

# Barómetro inmobiliario

Sentimiento de mercado de los  
profesionales inmobiliarios

## XVII Edición

Diciembre 2023

# 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 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 XVII edición del Barómetro mide la percepción del sector en el tercer trimestre del año y la proyección de los inmobiliarios hasta el cierre del año, a partir de una encuesta que ha contado con las respuestas de 397 profesionales inmobiliarios de toda España.

# Contexto

José Manuel Fernández  
Francis Fernández



# ¿Será 2024 el año en que abandonemos el efecto champán?

Ahora que llegamos al final del año, el análisis de todos los indicadores pone de manifiesto que en 2023 el sector inmobiliario ha sufrido el *‘efecto champán’* un término explica cómo la demanda de un producto o servicio se reduce después de una temporada de gran éxito

Tras el récord de operaciones en 2021 y 2022, la subida de los tipos de interés ha provocado que en 2023 se le hayan ido las burbujas de los años anteriores, provocando caídas de dos dígitos en el volumen de hipotecas y transacciones de compraventa.

En este sentido, los resultados de la XVII edición del barómetro inmobiliario, realizado por UCI y SIRA, confirman esta tendencia en el tercer trimestre del año. Así, el 51% de los profesionales cree que los vendedores se han reducido en este periodo, una situación que mejorará en los próximos meses según el 60% de los inmobiliarios.

Abordando el comportamiento de los compradores, sólo 1 de cada 3 afirma que se han mantenido estables o han crecido, una situación que se mantendrá en los próximos meses.

## Los profesionales inmobiliarios lideran las operaciones de compraventa de segunda mano

Esta edición pone de manifiesto que los profesionales inmobiliarios siguen

liderando en España las operaciones de compraventa de viviendas de segunda mano, con una cuota de mercado del 63%.

## ¿Cuántas visitas recibe un piso antes de vender o alquilar?

Esta edición del Barómetro aborda, por primera vez, las visitas que se realizan en una vivienda antes de cerrar una transacción de compra o alquiler.

De media, en España, una vivienda recibe 11 visitas antes de encontrar un comprador y solo 4 antes de alquilarse.

Estos datos reflejan claramente que muchas agencias de nuestro país trabajan con los llamados compra o alquiler “por susurro”, pues la mayoría de las agencias disponen de bases de datos de clientes cualificados a quienes dirigir los inmuebles prácticamente tras su captación.

## El papel de las agencias en la financiación

Ante la caída en el volumen de compraventas financiadas, 43,5% según las estadísticas del Consejo General del Notariado, esta edición también analiza la necesidad de financiación de los clientes. Los profesionales encuestados aseguran que el 63% de sus clientes necesitan financiación bancaria.

Baleares es la comunidad donde menos se demanda financiación, pues solo 4 de cada 10 clientes la demanda según las agencias. En el extremo opuesto se sitúa Galicia, donde, cerca de 9 de cada 10 compradores precisa de financiación.

Este dato pone de manifiesto que Baleares es uno de los principales destinos de compra por extranjeros que, en muchas ocasiones, compran con ahorro propio o con financiación en sus países de origen.

Pero, cuál es el papel de las agencias en la financiación de las viviendas.

Según esta edición del barómetro, el 84% de los profesionales inmobiliarios interviene en la financiación de las viviendas, aunque el 48% limita misión a poner en contacto a sus compradores con diferentes entidades financieras, mientras que un 22% colabora con brókers especialistas o incluso son ICI y tramitan las operaciones financieras (14%).

Cerca del 16% de las agencias afirma no participar en la gestión financiera de las operaciones.

### Optimismo contenido

A punto de cerrar un año de caídas en el volumen de transacciones, los profesionales parecen tener todas las expectativas puestas en los ligeros descensos que empieza a reflejar el Euribor, pues el optimismo de los profesionales se sitúa en el 6,5/10, tres décimas por debajo de la anterior edición.

**José Manuel Fernández**

Subdirector General de UCI



# Un inmobiliario marcado por la moderación

El **XVII Barómetro Inmobiliario de UCI y SIRA** analiza la evolución y expectativas de los profesionales en el cierre de operaciones y confirma que los profesionales mantienen las previsiones de tendencia a la baja, pues únicamente el 46% asegura que las compraventas se han mantenido estables e incluso aumentado en sus agencias durante el tercer trimestre del año.

Consultados por la evolución en los próximos meses, los agentes inmobiliarios confirman que la tendencia seguirá a la baja ya que solo un 48% cree que las compraventas vayan a crecer o estabilizarse.

## ¿Qué pasará con los precios?

En consonancia con las cuatro últimas ediciones, más de siete de cada diez profesionales (72%) asegura que los precios se han mantenido estables (48%) e incluso aumentado ligeramente durante el tercer trimestre de 2023.

El descenso en el volumen de operaciones ha rebajado las expectativas de los agentes inmobiliarios respecto al comportamiento de los precios. Así,

un 49% cree que los precios se estabilizarán o crecerán, mientras que 4 de cada 10 profesionales creen que los precios podrían disminuir de forma moderada (5-10%).

## Estabilidad en el empleo

En este XVII Barómetro, también se mantienen estables las perspectivas de empleo en el sector, ya que el 81% de los profesionales asegura que el número de trabajadores en su agencia se ha mantenido estable o ha crecido durante el tercer trimestre de 2023.

De cara a los próximos tres meses, el 87% de los profesionales inmobiliarios considera que las plantillas se mantendrán estables o aumentarán de forma moderada, una previsión que continua respecto a la anterior edición.

**Francis Fernández**

Director de SIRA



# Operaciones de compraventa



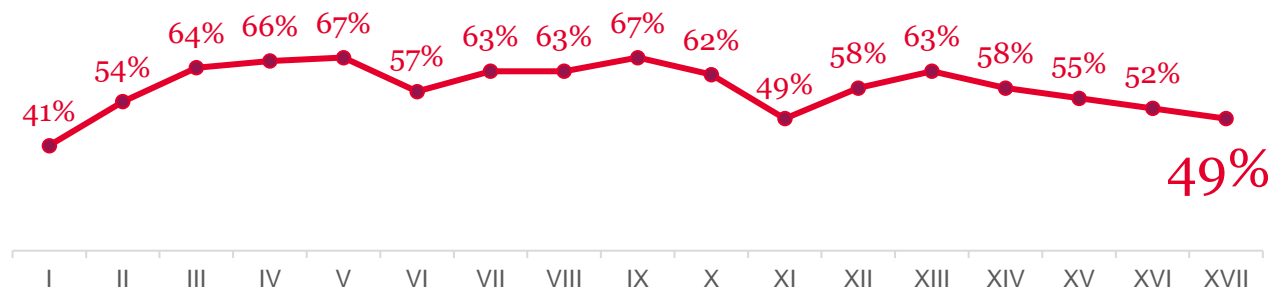


# Operaciones de compraventa

## Comportamiento de vendedores

¿Qué ha sucedido con los vendedores en el tercer trimestre de 2023?

*(Percepción de estabilidad o aumento)*

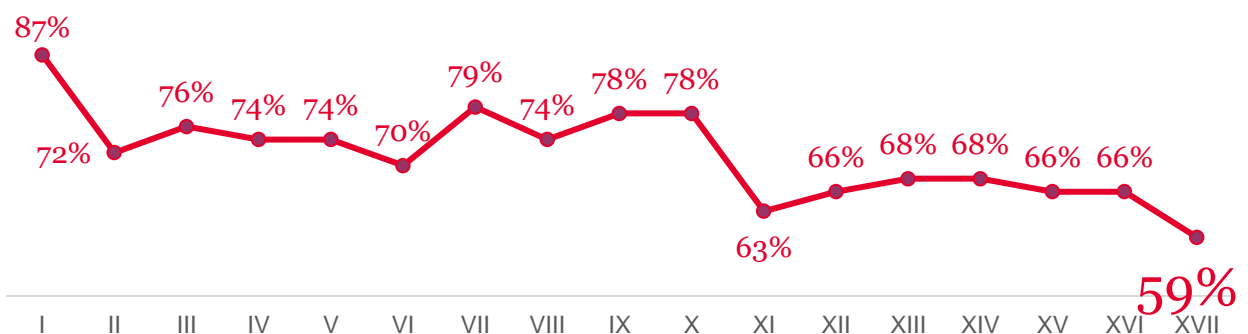


Durante este periodo, más de la mitad de los inmobiliarios (49%) encuestados aseguran que se ha producido un aumento o se ha estabilizado el número de clientes vendedores. Mientras que el 51% restante considera que durante el tercer trimestre 2023 los vendedores se han reducido.

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

Casi seis de cada diez profesionales (59%) opina que el número de vendedores se mantendrá estable o aumentará en los próximos meses.

*(Percepción de estabilidad o aumento)*

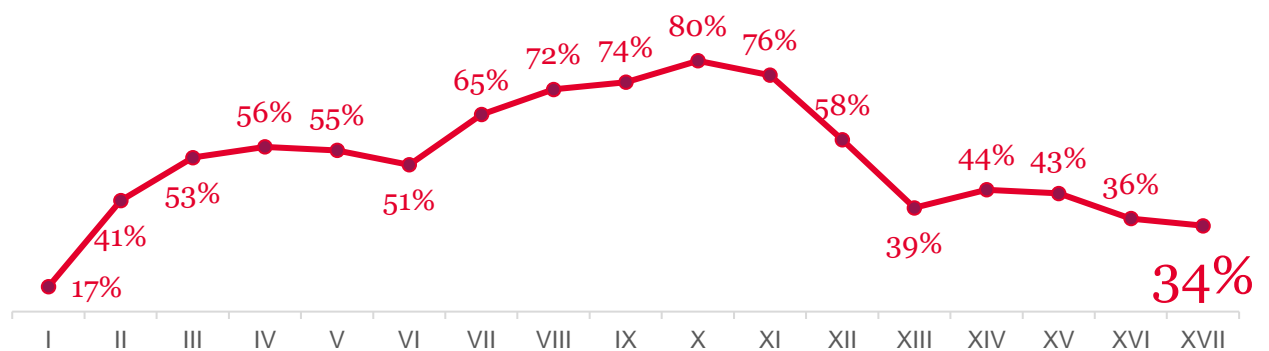


# Operaciones de compraventa

## Comportamiento de compradores

Evolución de los compradores en las diecisiete ediciones del Barómetro

*(Percepción de estabilidad o aumento)*

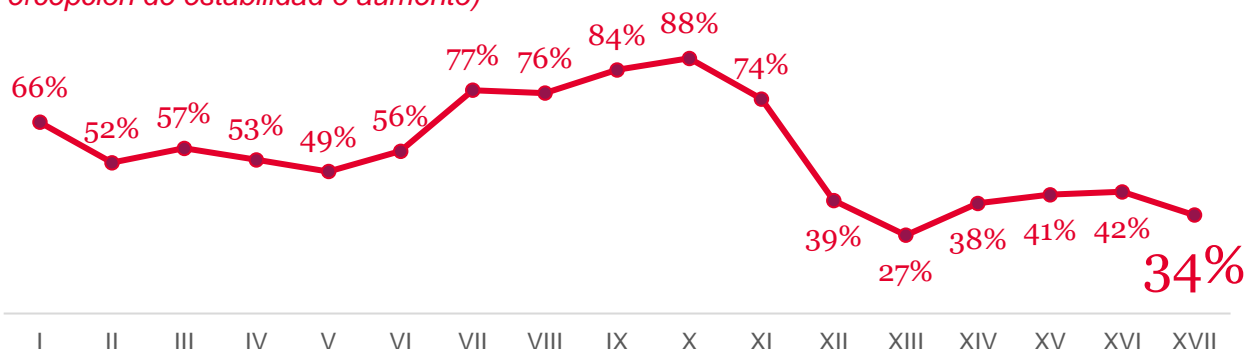


El 66% de los profesionales inmobiliarios creen que el volumen de compradores ha descendido en el tercer trimestre el año, mientras que el 34% opinan que se han mantenido estables o incluso han aumentado ligeramente.

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

En línea con lo reflejado en el tercer trimestre, seis de cada diez profesionales vaticinan un descenso en el volumen de compradores y únicamente tres de cada diez (34%) espera una evolución positiva en la captación de compradores, previsiones que empeoran ligeramente con respecto a la anterior edición de este barómetro.

*(Percepción de estabilidad o aumento)*



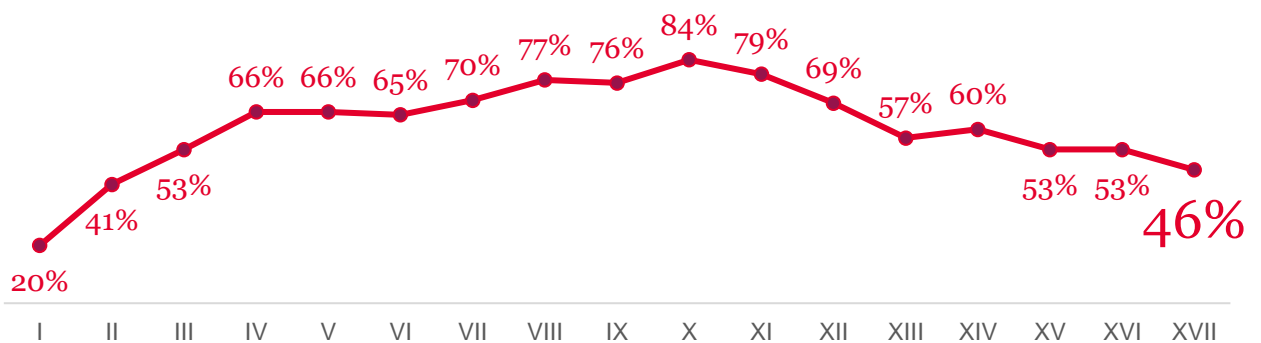
# Operaciones de compraventa

## Cierre de operaciones en las agencias

Evolución en el cierre de operaciones en el tercer trimestre de 2023

El XVII Barómetro Inmobiliario de UCI y SIRA mantiene las previsiones de tendencia a la baja que también reflejaron las cuatro anteriores ediciones, pues únicamente el 46% de los profesionales afirma haber tenido un aumento o estabilización de las operaciones en el tercer trimestre de 2023.

