La empleabilidad en el sector inmobiliario crece un 70% en 10 años

- En España actualmente el sector inmobiliario emplea a más de 167.000 profesionales, la mayor cifra de empleo registrada en este sector.
- Un salario medio de entre 30.000 y 40.000 euros anuales, mayor flexibilidad laboral y la evolución continúa del sector entre las razones que motivan el aumento la empleabilidad en el Inmobiliario, según SIRA (Spanish International Realty Alliance)
- Desde SIRA también han identificado los perfiles profesionales que más demandan las agencias: expertos digitales, agentes rehabilitadores o asesores de inversiones, entre otros.

Madrid, 5 de mayo de 2022

La recuperación económica y de la actividad laboral que han notado gran parte de los sectores profesionales en España desde los peores meses de la pandemia han sido especialmente fuertes en el inmobiliario.

No en vano, este sector batió los récords de empleabilidad durante los primeros meses de 2022, con **más de 167.000 trabajadores en el primer trimestre del año**, según la última Encuesta de Población Activa (EPA) del INE, lo que **suponen un crecimiento del 70% de la empleabilidad en el sector en los últimos 10 años.**

Un dato en sintonía con la estabilidad laboral en gran parte de las agencias inmobiliarias en España, que han mantenido o ampliado su plantilla, sin grandes cambios incluso en los momentos más complicados de la pandemia, según las diferentes oleadas del Barómetro Inmobiliario de UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios) y su área de desarrollo profesional SIRA (Spanish International Realty Alliance).

¿Cuáles son los factores que han llevado a este aumento en la empleabilidad del sector inmobiliario? Desde SIRA, como expertos en el desarrollo profesional de los agentes inmobiliarios, han detectado tres **factores clave que convierten al Inmobiliario en un destino cada vez más atractivo para los profesionales españoles**:

1. Flexibilidad laboral. Con la progresiva eliminación de las restricciones por la pandemia, muchas empresas están apostando por la vuelta a la presencialidad o un modelo de trabajo híbrido, después de dos años de trabajo 100% remoto o mixto. No sucede lo mismo en el inmobiliario, **que siempre se ha caracterizado por ser un sector con horarios flexibles, una mayor facilidad en la conciliación laboral y una menor fijación a trabajar desde la oficina.** Una flexibilidad plena que puede motivar al cambio de vida profesional para muchos trabajadores.

2. Buena remuneración. El salario promedio de un agente inmobiliario en España se encuentra **en torno a los 30.000,** aunque podría llegar a alcanzar los 40.000 euros**,** según una estimación del portal Indeed en base a más de 3.500 sueldos. Un salario que, en muchos casos, puede aumentarse con bonus y bonificaciones según el número de operaciones cerradas.

3. Evolución continua. El mercado inmobiliario es un sector dinámico, con constantes cambios en el mercado y en las propias necesidades de los clientes, que supone una motivación para aquellos **trabajadores inquietos que siempre estén buscando aprender.**

En esta línea, **Francis Fernández**, director de SIRA, afirma *"muchas agencias inmobiliarias no necesitan incorporar nuevos trabajadores, sino atraer talentos especializados para satisfacer las cambiantes necesidades de los clientes y el mercado"*. Además, asegura *"cada vez más españoles son conscientes de las ventajas que supone apostar por el Inmobiliario como salida profesional, pues sigue siendo un activo de refugio y de interés para la inversión, con un buen ritmo en el cierre de operaciones"*.

En este sentido, desde SIRA también han analizado **los nuevos perfiles profesionales más demandados actualmente por las agencias inmobiliarias:**

1. Expertos digitales. La transformación tecnológica y la digitalización que han vivido todos los sectores profesionales ha sido también latente en el Inmobiliario. El **PropTech, es decir, cualquier tecnología que aporte soluciones más eficaces para la gestión de las operaciones** es ya una realidad en una buena parte de las agencias, que buscan a profesionales expertos en estas áreas. La correcta gestión de los softwares de CRM (Customer Relationship Management) para satisfacer las necesidades de los clientes, el uso de Big Data para gestionar los datos de las operaciones o la aplicación de Inteligencia Artificial para mejorar los procesos y posicionamiento de una agencia son algunos de los nuevos requisitos que se demandan a estos profesionales digitales.

2. Expertos en home staging. Al igual que en cualquier otra compra, la buena apariencia de los inmuebles es un factor clave en la decisión de los futuros compradores o inquilinos. Hacer buenas fotos ya no es el único requisito para hacer más atractivas las viviendas, es necesario ir un paso más allá a través de la redecoración o una mejor disposición de los muebles para lograr así una revalorización del inmueble. Se trata de la técnica conocida como **home staging**, por lo que cada vez más agencias buscan decoradores e interioristas para aumentar el atractivo de su stock.

En esta línea, otra de las técnicas más extendidas es la recreación en realidad virtual de cómo podría ser una vivienda de obra nueva o tras una reforma, para lo que también se demandan profesionales expertos en esta área.

3. Agentes rehabilitadores. La mayor conciencia medioambiental y la necesidad de ahorro en el gasto doméstico lleva a muchos futuros propietarios a tener en cuenta los criterios de eficiencia energética de su vivienda. De hecho, casi **la mitad de los propietarios en España invertiría hasta 50.000 euros con este objetivo, según datos de UCI**. Una inversión que pasa por hacer numerosas rehabilitaciones en el hogar y está llevando al surgimiento de una nueva figura en el sector, la del agente rehabilitador, responsable de todo el proceso de rehabilitación, desde las necesidades de mejora, a la emisión del certificado energético o la tramitación de ayudas públicas o financiación privada, entre otros aspectos.

4. Asesores y analistas de inversiones. La vivienda siempre se ha considerado como un valor refugio y de gran atractivo para los inversores, especialmente en situaciones de incertidumbre, como la que ha traído la pandemia. Según los últimos datos del INE, de las 565.523 compraventas del pasado año, **aproximadamente 51.000 viviendas (en torno a un 10%) se adquirieron como valor de inversión.** Unas cifras que revelan la importancia creciente de contar en las agencias con profesionales expertos en inversiones inmobiliarias para guiar a este tipo de cliente inversor.

5. Agentes especializados en diversas ramas del sector. El inmobiliario es un sector que requiere especialización, pues no es lo mismo comercializar casas de segunda mano, de nueva construcción o prime, ni tampoco operaciones de venta o alquiler. Además**, con la pandemia se han generado nuevas demandas por parte de los clientes que hacen aún más importante la especialización en las agencias**. Una especialización que suele hacerse en base a zonas o en el propio producto ofertado.

Sobre SIRA

SIRA es una iniciativa de UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios) que designa a los Spanish International Realtors, miembros españoles de la NAR, al que pertenecen los inmobiliarios comprometidos con la formación y la ética profesional. SIRA promueve el desarrollo profesional, la investigación y el intercambio de información entre sus miembros y hacia el público y el Gobierno con el objetivo de preservar la libre empresa y el derecho a la propiedad inmobiliaria. http://siralia.com/

Si tienes cualquier duda o necesitas alguna aclaración no dudes en ponerte en contacto con nosotros: