430€), País Vasco (45.750€) y la Comunidad de Madrid (43.200€), donde los compradores, en su mayoría, buscan optimizar y modernizar viviendas en mercados inmobiliarios con alta demanda. Por el contrario, Castilla-La Mancha (18.000€), Canarias (20.200€) y Extremadura (21.670€) presentan los presupuestos más ajustados. Además, en estas regiones las propiedades suelen ser más accesibles.

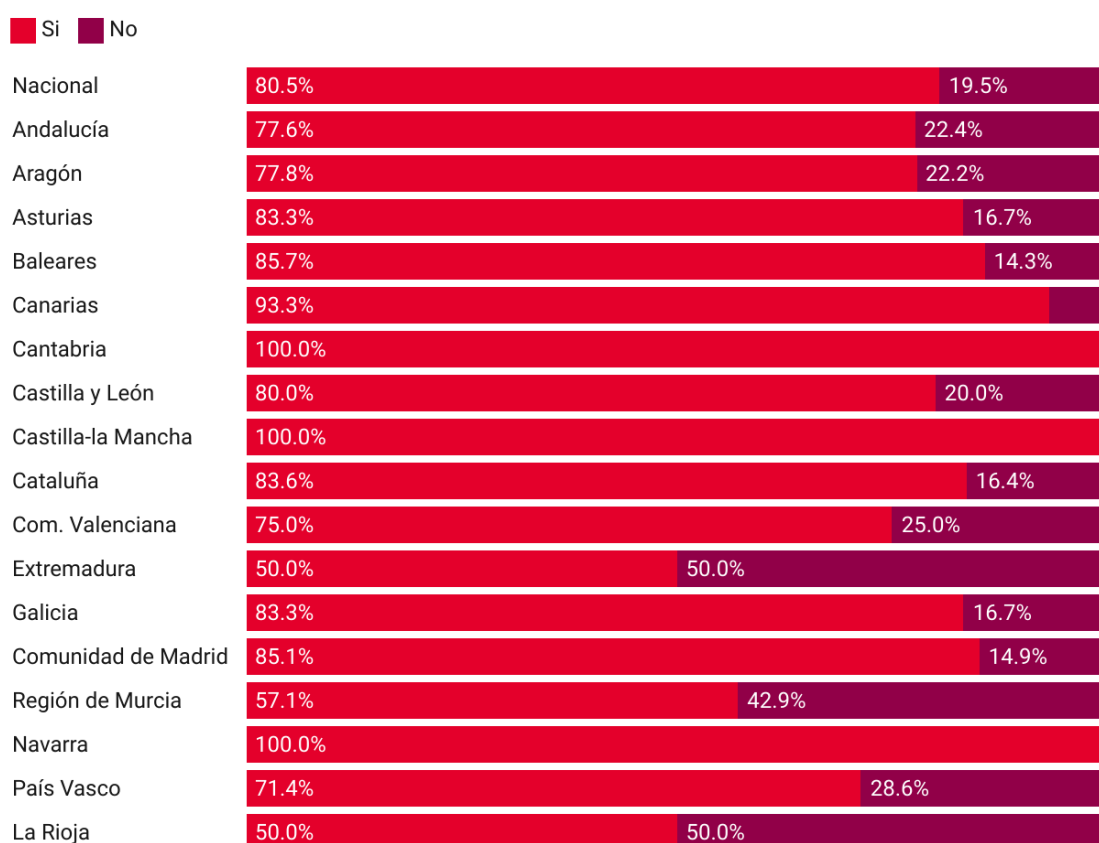


*Presupuesto medio destinado a la reforma por CCAA*

# Reformas de vivienda

8 de cada 10 profesionales consideran que la financiación de la reforma es fundamental en la venta de viviendas usadas

La financiación de reformas es un elemento clave en el mercado de viviendas de segunda mano. Según el 80% de los profesionales inmobiliarios, la disponibilidad de opciones de financiación específicas para las reformas es un factor decisivo que puede influir significativamente en la compra de este tipo de inmuebles pues no solo facilita esta personalización, sino que también puede ser un argumento clave para cerrar ventas en el caso de propiedades con mayores necesidades de actualización.



