

Barómetro inmobiliario

Sentimiento de mercado de
los profesionales inmobiliarios

XXII edición

Marzo 2025

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 XXII edición del Barómetro mide la percepción del sector en el cuarto trimestre de 2024 y la proyección de los inmobiliarios para el primer trimestre de 2025, a partir de una encuesta que ha contado con las respuestas de 300 profesionales inmobiliarios de toda España.

Contexto

José Manuel Fernández
Francis Fernández



2025: Optimismo y retos pendientes

El XXII Barómetro Inmobiliario de UCI y SIRA, correspondiente al primer trimestre de 2025, refleja un creciente optimismo entre los profesionales del sector, situándose en el 7,4/10.

La estabilización de los tipos de interés y la recuperación de la demanda han impulsado la percepción de estabilidad y crecimiento en el volumen de compradores.

Sin embargo, el número de vendedores sigue sin repuntar y los precios continúan al alza: un 62% de los agentes prevé aumentos del 5% al 10% en los próximos meses.

En cuanto a las compraventas, se estima un crecimiento del 4,61% interanual, alcanzando unas 750.000 transacciones al cierre del año.

El mercado del alquiler presenta un panorama más complejo. Los profesionales pronostican una caída del 7,3% en las operaciones debido a la escasez de oferta, mientras que los precios subirán un 8,61%.

En este contexto, la intermediación

inmobiliaria sigue ganando peso y los agentes encuestados afirman gestionar más de 6 de cada 10 compraventas y más de la mitad de los alquileres, lo que demuestra la confianza en los profesionales del sector.

En esta edición, los expertos señalan los principales retos del sector destacando la falta de vivienda disponible como el mayor reto del mercado. También señalan la necesidad de mayor seguridad jurídica, fomento de la construcción en zonas tensionadas y mejor acceso a la financiación.

Además, la rehabilitación de viviendas y la ampliación del parque de vivienda protegida son aspectos clave para garantizar un mercado más equilibrado.

La colaboración entre el sector público y privado será fundamental para implementar soluciones efectivas que impulsen la oferta de vivienda sin desincentivar la inversión. En este contexto, las políticas que se adopten en los próximos meses jugarán un papel decisivo en la evolución del mercado y en la accesibilidad a la vivienda.

José Manuel Fernández

Subdirector General de UCI



Estabilidad laboral y formación: pilares del sector inmobiliario en 2025

El mercado inmobiliario ha iniciado 2025 con una base sólida, marcada por la estabilidad en el empleo dentro de las agencias y el optimismo de los profesionales. A pesar de los retos económicos y de una oferta de viviendas cada vez más limitada, el sector ha demostrado una notable resiliencia.

En este contexto, el 90% de los agentes inmobiliarios confirma que sus plantillas se han mantenido o incluso han crecido en los últimos meses, y el 94% prevé que esta tendencia continuará en el corto plazo. Este dato refuerza la confianza en un sector donde la demanda sigue activa y las oportunidades de negocio se mantienen, aunque con matices.

Sin embargo, la escasez de oferta se ha convertido en uno de los mayores desafíos. En el último trimestre de 2024, el número de viviendas disponibles en el mercado cayó un 15% interanual, acentuando la presión alcista sobre los precios y dificultando tanto la compraventa como el alquiler. Esta situación obliga a los profesionales a adaptarse a un entorno cada vez más competitivo y en constante evolución.

Para hacer frente a estos desafíos, los profesionales inmobiliarios apuestan por la formación como clave para su desarrollo y diferenciación en el mercado. Así lo refleja esta XXII edición, pues el 88,8% de los agentes ha previsto mejorar su capacitación en 2025, con un claro enfoque en áreas estratégicas como la digitalización (32,4%), el marketing y las ventas (18,1%) o la legislación inmobiliaria y fiscalidad (13,12%). La sostenibilidad y

la eficiencia energética, aunque todavía con menor peso (4,7%), comienza a ganar protagonismo en un sector que se enfrenta a crecientes exigencias medioambientales y regulatorias en los próximos años.

Además, la forma en que los profesionales acceden a esta formación también varía. Mientras que un 68,2% optará por cursos o certificaciones especializadas, un 20,6% recurrirá a la formación interna dentro de sus empresas.

La especialización y el aprendizaje continuo ya no son una opción, sino una necesidad para quienes quieren mantenerse competitivos. El avance tecnológico, los cambios normativos y las nuevas expectativas de los clientes exigen un perfil de agente inmobiliario cada vez más preparado y versátil.

En este contexto, la inversión en formación no solo es una apuesta por la mejora profesional, sino también una estrategia para fortalecer el sector en su conjunto. Si bien la estabilidad en el empleo es un indicio positivo, la evolución del mercado dependerá en gran medida de cómo se resuelva el problema de la oferta y de la capacidad del sector para innovar y adaptarse a las nuevas realidades. La transformación del sector inmobiliario está en marcha, y solo aquellos que apuesten por la formación y la especialización estarán preparados para afrontar con éxito los retos y oportunidades que traerá 2025.

Francis Fernández

Director de SIRA



Operaciones de compraventa

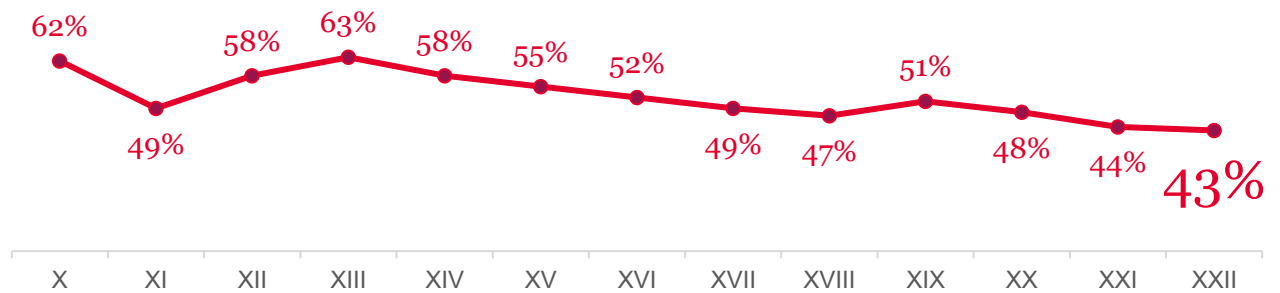


Operaciones de compraventa

Comportamiento de vendedores

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

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)