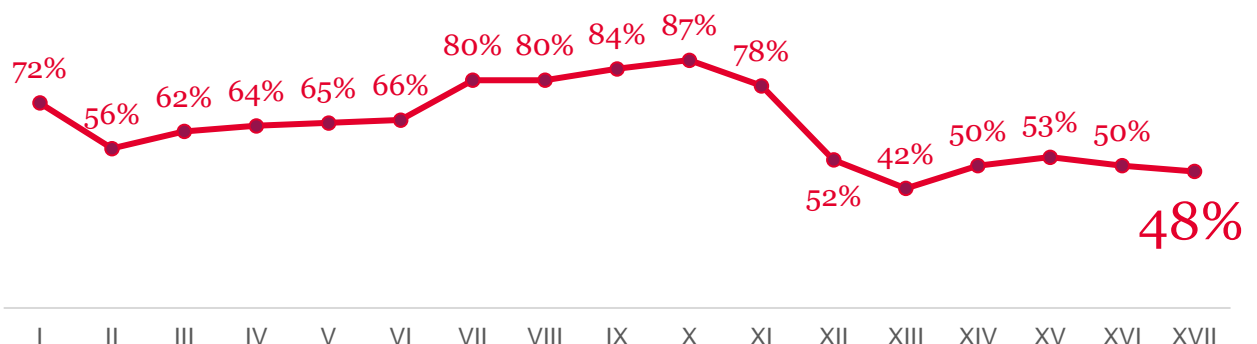
*(Percepción de estabilidad o aumento)*



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

La percepción de los profesionales respecto al cierre de las operaciones se mantiene equilibrada, con un 48% de los profesionales vaticinando estabilidad o aumento y un 52% esperando descensos.

*(Percepción de estabilidad o aumento)*



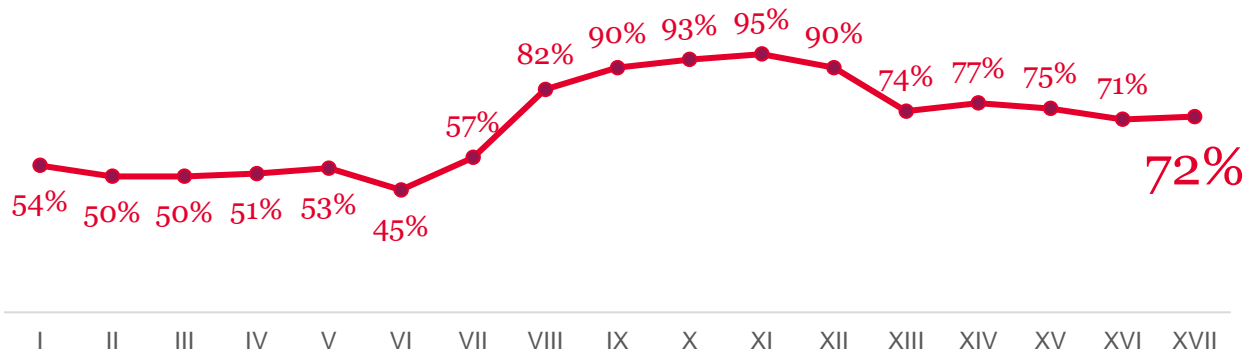
# Operaciones de compraventa

## ¿Cómo se han comportado los precios?

Evolución en el comportamiento de los precios en el tercer trimestre de 2023

En consonancia con las cuatro últimas ediciones, más de siete de cada diez profesionales (72%) asegura que los precios se han mantenido estables (48%) e incluso aumentado ligeramente durante el tercer trimestre de 2023 (24%).

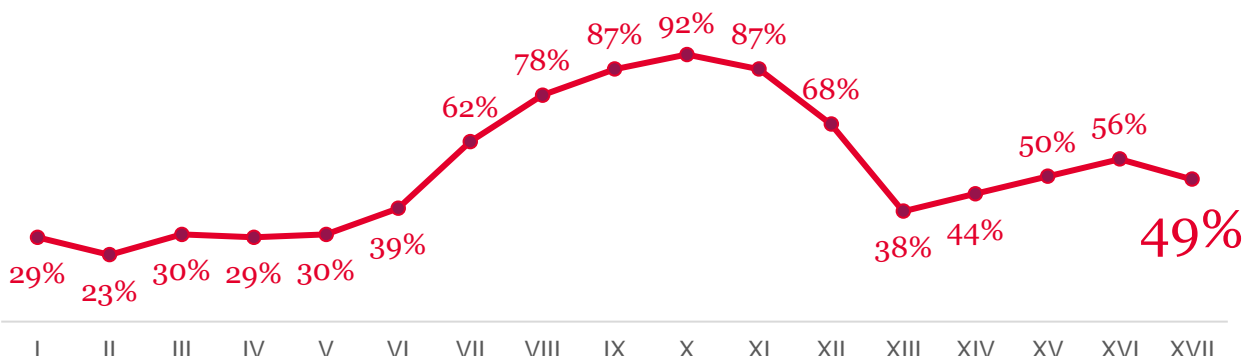
*(Percepción de estabilidad o aumento)*



## ¿Cómo se van a comportar los precios?

A diferencia de la edición pasada, en la que el 56% de los profesionales esperaba que los precios siguieran aumentando, esta XVII edición refleja previsiones divididas, con un 49% de los profesionales vaticinando estabilidad o ligeros aumentos y un 51% afirmando que los precios podrían disminuir entre un 5% y un 10% (40%) e incluso entre un 10% y un 15% (8%).

*(Percepción de estabilidad o aumento)*



# Empleo en las agencias inmobiliarias



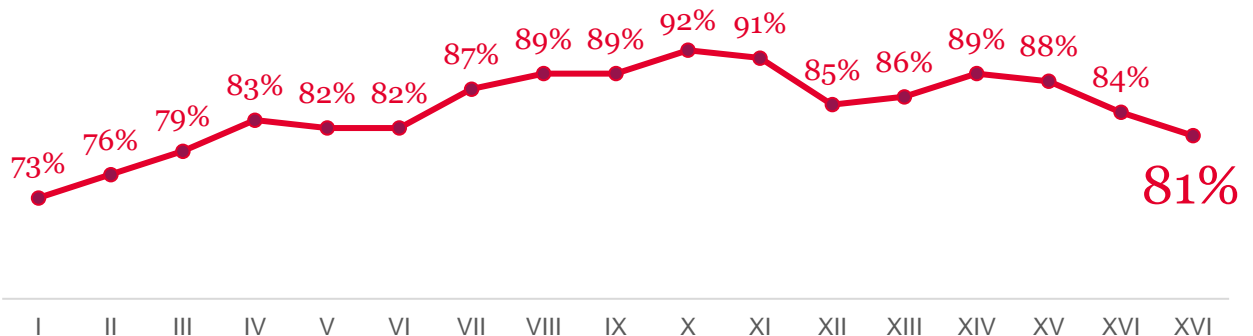
# Empleo en las agencias inmobiliarias

## Estabilidad en el empleo

Evolución en el empleo en las agencias durante el tercer trimestre de 2023

Las perspectivas de empleo dentro de las agencias también se mantienen positivas a pesar del descenso en las transacciones. Así se desprende de la XVII edición del Barómetro Inmobiliario, en la que el 81% de los profesionales asegura que el número de trabajadores en su agencia se ha mantenido estable o incluso ha crecido durante el tercer trimestre de 2023, un dato que, sin embargo, vuelve a caer con respecto a las cuatro anteriores ediciones.

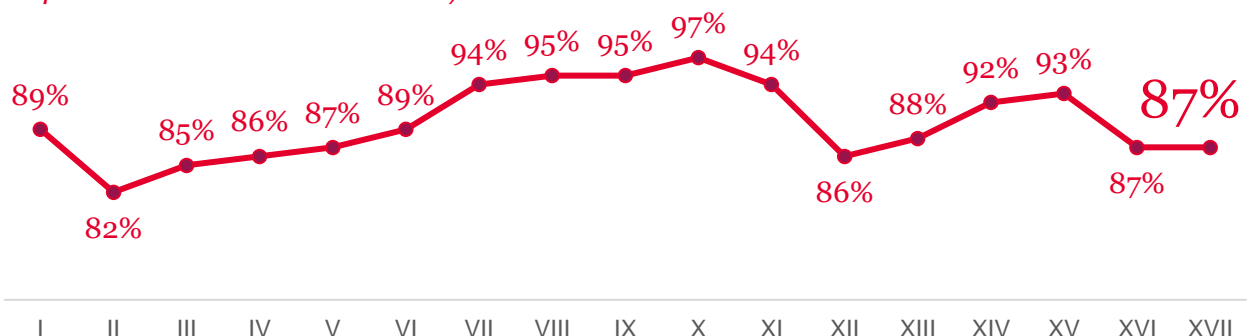
*(Percepción de estabilidad o aumento)*



## ¿Qué esperan en los próximos meses?

A pesar del leve descenso en las percepciones del tercer trimestre, los profesionales son optimistas con respecto a la evolución del empleo en sus agencias pues, al igual que en la pasada edición, un 87% opina que el número de trabajadores se mantendrá estable o aumentará de forma moderada en los próximos meses.