*Importancia de la financiación de la reforma por CCAA*

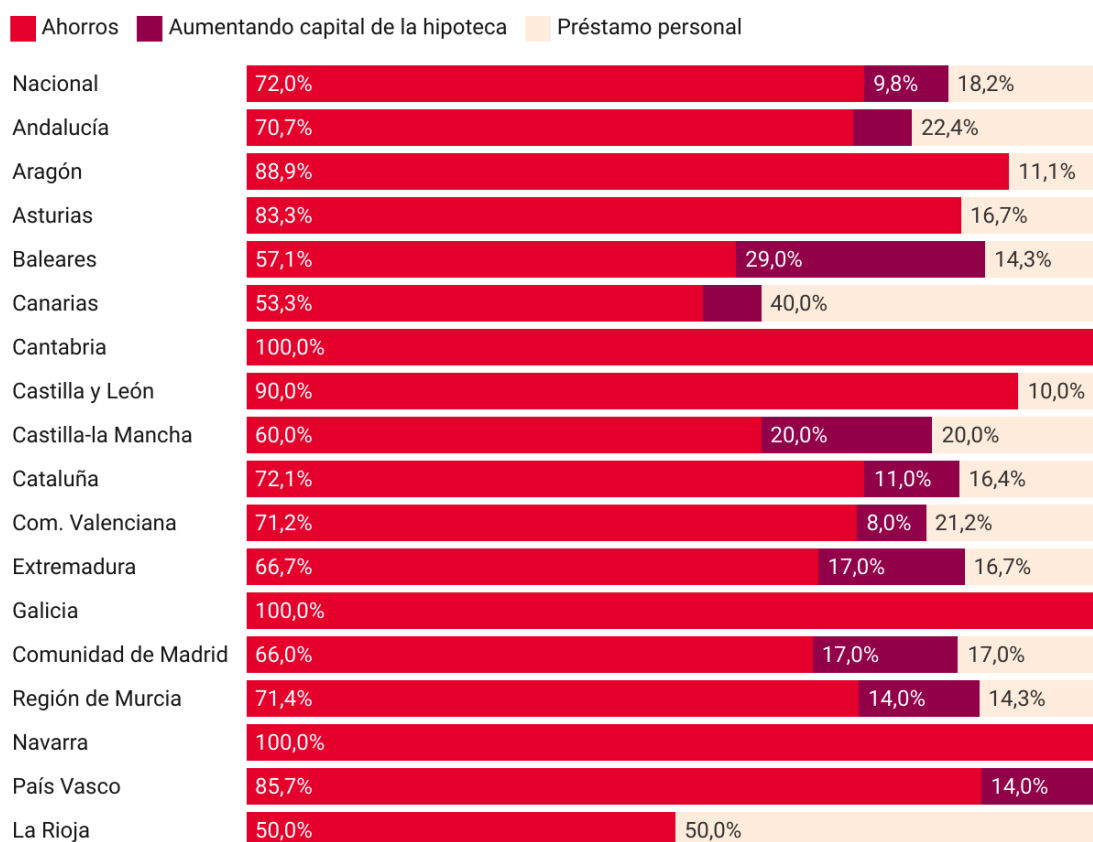
# Reformas de vivienda

## Los ahorros, principal fuente de financiación de las reformas, seguidos por préstamos personales

Siete de cada diez compradores utilizan sus ahorros como la principal fuente de financiación para las reformas, según los profesionales inmobiliarios. Un 72% de los compradores recurre a esta opción, mientras que el 18,2% opta por solicitar un préstamo personal y un 9,8% amplía el capital de su hipoteca. Estos datos reflejan una preferencia por soluciones que minimizan el endeudamiento, aunque en ciertos casos, la magnitud de las reformas puede requerir la búsqueda de alternativas financieras complementarias.

El análisis regional muestra notables diferencias en las preferencias de financiación. Así, los profesionales de regiones como Cantabria, Navarra y Galicia afirman que el 100% de los compradores asume las reformas utilizando ahorros. Por otro lado, en comunidades como La Rioja (50%), Canarias (40%) y Andalucía (22,4%), los préstamos personales tienen una mayor incidencia.

En cuanto a la ampliación del capital de la hipoteca, esta opción gana popularidad en regiones como Baleares (29%), Castilla-La Mancha (20%), Extremadura y la Comunidad de Madrid, donde alcanza el 17%.



*¿Cómo se financia la reforma?*

# Reformas de vivienda

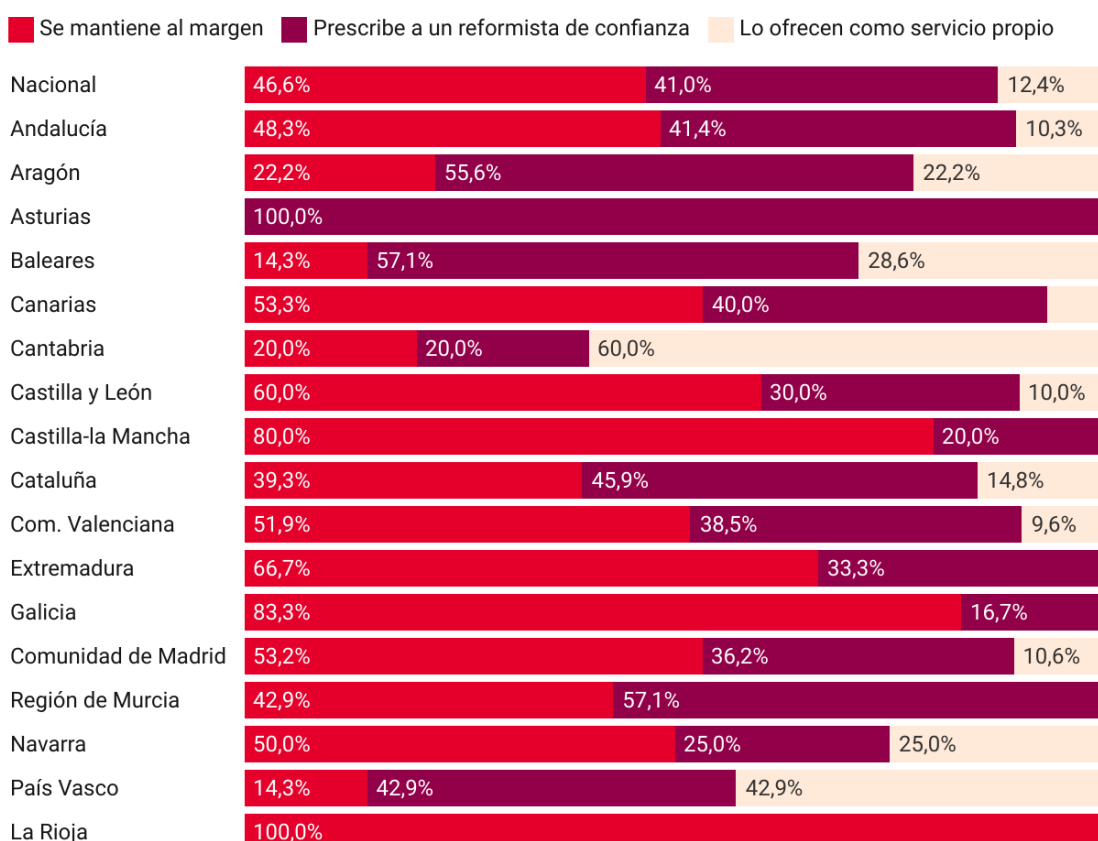
## El papel de la inmobiliaria ante la reforma

Las inmobiliarias desempeñan un papel diverso en el contexto de las reformas de vivienda adaptándose a las necesidades del mercado y de los compradores. Según los datos que refleja esta XXI edición, el 46,6% de las agencias opta por mantenerse al margen del proceso de la reforma, el 41% recomienda a reformistas de confianza, y un 12,4% integra las reformas como un servicio propio dentro de su oferta.

La decisión de mantenerse al margen, predominante en casi la mitad de las agencias, se debe a su enfoque tradicional en la intermediación y venta, más que en la ejecución de reformas. Sin embargo, este enfoque puede limitar su capacidad para satisfacer las necesidades de compradores que buscan soluciones completas. En cambio, la recomendación de reformistas de confianza permite a las inmobiliarias añadir valor sin comprometer recursos propios, fortaleciendo la relación con el cliente y fomentando la fidelización.

Aunque la mayoría de las inmobiliarias no participa activamente en la reforma, existe una tendencia hacia la integración de estos servicios en su modelo de negocio, lo que responde a una demanda creciente de compradores que buscan soluciones integrales. Al incluir las reformas como parte del paquete de servicios, estas agencias no solo facilitan el proceso de compra, sino que también potencian la valorización de las viviendas que gestionan.

Las agencias riojanas (100%), gallegas (83,3%) y castellano-manchegas (80%) son las que, en mayor medida, declaran mantenerse al margen de las reformas.



*El papel de las agencias inmobiliarias ante las reformas por CCAA*

# Reformas de vivienda

## Los compradores dan prioridad a reformas funcionales

A juicio de los profesionales inmobiliarios, los compradores españoles muestran una clara preferencia por las reformas funcionales o estéticas que por las mejoras relacionadas con la eficiencia energética o la infraestructura de la vivienda. Según los datos, las reformas estéticas reciben una valoración de 4,20 sobre 5, mientras que la eficiencia energética se queda en 3,50 sobre 5. Este contraste evidencia un enfoque orientado hacia la apariencia y la funcionalidad inmediata, relegando los beneficios a largo plazo que ofrecen las inversiones en sostenibilidad.

Esta inclinación responde principalmente a las expectativas inmediatas de los compradores. Así, la actualización de cocinas, baños o el rediseño de espacios interiores son percibidos como elementos más tangibles y satisfactorios, mientras que las mejoras en eficiencia energética, aunque cruciales para la sostenibilidad y la ahorro a largo plazo, suelen ser vistas como menos urgentes o atractivas. Este enfoque también puede estar influido por la falta de conocimiento sobre los beneficios económicos y medioambientales de estas inversiones

Además, las prioridades en las reformas están condicionadas por el presupuesto limitado de muchos compradores. Con un gasto promedio de 32.000€ destinado a las reformas, los compradores tienden a priorizar cambios visibles y de impacto inmediato, dejando de lado obras menos perceptibles como el aislamiento térmico o la instalación de sistemas eficientes. Esto demuestra la necesidad de mayor concienciación y el desconocimiento de los mecanismos que incentivan este tipo de mejoras.



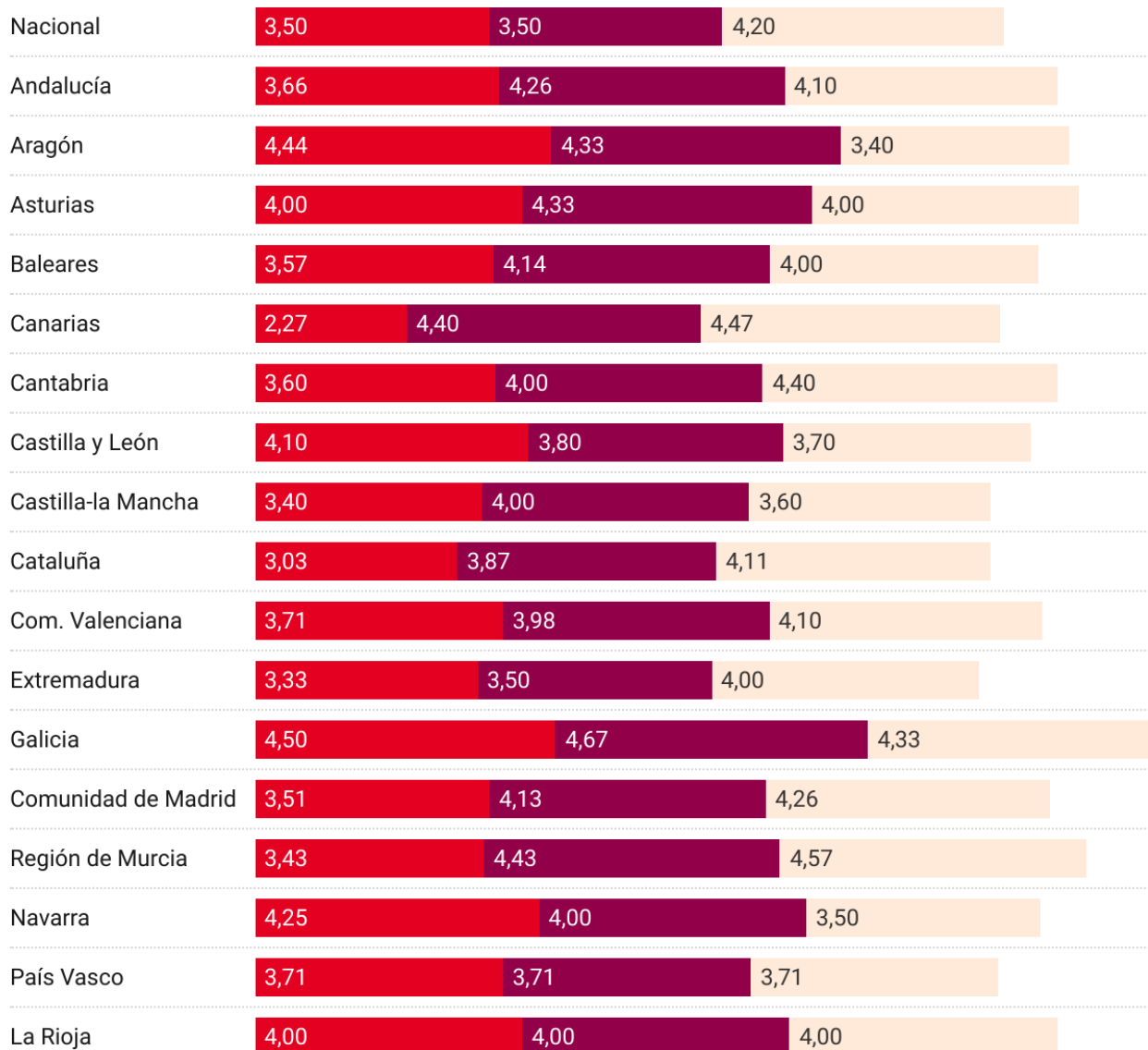
A nivel regional, esta priorización por las reformas estéticas también se refleja, aunque con excepciones en comunidades como Galicia (4,5/5), Aragón (4,44/5) y Navarra (4,25/5), que destacan como las autonomías que más valoran las mejoras en eficiencia energética.

# Reformas de vivienda

■ Mejora de la Eficiencia Energética (aislamiento, calefacción, ventanas, puertas)

■ Infraestructura de la vivienda (fontanería, electricidad)

■ Elementos Estéticos (pintar, suelos, nueva distribución de estancias, etc)



*Importancia de las actuaciones sobre las viviendas siendo 1 poco importante y 5 muy importante.*



# Epílogo



# El epílogo: el inmobiliario mira con optimismo a 2025

Se confirma la reactivación del sector inmobiliario y la tendencia positiva iniciada al cambiar la tendencia de los tipos de interés y, en definitiva, del cambio de estrategia llevado a cabo por parte del Banco Central Europeo como resultado del control de la inflación en la eurozona.

Este giro en la política financiera de la Unión explica el aumento del optimismo de los profesionales del sector ante la evolución del mercado inmobiliario. Así, tal y como desprenden los resultados del XXI Barómetro Inmobiliario, el optimismo mejora 3 puntos con respecto al trimestre anterior hasta una puntuación de 7,2/10. Otros factores que consolidan un panorama positivo para los próximos meses se vinculan con un contexto económico favorable en nuestro país, el impulso de las transacciones o la mejora en los niveles de empleo. Asimismo, existe la percepción de que los precios de las viviendas seguirán creciendo en el futuro, elemento que está motivando a los compradores a no esperar para realizar las operaciones, especialmente en grandes ciudades y áreas costeras.

A pesar de la progresiva activación del sector inmobiliario y de la construcción de nuevas promociones, la escasez de nueva oferta y el atractivo de la vivienda como inversión segura reforzarán en el futuro cercano el incremento de los precios en el mercado a nivel nacional y cabe esperar un mayor protagonismo de la vivienda en el debate político y entre la sociedad.

Así, decisiones como la de la creación de la empresa estatal de vivienda por parte del Gobierno pueden incidir en el sector inmobiliario y en las perspectivas para los próximos años -si bien por el momento no se conoce ni el alcance ni los objetivos exactos de este ente público-.

En resumen, el sector inmobiliario continúa avanzando en una senda de crecimiento impulsado por el buen comportamiento económico y de los tipos de interés. Este hecho permite que el segmento de la vivienda nueva recupere terreno y nuevas promociones puedan mitigar la falta de stock actual, si bien la escasez de oferta sigue siendo un punto principal en el sector. El tirón de la demanda seguirá impulsando a buen ritmo el sector inmobiliario, y desde UCI vemos muy probable un crecimiento en el número de compraventas para el 2025 que se acerque al 10%.

**José Manuel Fernández**

Subdirector General de UCI



# Conclusiones

XXI Barómetro Inmobiliario



# Principales conclusiones

## Un 2025 de transacciones en positivo

Cerca de 8 de cada 10 profesionales (79%) pronostica estabilidad o aumento en el cierre de operaciones de los próximos meses, cifra que aumenta 5 décimas desde la anterior edición.