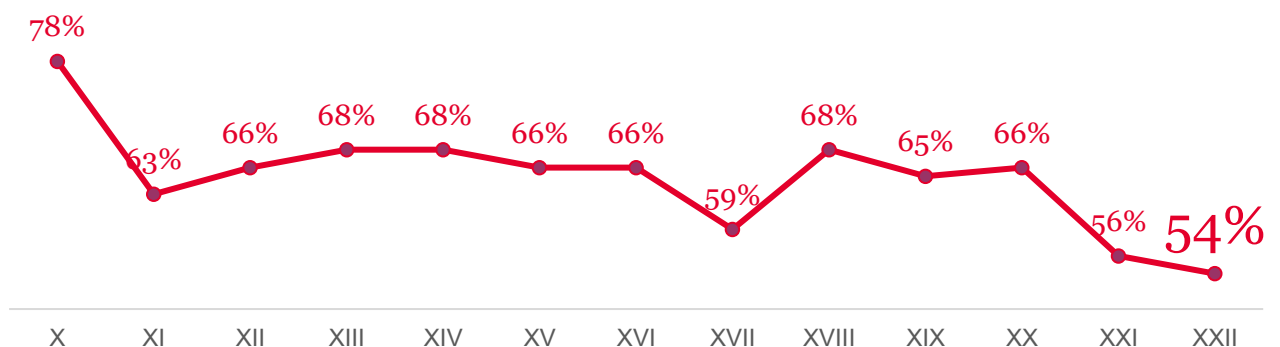


Durante este periodo el 43% de los profesionales encuestados asegura que se ha producido un aumento o se ha estabilizado el número de clientes vendedores. Mientras que el 64% restante considera que los vendedores se han reducido en el cuarto trimestre del año. La expectativa de una mejora en los precios de la vivienda en 2025 puede haber llevado a muchos propietarios a posponer la venta para obtener una mayor rentabilidad.

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

Las expectativas de los profesionales con respecto al comportamiento de los vendedores siguen cayendo y el 54% de los profesionales opinan que el volumen de vendedores se mantendrá estable o aumentará en los próximos meses. Por el contrario, el 46% de los agentes cree que los vendedores seguirán descendiendo.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)

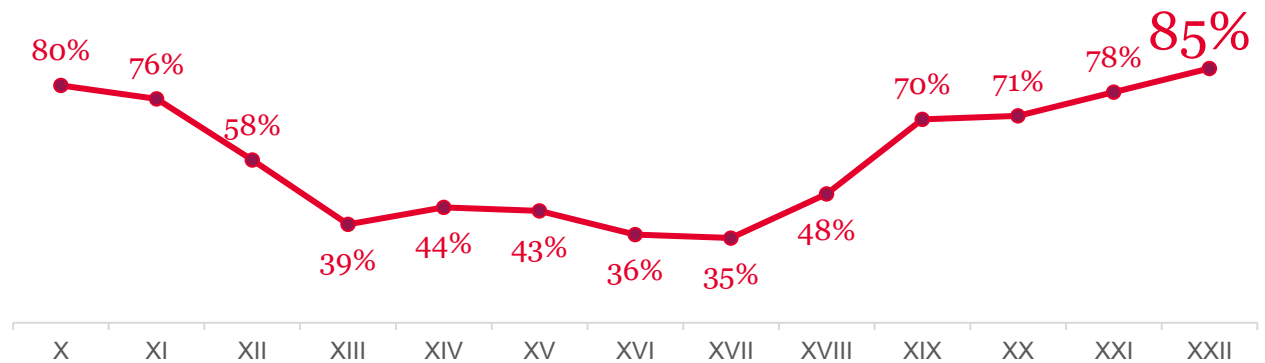


Operaciones de compraventa

Comportamiento de compradores

Evolución de los compradores en el cuarto trimestre del año.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)

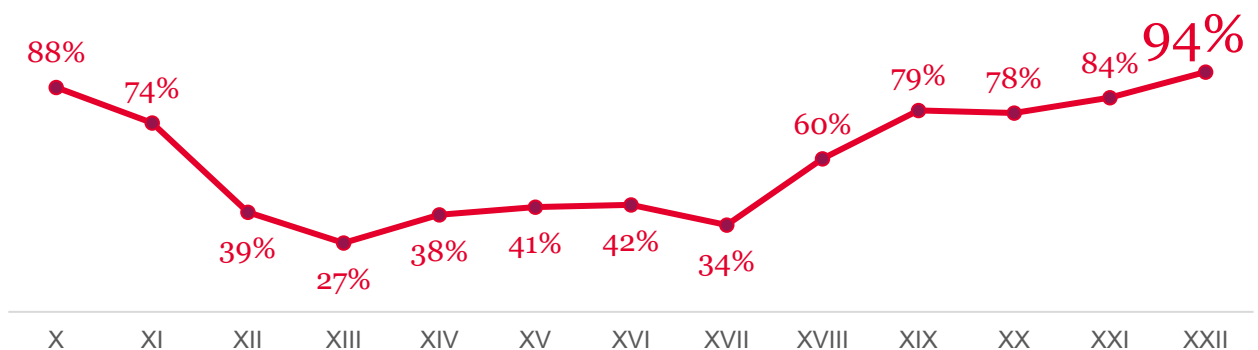


Más de 8 de cada 10 profesionales inmobiliarios (85%) cree que el volumen de compradores ha seguido aumentando en el cuarto trimestre del año debido a las bajadas de tipos de interés y al aumento de la confianza de los compradores, que aprovechan el momento antes de posibles repuntes de precios.

¿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 diez puntos con respecto al trimestre anterior. Así, el 94% de los agentes cree que el volumen de compradores crecerá en los próximos meses.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)



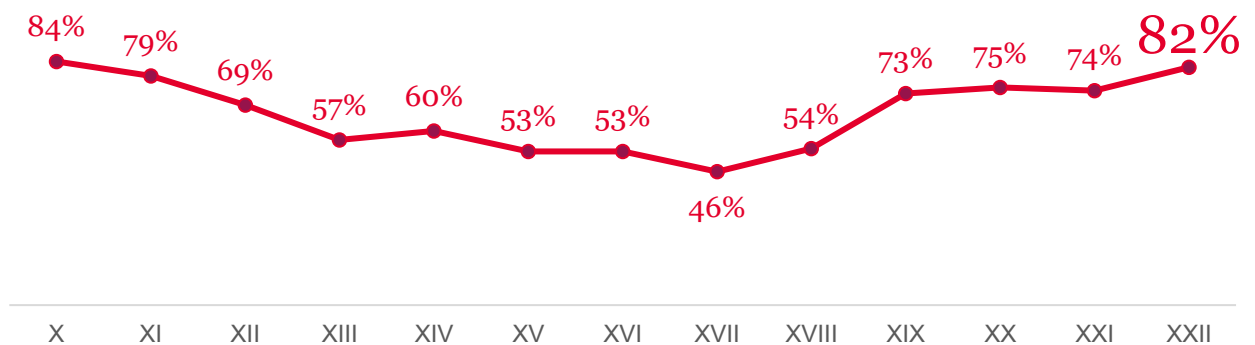
Operaciones de compraventa

Cierre de operaciones en las agencias

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

Esta edición confirma el repunte en los cierres de operaciones, con una expectativa de estabilidad y crecimiento que sube del 74% al 82% en el cuarto trimestre de 2024.

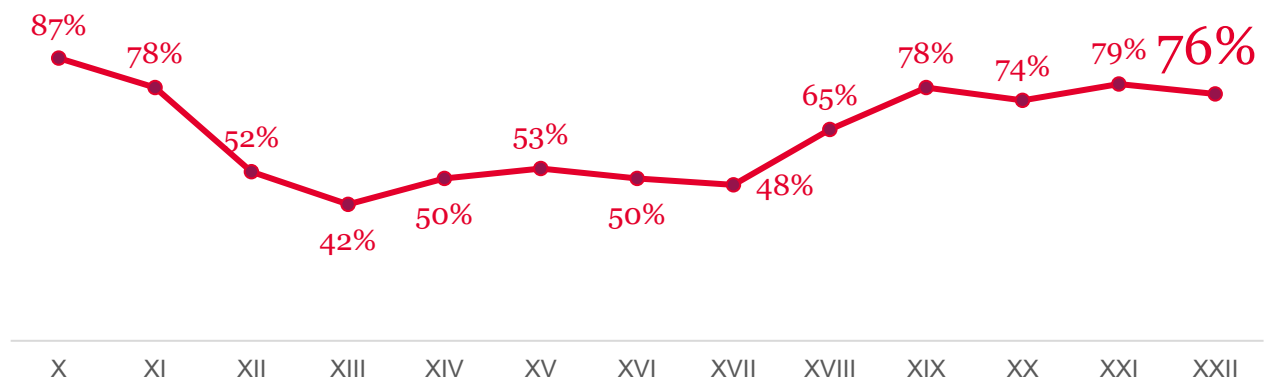
(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)



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

Aunque la senda se mantiene positiva, la percepción de los profesionales respecto al cierre de las operaciones desciende tres puntos, pasando del 79% al 76%, debido a la posible incertidumbre sobre la evolución de los tipos de interés y la capacidad de absorción del mercado tras el repunte de la demanda en estos primeros meses del año.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)



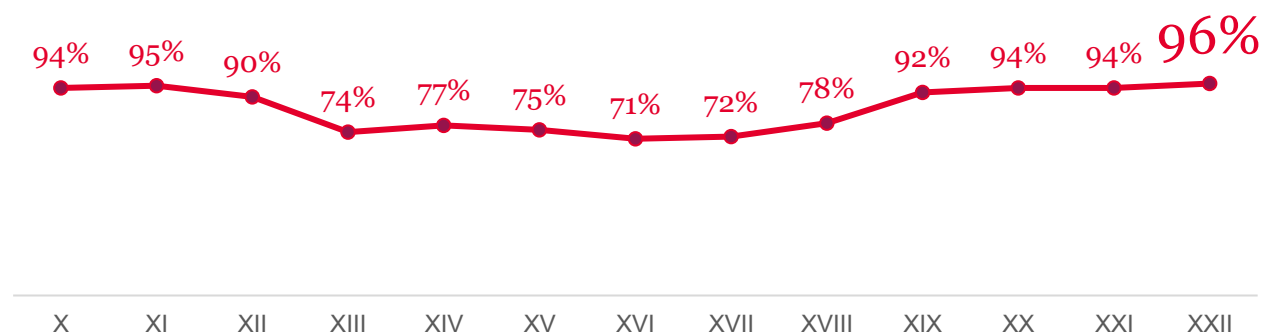
Operaciones de compraventa

¿Cómo se han comportado los precios?

Evolución en el comportamiento de los precios en el cuarto trimestre de 2024

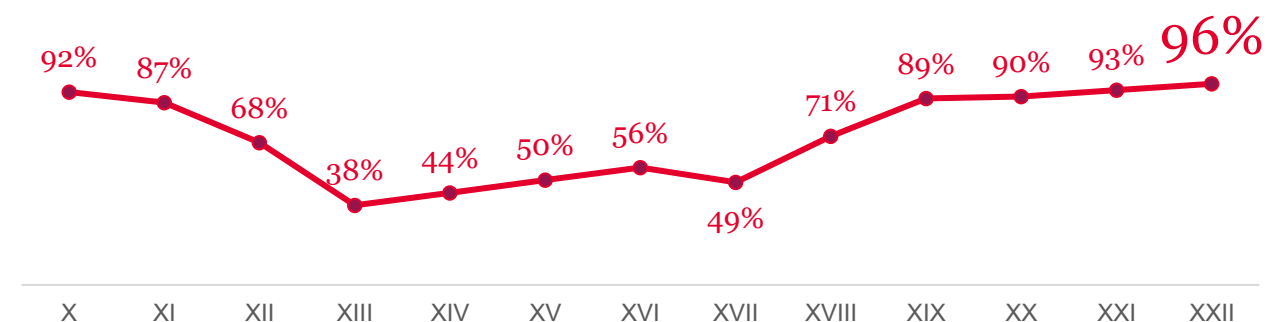
La expectativa de comportamiento de precios en el cuarto trimestre de 2024 pasa del 94% al 96% debido a la creciente confianza en la revalorización de la vivienda impulsada por la mayor demanda y la falta de oferta.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)



Consultados por el comportamiento de los precios los próximos meses, el 96% de los profesionales cree que los precios seguirán estables (14,1%) o aumentarán entre un 5% y un 10% (62,3%). Por su parte, un 19,9% pronostica aumentos superiores al 10% y únicamente un 3,5% de los profesionales espera descensos de precios.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)



Empleo en las agencias inmobiliarias



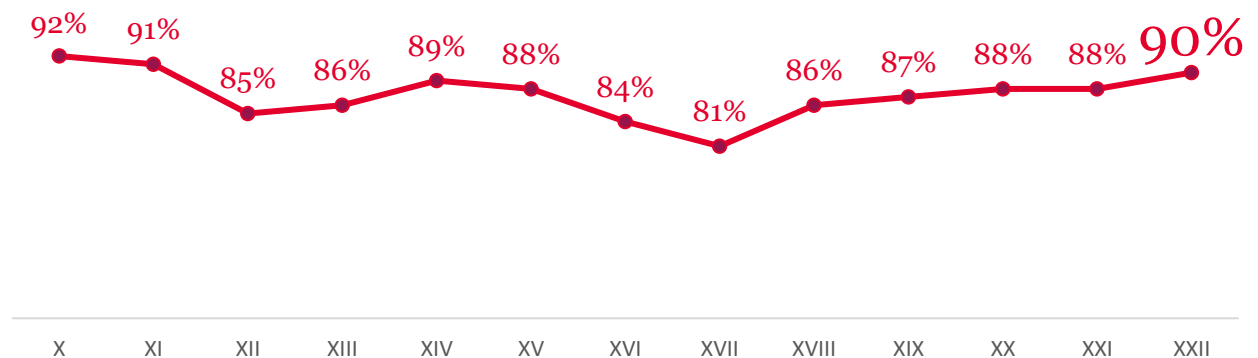
Empleo en las agencias inmobiliarias

Estabilidad en el empleo

Evolución en el empleo en las agencias durante el cuarto trimestre de 2024

Esta XXII edición mantiene la tendencia de estabilidad en el empleo en las agencias inmobiliarias de nuestro país pues una abrumadora mayoría de los profesionales, 90%, asegura que el número de trabajadores en su agencia se ha mantenido estable o incluso ha crecido en el cuarto trimestre de 2024.

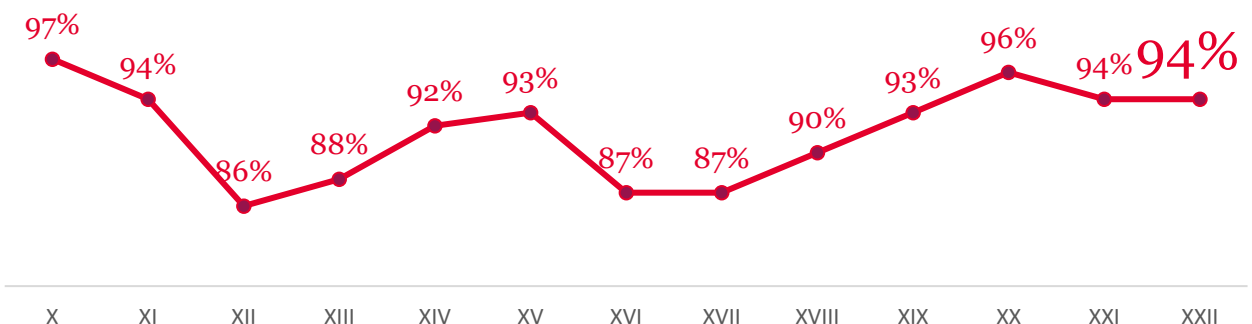
(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)



¿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, al igual que en la anterior edición, 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

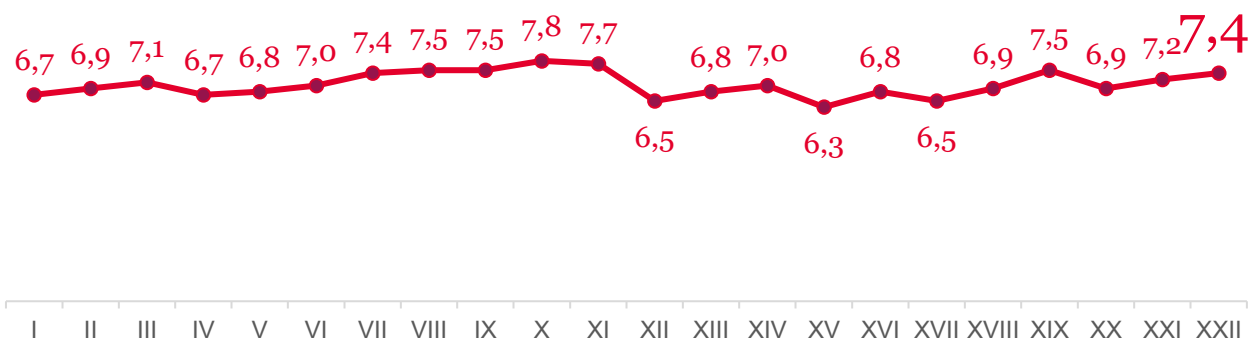
Optimismo en las agencias inmobiliarias

¿Son optimistas los profesionales ante la evolución del sector?

El optimismo de los profesionales inmobiliarios mejora 2 puntos con respecto a la anterior edición hasta situarse en el 7,4/10. Tras un 2024 marcado por la incertidumbre económica y la restricción del crédito, la moderación de la inflación y las señales del Banco Central Europeo sobre futuras bajadas de tipos han impulsado la demanda, especialmente entre aquellos que habían pospuesto su decisión a la espera de mejores condiciones hipotecarias o entre quienes esperan nuevas subidas en el precio de la vivienda.

Además, el incremento del turismo y el auge del alquiler vacacional en zonas estratégicas siguen dinamizado el mercado, impulsando la inversión en vivienda. Ciudades como Madrid, Barcelona y Málaga han registrado un repunte en la actividad inmobiliaria, mientras que en la costa mediterránea y las islas la demanda extranjera sigue siendo clave.

A esto se suma la reactivación de proyectos de obra nueva, que habían quedado en pausa por la incertidumbre del último trimestre de 2024, pero que ahora se retoman ante una mejora en el acceso a los costes de financiación y construcción.



Tendencias y retos del sector en 2025



Tendencias 2025

El precio de la vivienda aumentará un 10% en España en 2025

La XXII edición del Barómetro Inmobiliario de UCI y SIRA recoge las previsiones de los profesionales del sector sobre la evolución del mercado de compraventa y alquiler de vivienda para 2025.

Según los datos recopilados, los expertos anticipan un crecimiento interanual del 4,61% en el número de compraventas, lo que supondría alcanzar aproximadamente 750.000 a cierre del año, tomando como referencia las 715.429 operaciones formalizadas en 2024, según datos del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana.

En cuanto a los precios de la vivienda, las previsiones apuntan a un incremento medio cercano al 10% en todo el país. Sin embargo, este aumento no será homogéneo en todas las regiones.

Las comunidades donde se espera una mayor subida son **la Región de Murcia (15%), Comunidad Valenciana (12,4%), Galicia (10,7%), Andalucía (10,3%) y Cataluña (10,1%)**. Por el contrario, los incrementos más moderados se prevén **Extremadura (2,5%), Aragón (4,2%) y Castilla y León (4,63%)**.

¿Qué pasará con el mercado del alquiler en 2025?

El Barómetro también analiza las tendencias en el sector del alquiler, donde se espera un **descenso del 7,3% en el número de operaciones**, debido principalmente a la falta de oferta disponible.

En cuanto a los precios del alquiler, **los profesionales inmobiliarios prevén un incremento del 8,61% en el conjunto del país**.

Al igual que en la compraventa, la evolución varía según la comunidad autónoma. Las mayores subidas se esperan en la Región de Murcia (20%), Andalucía (12,9%) y la Comunidad de Madrid (8,3%).

Estos datos reflejan un mercado inmobiliario en el que la demanda sigue presionando al alza los precios, tanto en compraventa como en alquiler, en un contexto de escasez de oferta.

¿A qué retos se enfrenta el sector en este 2025?

La falta de oferta, el gran reto del mercado inmobiliario

Esta edición analiza el nivel de prioridad que los profesionales inmobiliarios asignan a los desafíos estructurales a los que se enfrenta el sector en este 2025. La falta de vivienda en venta y alquiler sigue siendo el problema más urgente y así lo indican los agentes encuestados, valorando con un 4,56/5 y un 4,51/5, respectivamente.

En tercer lugar, los inmobiliarios señalan aumentar la seguridad jurídica (4,46/5) o fomentar la construcción de vivienda asequible en áreas tensionadas (4,20/5).

Les siguen la mejora en el acceso a la financiación a compradores de primera vivienda (3,84/5) e incentivar la rehabilitación de viviendas con ayudas públicas (3,84/5), seguidas de ampliar la oferta de VPO en venta (3,79/5) o multiplicar el volumen de rehabilitaciones para cumplir con los compromisos europeos (3,55/5).

Estos retos requieren soluciones coordinadas entre el sector público y privado y la evolución del mercado dependerá en gran medida de las políticas que se adopten en los próximos meses y de la capacidad del sector para adaptarse a un contexto en constante cambio.



Cuota de mercado de las agencias

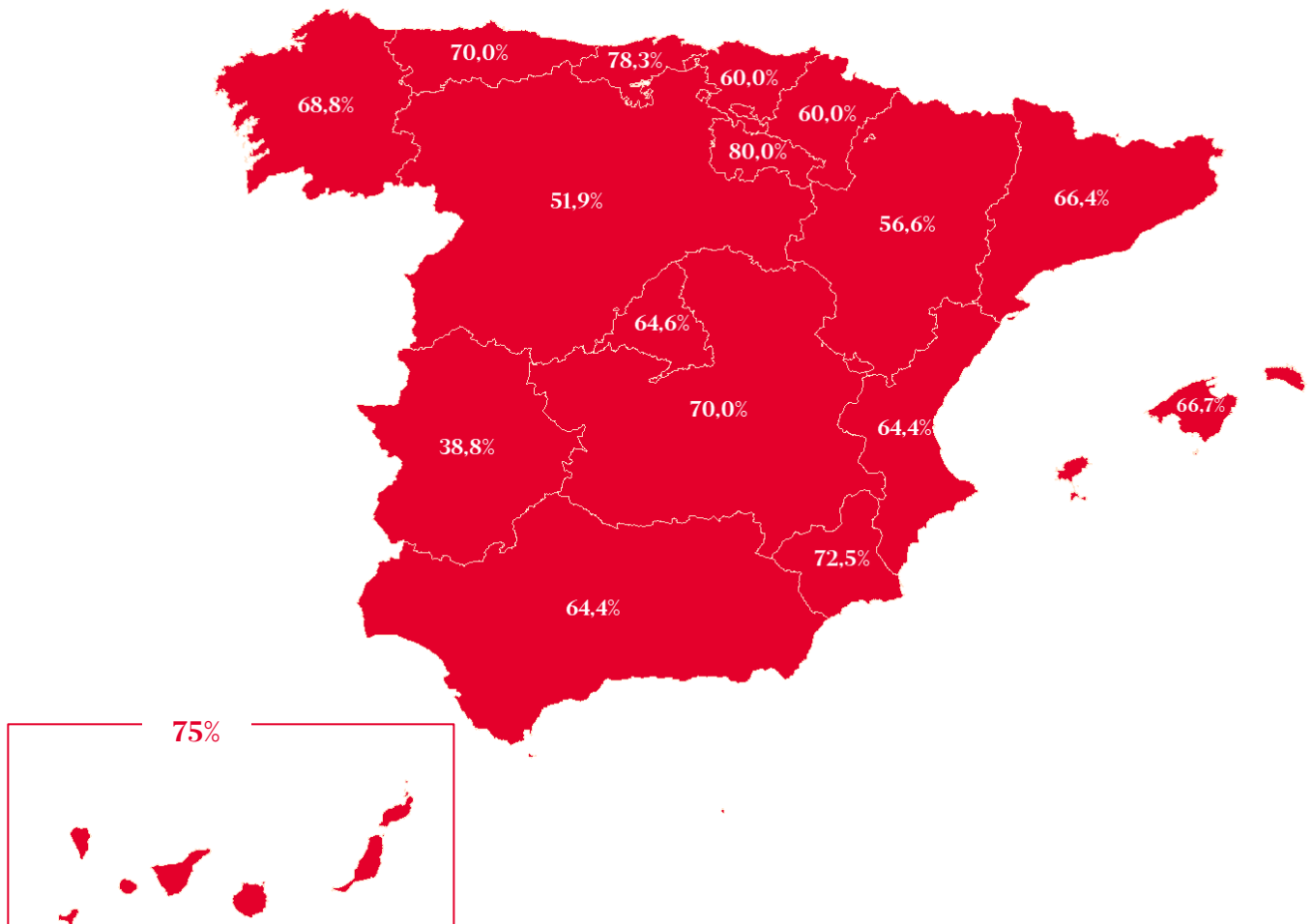


Cuota de mercado de las agencias

Los profesionales inmobiliarios ganan terreno: el 64% de las compraventas de segunda mano se gestionan a través de agencias

El papel de los agentes inmobiliarios en la compraventa de viviendas de segunda mano sigue fortaleciéndose. Según los datos de esta XXII edición del Barómetro Inmobiliario, los profesionales del sector encuestados afirman intermediar el 64% de las operaciones, un punto más que en 2023.

El análisis por comunidades autónomas muestra diferencias significativas en el nivel de intermediación inmobiliaria. Canarias y La Rioja lideran en volumen de compraventas gestionadas por agencias (80%), seguidas de Cantabria (78,3%) y Murcia (72,5%). En el extremo opuesto Extremadura (38,8%), Castilla y León (51,9%) y Aragón (56,6%) presentan una menor penetración de la intermediación profesional.



Cuota de mercado de las agencias

La intermediación también crece en el alquiler

Además de la compraventa, el mercado del alquiler también refleja una notable participación de las agencias inmobiliarias pues, según los agentes consultados, el 54,1% de los contratos de arrendamiento se gestionan a través de profesionales, lo que subraya la confianza de los propietarios e inquilinos en la labor de intermediación.

En este caso, el análisis por regiones nuevamente muestra diferencias significativas. Así, Canarias y Galicia (75%) se sitúan a la cabeza en intermediación de alquileres, seguidas de Aragón (71,6%), mientras que en el extremo opuesto figuran Murcia (25%), Extremadura (33,8%) y Navarra (40%).

Este crecimiento en la cuota de mercado de los profesionales responde a la creciente complejidad del sector inmobiliario, donde contar con asesoramiento especializado es un factor clave para garantizar operaciones seguras y eficientes.



Formación en las agencias



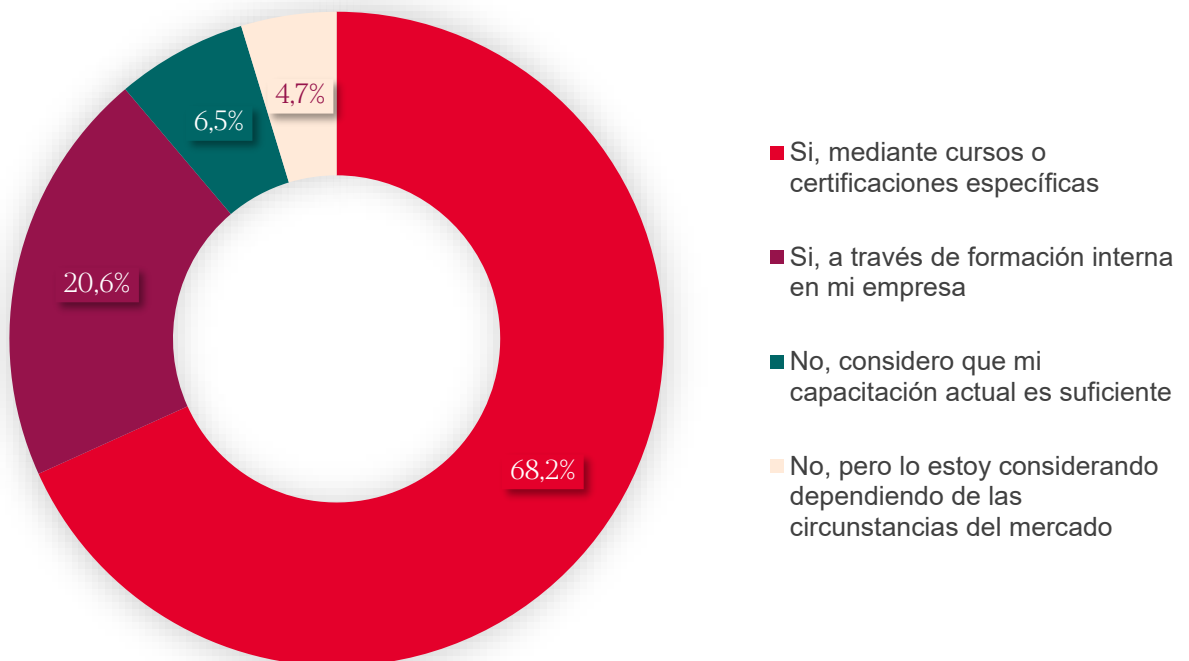
Formación en las agencias

Cerca de 9 de cada 10 agentes tiene previsto mejorar su capacitación en 2025

En un mercado en constante evolución, la capacitación de los profesionales inmobiliarios se ha convertido en un factor imprescindible para adaptarse a los nuevos desafíos y tendencias del sector. La digitalización, la sostenibilidad, los cambios normativos y las nuevas demandas de los clientes exigen un aprendizaje continuo para ofrecer un servicio de calidad y mantenerse competitivos.

Conscientes de esta necesidad, el **88,8% de los profesionales consultados afirma tener previsto mejorar su capacitación en 2025**. De ellos, un **68,2% optará por cursos o certificaciones específicas**, mientras que un **20,6% recurrirá a la formación interna de su empresa**. Por su parte, un **6,5% considera que su capacitación actual es suficiente** y un **4,7% evaluará la necesidad de formación en función de la evolución del mercado**.

Estos datos reflejan una clara apuesta del sector por la especialización y la mejora de competencias, asegurando que los profesionales inmobiliarios estén preparados para afrontar con éxito los retos y oportunidades del mercado en los próximos años.



Formación en las agencias

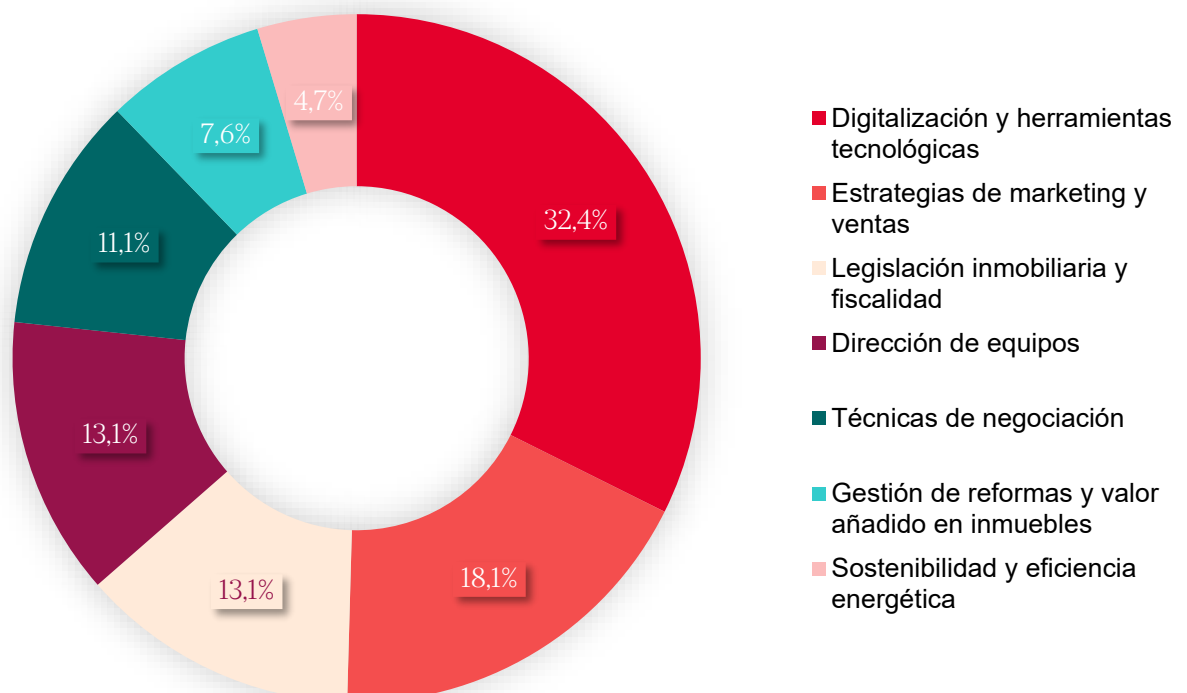
Digitalización y uso de herramientas y estrategias de marketing y ventas, las áreas formativas más demandadas por los profesionales

Dentro de los planes de capacitación previstos para 2025, los profesionales inmobiliarios identifican diversas áreas clave para su desarrollo. La **digitalización y el uso de herramientas tecnológicas** lidera las preferencias, con un **32,36%** de los encuestados apostando por mejorar sus competencias en este ámbito, reflejando la creciente importancia de la automatización y el análisis de datos en el sector.

Otras áreas destacadas incluyen las **estrategias de marketing y ventas (18,08%)**, fundamentales para captar y fidelizar clientes en un mercado altamente competitivo, y la **legislación inmobiliaria y fiscalidad (13,12%)**, clave para adaptarse a los cambios normativos. También adquieren relevancia la **dirección de equipos (13,12%)**, las **técnicas de negociación (11,08%)** y la **gestión de reformas y valor añadido en inmuebles (7,58%)**, todas ellas enfocadas en mejorar la eficiencia y rentabilidad de las operaciones.

Por último, la **sostenibilidad y la eficiencia energética** representa un **4,66%**, una cifra aún moderada que está llamada a crecer en los próximos años ante la necesidad de renovación del parque edificado.

Estas tendencias evidencian la necesidad de una formación integral que combine conocimientos técnicos, comerciales y normativos para afrontar con éxito los retos del mercado inmobiliario en los próximos años.



Epílogo



El epílogo: ¿se han terminado ya las bajadas de tipos?

El mercado hipotecario se encuentra en un momento clave, influenciado por las recientes decisiones del Banco Central Europeo (BCE) y la evolución del contexto económico global. La última bajada de tipos, que ha dejado el precio del dinero en el 2,5%, ha supuesto un nuevo impulso para el sector, pero los analistas comienzan a preguntarse si estamos ante el fin de esta tendencia. La presidenta del BCE, Christine Lagarde, ha señalado que podrían no producirse más recortes a corto plazo debido a las crecientes presiones inflacionistas y a la incertidumbre económica.

Un mercado en transformación

Los efectos de la política monetaria han sido claros en el ámbito hipotecario. En los últimos meses, la financiación para la compra de vivienda se ha abaratado considerablemente, situando a España entre los países con mejores condiciones hipotecarias dentro de la eurozona.

Sin embargo, este impulso no ha sido suficiente para frenar el encarecimiento de la vivienda. Durante 2024, el precio de los inmuebles subió un 8,4%, el mayor incremento desde 2007. La escasez de oferta, unida a la fuerte demanda y al interés de inversores internacionales, ha sido el principal motor de esta subida.

En términos económicos generales, España muestra señales mixtas. Mientras que el Banco de España ha elevado su previsión de crecimiento para 2025 hasta el 2,7%, impulsado por el consumo privado y la estabilidad en el empleo, la inflación sigue siendo un reto.

Además, la guerra comercial entre Estados Unidos y Europa, con la imposición de nuevos aranceles por parte de la administración Trump, añade incertidumbre al mercado. Las consecuencias de estas medidas aún no están del todo claras, pero podrían afectar al comercio, la inversión y la estabilidad económica en la eurozona.

Mirando a los próximos meses, las previsiones apuntan a que el euríbor a 12 meses se estabilizará en torno al 2,10% en 2025, lo que podría mantener las condiciones favorables en el acceso a financiación. No obstante, la combinación de tipos en pausa, inflación al alza y precios de la vivienda disparados podría limitar las oportunidades para ciertos compradores, especialmente jóvenes y familias con menos recursos.

En este escenario, el mercado hipotecario seguirá evolucionando con cautela. Las decisiones del BCE en los próximos meses serán clave para determinar si la bajada de tipos ha tocado fondo o si aún queda margen para nuevos ajustes.

Lo que es seguro es que el sector inmobiliario continuará siendo un protagonista central de la economía española, con retos y oportunidades que exigirán una estrategia bien definida por parte de compradores, inversores y entidades financieras.

José Manuel Fernández

Subdirector General de UCI



Conclusiones

XXII Barómetro Inmobiliario



Principales conclusiones

El volumen de compraventas crecerá un 4,61% interanual

Las previsiones apuntan a que el número de transacciones alcanzará aproximadamente las 750.000 operaciones a final de año, tomando como referencia las 715.429 registradas en 2024, según datos del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana.

Fuerte incremento de precios en la compraventa

El precio de la vivienda seguirá en ascenso, con un aumento medio del 10% a nivel nacional, aunque con diferencias significativas entre comunidades autónomas.

Retroceso del mercado del alquiler en volumen, pero no en precios

El número de contratos de alquiler descenderá un 7,3% a lo largo del año, debido a la escasez de oferta. Sin embargo, la falta de vivienda en el mercado seguirá presionando los precios al alza, con una subida media del 8,61% en todo el país.

El gran reto del sector: la falta de oferta

La principal preocupación de los agentes inmobiliarios sigue siendo la insuficiencia de vivienda en venta y alquiler. A este desafío le sigue la necesidad de reforzar la seguridad jurídica para propietarios e inquilinos, lo que permitiría incentivar la puesta en el mercado de más viviendas.

Aumenta la cuota de mercado de las agencias

Los profesionales encuestados afirman intermediar el 64% de las operaciones de compraventa y un 54,1% de los contratos de arrendamiento, lo que subraya la confianza de los propietarios e inquilinos en la labor de intermediación.

Cerca de 9 de cada 10 profesionales tiene previsto formarse en 2025

De ellos, un 68,2% optará por cursos o certificaciones específicas, mientras que un 20,6% recurrirá a la formación interna de su empresa.

Entre las áreas formativas más demandadas destacan la digitalización y el uso de herramientas tecnológicas (32,36%), seguidas por las estrategias de marketing y ventas (18,08%).

Principales conclusiones

Demanda al alza

El 94% de los agentes inmobiliarios prevé un aumento en el número de compradores en los próximos meses, consolidando una demanda que sigue empujando el mercado.

La mayoría de los profesionales espera estabilidad o aumento de precios

El 96% de los profesionales cree que se mantendrán estables (14,1%) o aumentarán entre un 5% y un 10% (62,3%).

Optimismo creciente entre los profesionales

El nivel de confianza del sector mejora dos puntos respecto a la edición anterior, alcanzando un 7,4 sobre 10. Canarias y Extremadura lideran el ranking de optimismo con un 8,5 sobre 10, mientras que las expectativas más moderadas se registran en el País Vasco (6,7), Asturias y La Rioja (7).

Perspectivas de estabilidad laboral en el sector

La confianza en la evolución del mercado se traslada también al empleo: nueve de cada diez encuestados cree que la plantilla de su agencia se mantendrá estable o crecerá ligeramente en los próximos meses. Esta proyección refleja la solidez del sector y su capacidad de adaptación a los nuevos desafíos.

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 cuarto trimestre de 2024 y tendencias del sector en el primer trimestre del 2025.

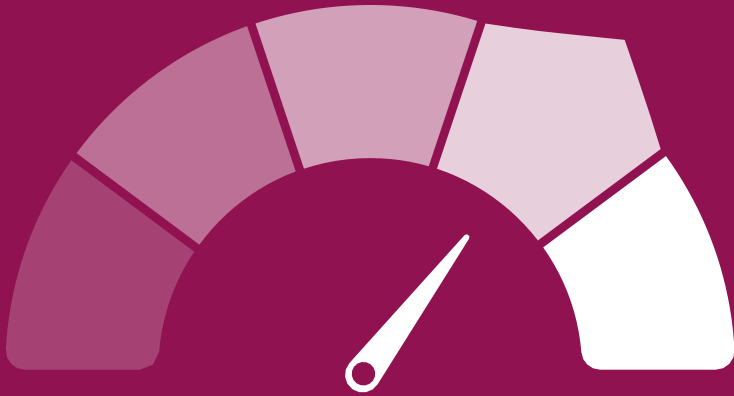
Universo

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

Panelistas 22ª Edición:

18.900 profesionales inmobiliarios

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



Barómetro inmobiliario

Sentimiento de mercado de
los profesionales inmobiliarios

XXII edición – marzo 2025