*(Percepción de estabilidad o aumento)*



# Grado de optimismo de los inmobiliarios

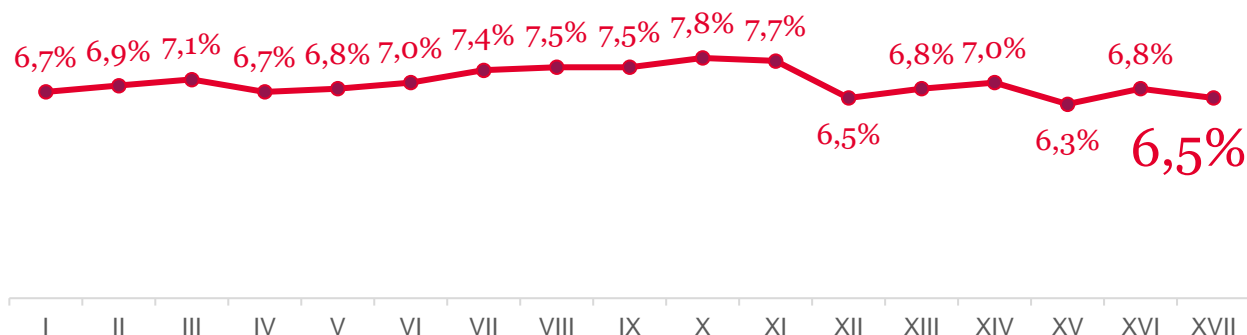


# Grado de optimismo

## Optimismo en las agencias inmobiliarias

¿Son optimistas los profesionales ante la evolución del sector?

A punto de cerrar un año de caídas en el volumen de transacciones, los profesionales parecen tener todas las expectativas puestas en los ligeros descensos que empieza a reflejar el Euribor, pues el optimismo de los profesionales se sitúa en el 6,5%/10, tres décimas por debajo de la anterior edición.





# Grado de optimismo

## Optimismo en las agencias inmobiliarias

¿Quiénes son los inmobiliarios más optimistas del país?

Por comunidades, manchegos (8/10), cántabros (7,3/10) y baleares (7,2/10) son los más optimistas, mientras que asturianos (5,6/10), vascos (5,7/10), madrileños, castellanoleonese y riojanos (6/10) son los menos optimistas sobre la futura evolución del sector.

Barómetro XVII	
Oleada	21-12-23
Nacional	6,5
Andalucía	6,5
Aragón	7,1
Asturias	5,6
Baleares	7,2
Canarias	6,5
Cantabria	7,3
Castilla y León	6,0
Castilla-la Mancha	8,0
Cataluña	6,7
Com. Valenciana	6,7
Extremadura	6,3
Galicia	6,6
Comunidad de Madrid	6,0
Murcia	7,0
Navarra	7,0
País Vasco	5,7
La Rioja	6,0

### Los + optimistas

**8/10**      **7,3/10**      **7,2/10**

Castilla-La Mancha      Cantabria      Baleares

### Los - optimistas

**5,6/10**      **5,7/10**      **6/10**

Asturias      País Vasco      Madrid, Castilla y León, La Rioja

# Cuota de mercado, media de visitas y financiación



# Cuota de mercado

## Cuota de mercado de los agentes inmobiliarios

### Participación de los profesionales en las compraventas de segunda mano

Tras el análisis realizado en la IX edición y ante las caídas generalizadas en el volumen de operaciones, la XVII edición del Barómetro Inmobiliario vuelve constatar que los profesionales inmobiliarios lideran en España las operaciones de compraventa de viviendas de segunda mano, con una cuota de mercado del 63%, un punto menos que en 2021.

Nº de transacciones a través de agencia inmobiliaria	
CCAA	
Nacional	63%
Andalucía	61%
Aragón	62%
Asturias	64%
Baleares	63%
Canarias	62%
Cantabria	66%
Castilla y León	60%
Castilla-la Mancha	73%
Cataluña	65%
Com. Valenciana	68%
Extremadura	49%
Galicia	76%
Comunidad de Madrid	60%
Murcia	73%
Navarra	57%
País Vasco	66%
La Rioja	55%

Analizando la presencia de los profesionales inmobiliarios por comunidades autónomas, Galicia (76%), Castilla-La Mancha y Murcia (73%) son las autonomías con mayor penetración de la intermediación inmobiliaria.

En el lado opuesto, se sitúan Extremadura (49%), La Rioja (55%) y Navarra (57%).

# Visitas a las viviendas

## Media de visitas a las viviendas

¿Cuántas visitas se realizan a una vivienda antes de cerrar una compra o alquiler?

Esta edición del Barómetro aborda, por primera vez, las visitas que se realizan en una vivienda antes de cerrar una transacción de compra o alquiler. Así, el análisis pone de manifiesto que, en España, de media, una vivienda recibe 11 visitas antes de encontrar un comprador y solo 4 antes de alquilarse.