## Las decisiones del BCE despiertan a los compradores, pero la oferta sigue sin recuperarse

La mayoría de los agentes (84%) creen que el volumen de compradores crecerá a lo largo de los próximos meses, una cifra que aumenta más de 6 décimas gracias a una perspectiva favorable en los tipos de interés hipotecarios.

Sin embargo, la oferta sigue sin dar señales de recuperación y menos de seis de cada diez profesionales mantienen expectativas de estabilidad o crecimiento en el número de vendedores.

## El optimismo vuelve a florecer

Un contexto económico más favorable hace que el optimismo de los profesionales inmobiliarios mejore 3 puntos con respecto a la anterior edición hasta situarse en el 7,2/10

## Castellano-manchegos, navarros, extremeños y asturianos, los más optimistas

Los más optimistas sobre la evolución futura del sector son los agentes castellano-manchegos (8/10), navarros (8/10), extremeños (7,7/10) y asturianos (7,7/10) son los más optimistas. En el extremo opuesto se sitúan los cántabros (5,2/10), baleares (6,1/10) y madrileños (6,6/10) son los menos optimistas sobre la futura evolución del sector.

## El alza de precios no muestra señales de detenerse

Se encadenan 4 ediciones de expectativas de subidas de precios. Nuevamente, una abrumadora mayoría de los profesionales (93%) cree que los precios seguirán estables (29,9%) o aumentarán ligeramente (63,2%) creciendo 3 p.p. con respecto a la anterior edición.

# Principales conclusiones

## Estabilidad en el empleo

El 94% de los profesionales afirma que la plantilla de sus agencias continuará estable o irá en ligero aumento en los próximos meses.

## Más de cinco de cada diez compradores realizan reformas tras la compra

Los profesionales afirman que el 54% de los compradores decide realizar reformas después de adquirir su inmueble, tres puntos más que en 2022 cuando este porcentaje se situaba en el 51,2%.

## El presupuesto medio que los compradores destinan a estas reformas asciende a 32.000€

Las comunidades autónomas con mayores inversiones en reformas son Baleares (67.430€), País Vasco (45.750€) y la Comunidad de Madrid (43.200€).

## Discreto papel de las inmobiliarias en el proceso de reforma

El 46,6% de las agencias opta por mantenerse al margen del proceso de la reforma, el 41% recomienda a reformistas de confianza, y un 12,4% integra las reformas como un servicio propio dentro de su oferta.

## Preferencia por las reformas 'para entrar a vivir'

Según los profesionales inmobiliarios, los compradores muestran mayor preferencia por las reformas estéticas frente a las mejoras relacionadas con la eficiencia energética o la infraestructura de la vivienda.

# Metodología

Una iniciativa de UCI&SIRA



# Metodología

## Una iniciativa de UCI & SIRA

Encuesta enviada por correo electrónico. Reconstrucción de respuestas a partir de los datos obtenidos mediante la aplicación de encuestas Typeform con ayuda del software estadístico SAS.

## Preguntas

Análisis de percepción del mercado en el tercer trimestre de 2024 y tendencias del sector en el cuarto trimestre del año.

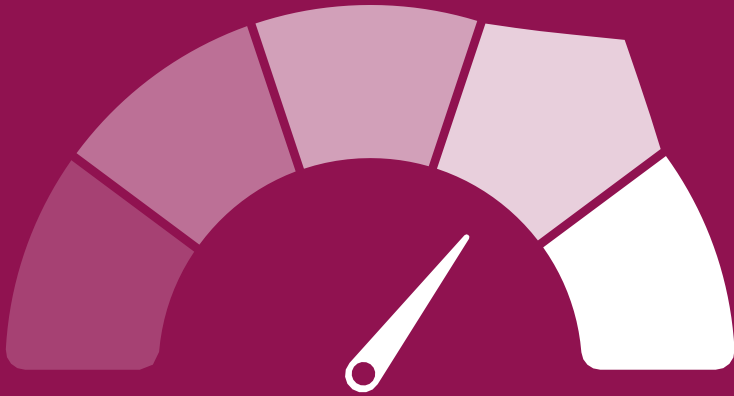
## Universo

18.900 profesionales inmobiliarios de las bases de UCI, SIRA, Comprarcasa, Redpiso y Remax.

## Panelistas 21ª Edición:

### 18.900 profesionales inmobiliarios

de las bases de UCI, SIRA, Comprarcasa, Redpiso y Remax.



# Barómetro inmobiliario

Sentimiento de mercado de  
los profesionales inmobiliarios

XXI edición – diciembre 2024