Baleares destaca en este análisis como la comunidad cuyas viviendas reciben más visitas antes de encontrar un comprador, con 17 de media. Le siguen Cataluña con una media de 14 visitas por inmueble, y la Comunidad de Madrid, la Comunidad Valenciana y Castilla La Mancha con una media de 12 visitas en las propiedades en venta.

En el otro lado de la balanza se encuentran la Región de Murcia, Navarra y País Vasco como las Comunidades Autónomas con menor media de visitas en sus viviendas en venta, concretamente

6 en todas ellas.

Este barómetro también analiza la media de visitas que reciben los inmuebles en alquiler y refleja de forma clara la tensión en este mercado. Concretamente, las viviendas reciben una media de cuatro visitas antes de alquilarse, siendo Castilla y León la comunidad que recibe más interesados, con 8 de media y situando a las comunidades más tensionadas con una media de 5 visitas, en el caso de Cataluña y la Comunidad de Madrid, 4 visitas en Andalucía y únicamente 3 en el caso de la Comunidad Valenciana.

# Participación en la financiación de las operaciones

## El papel de los profesionales en la financiación

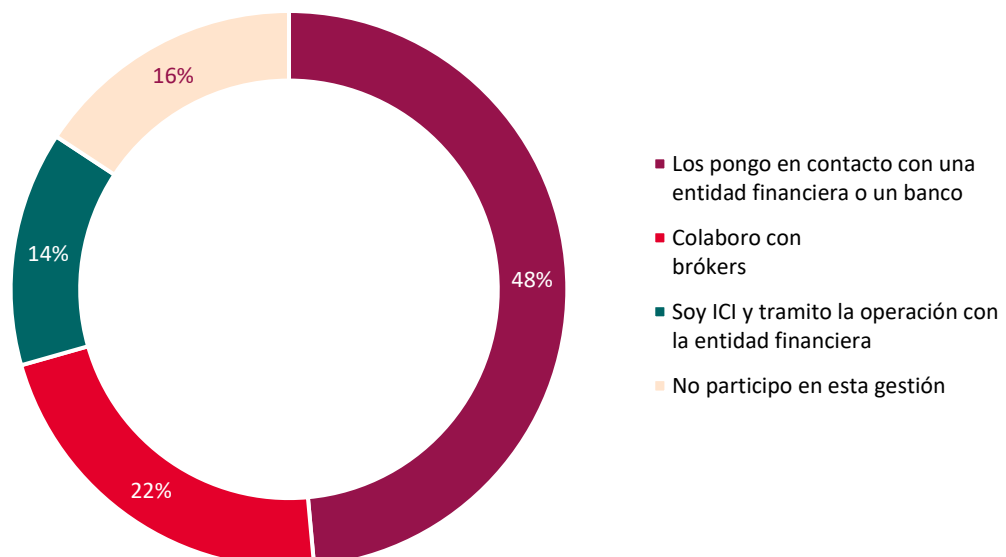
¿Cómo ayudan los profesionales para conseguir financiación?

La XVII edición del Barómetro Inmobiliario de UCI y SIRA también analiza la necesidad de financiación de los clientes que se acercan hasta las agencias inmobiliarias de nuestro país. En este sentido, los profesionales encuestados aseguran que la mayoría de los españoles (6 de cada 10) necesitan financiación ajena para el cierre de las compraventas.

A nivel regional, Baleares es la comunidad donde menos se demanda financiación, pues solo 4 de cada 10 clientes la demanda según las agencias. En el extremo opuesto se sitúa Galicia, donde, cerca de 9 de cada 10 compradores precisa de financiación.

Abordando el papel de las agencias en la financiación de las viviendas. Según esta edición del barómetro, el 48% de los agentes inmobiliarios limitan su misión a poner en contacto a sus compradores con diferentes entidades financieras, mientras que un 22% colabora con brókers especialistas o incluso son Intermediarios de Crédito (ICI) y tramitan las operaciones financieras (14%).

Cerca del 16% de las agencias afirma no participar en la gestión financiera de las operaciones.



# Epílogo



## El epílogo: bajadas de tipos en el horizonte

Las proyecciones sobre el comportamiento de los tipos de interés en 2024 reflejan una actitud cautelosa por parte de la mayoría de los expertos.

A pesar de que el Banco Central Europeo (BCE) ha mantenido los tipos sin cambios en la última reunión del año, se vislumbra un posible recorte en 2024 debido a la marcada caída de la inflación.

A diferencia de la Reserva Federal de Estados Unidos (Fed), el BCE no ha indicado una reducción inminente de las tasas, aunque el mercado persiste en que esto ocurra más pronto que tarde. De hecho, el Euribor ha derribado la barrera del 4% que mantenía hasta hace apenas un mes y ha comenzado a descender ligeramente, sugiriendo una leve recuperación del mercado en 2024.

Con la vista puesta en el mercado estadounidense, la proyección de una disminución de las tasas de interés hipotecarias, del 7,5% al 5,5% en 2024 y hasta un 5% en 2025, anticipa un impulso significativo para el mercado inmobiliario. Este ajuste en los tipos apunta a un aumento del 20% en el volumen de transacciones para 2025, sugiriendo la posibilidad de que Estados Unidos recupere los niveles de transacciones de 2022 en dos años, y llegando a alcanzar 5,3 millones de operaciones. ¿Sucederá lo mismo en nuestro mercado? ¿Será el descenso de los tipos viento a favor para nuestro mercado inmobiliario?

**José Manuel Fernández**

Subdirector General de UCI



# Conclusiones

XIV Barómetro Inmobiliario





# Principales conclusiones

## El 63% de las compraventas de viviendas de segunda mano se hace a través de una agencia inmobiliaria

La cuota de mercado de las agencias inmobiliarias se sitúa en el 63% en esta edición, un punto menos que la registrada en el IX barómetro.

Galicia (76%), Castilla-La Mancha y Murcia (73%) son las autonomías con mayor penetración de la intermediación inmobiliaria. En el lado opuesto, se sitúan Extremadura (49%), La Rioja (55%) y Navarra (57%).

## 11 visitas antes de encontrar comprador y sólo 4 para alquilarse

Según los profesionales inmobiliarios consultados, las viviendas españolas reciben una media de 11 visitas antes de encontrar un comprador.

En el caso de los alquileres, las comunidades más tensionadas son las que, de media, menos visitas reciben a sus viviendas, con 5 Cataluña y la Comunidad de Madrid, 4 en Andalucía y únicamente 3 en la Comunidad Valenciana.

## 6 de cada 10 compradores necesitan financiación

Más de seis de cada diez agencias inmobiliarias afirman que sus clientes precisan financiación ajena para el cierre de las compraventas.

## El 85% de los profesionales inmobiliarios intervienen en la financiación de las viviendas

Aunque un 48% de los agentes inmobiliarios limita su papel a poner en contacto a sus compradores con diferentes entidades financieras, un 22% colabora con brókers especialistas o incluso es ICI y tramitan las operaciones financieras (14%).

# Principales conclusiones

## División de expectativas

El 48% de los inmobiliarios cree que en los próximos meses los cierres de operaciones se mantendrán estables o incrementarán, aunque el 52% espera descensos.

## Los vendedores aumentan, pero los compradores no se recuperan

Casi el 60% de los profesionales cree que el volumen de vendedores será estable o aumentará en los próximos meses. Sin embargo, sólo uno de cada tres profesionales espera un aumento de compradores.

## El optimismo de los profesionales cae ligeramente

El grado de optimismo de los profesionales inmobiliarios sobre el futuro del sector a corto-medio plazo se sitúa en un 6,5/10, cayendo tres décimas respecto a la pasada edición.

## Manchegos, cántabros y baleares, los más optimistas

Los más optimistas son los agentes de Castilla-La Mancha (8/10), Cantabria (7,3/10) y Baleares (7,2/10). En el lado opuesto se encuentran los agentes de Asturias (5,6/10), País Vasco (5,7/10), Madrid, Castilla y León y La Rioja (6/10).

## Resistencia de los precios

El 49% de los profesionales afirma que los precios seguirán resistiéndose a bajar en los próximos meses. Sin embargo, 4 de cada 10 profesionales creen que los precios podrían disminuir de forma moderada (5-10%).

## Empleo estable en el sector

El 87% de los profesionales cree que el número de trabajadores en su agencia se mantendrá estable o crecerá en los próximos meses.

# 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 2022 y tendencia del sector en los próximos meses.

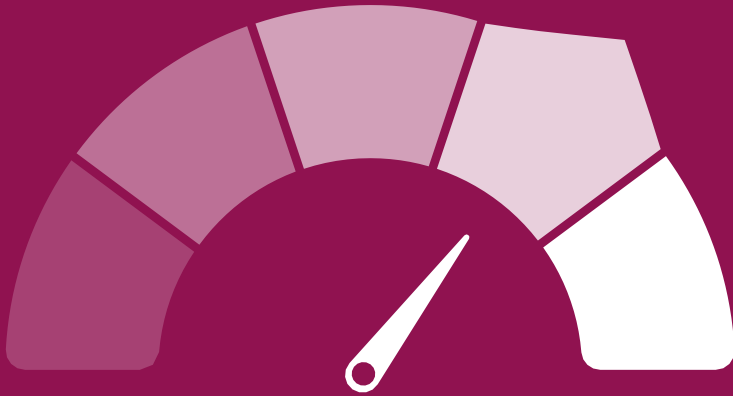
### Universo

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

Panelistas 17ª Edición:

## 18.900 profesionales inmobiliarios

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



# Barómetro inmobiliario

Sentimiento de Mercado de los  
Profesionales Inmobiliarios

XVII edición - diciembre 2023