

# Barómetro del Agente Inmobiliario 2020

advancing

# Índice

02 Presentación

03 Evolución del negocio 2020

04 Previsiones

05 Mercado Compra-venta

06 Mercado Alquiler

07 Retos del sector

08 Principales dificultades del alquiler

09 Digitalización inmobiliaria

10 Servicios adicionales

11 Conclusiones

# Presentación

Dejamos atrás el 2020, el año más atípico que se recuerda desde hace mucho tiempo, y es un buen momento para hacer balance. Como no podía ser de otra forma, el sector inmobiliario no se ha mantenido ajeno a la irrupción del Covid-19, y así lo demuestra el Barómetro del Agente Inmobiliario elaborado por Advancing. Las siguientes páginas ofrecen una radiografía detallada de cómo la pandemia y las restricciones asociadas a la misma han afectado al negocio de las agencias inmobiliarias y sus procesos de trabajo. También se analiza la evolución de los mercados de arrendamiento y de compra-venta de inmuebles y su dispar comportamiento durante los últimos 12 meses.

Para elaborar este informe hemos contado con la colaboración de nuestra red de Partners oficiales. Actualmente esta red está formada por más de 750 agencias inmobiliarias repartidas por toda España sin las cuáles no hubiera sido posible realizar este barómetro y a las cuáles agradecemos encarecidamente su participación.

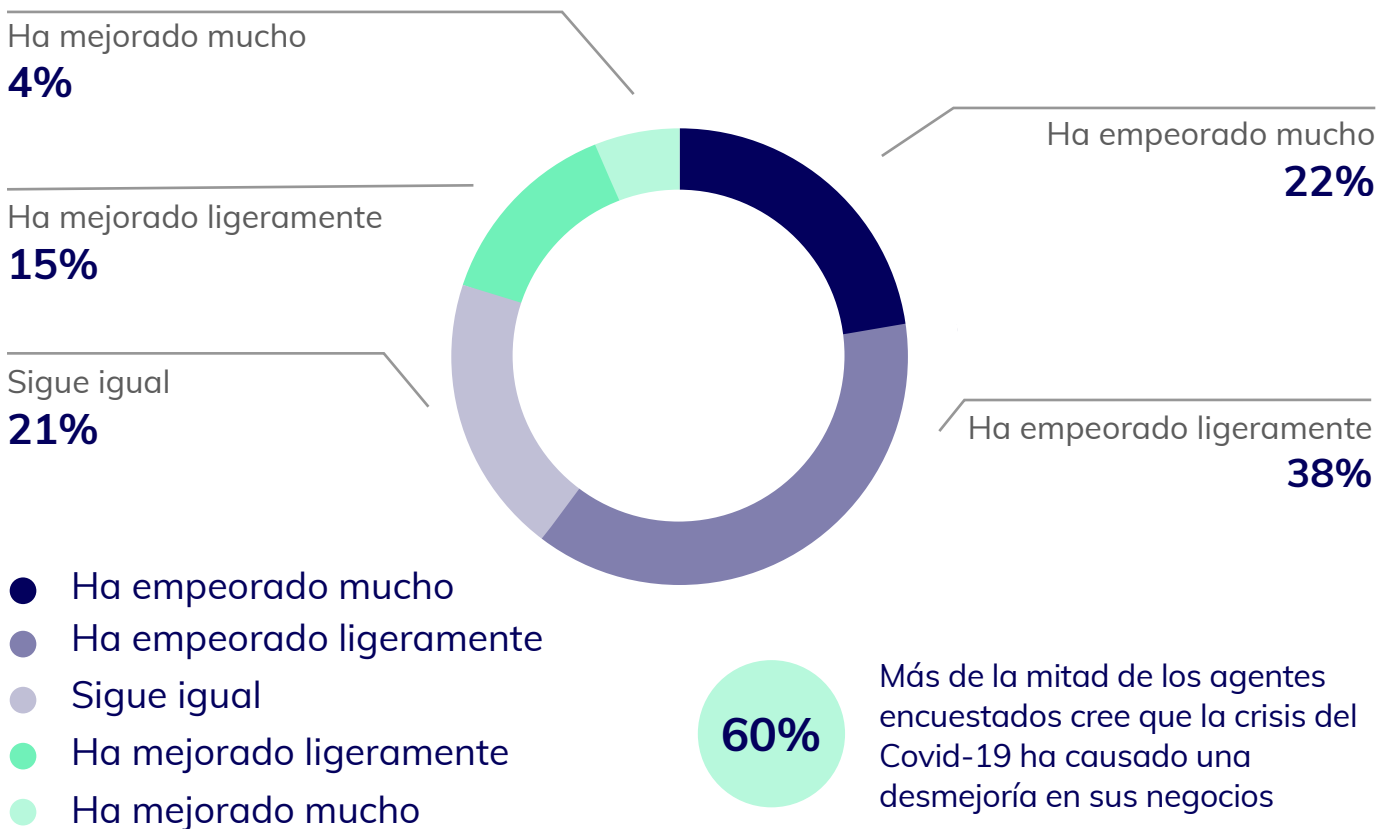


Leonardo Guasco  
Director Comercial de Advancing

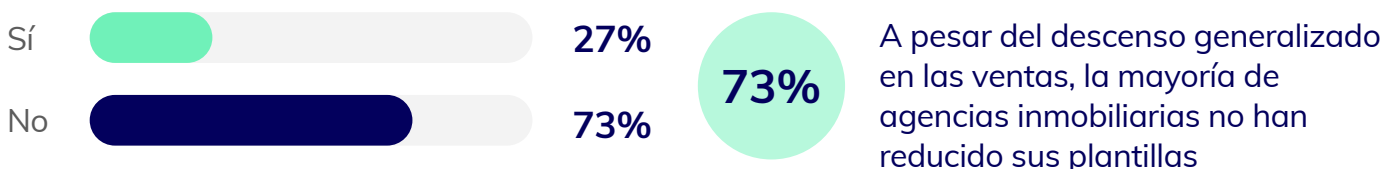
# Evolución del negocio 2020

Los meses de confinamiento y el deterioro generalizado de la economía han sido los dos lastres de la intermediación inmobiliaria este año.

## ¿Cómo ha evolucionado la actividad de tu negocio en comparación con antes de la crisis del Covid-19?



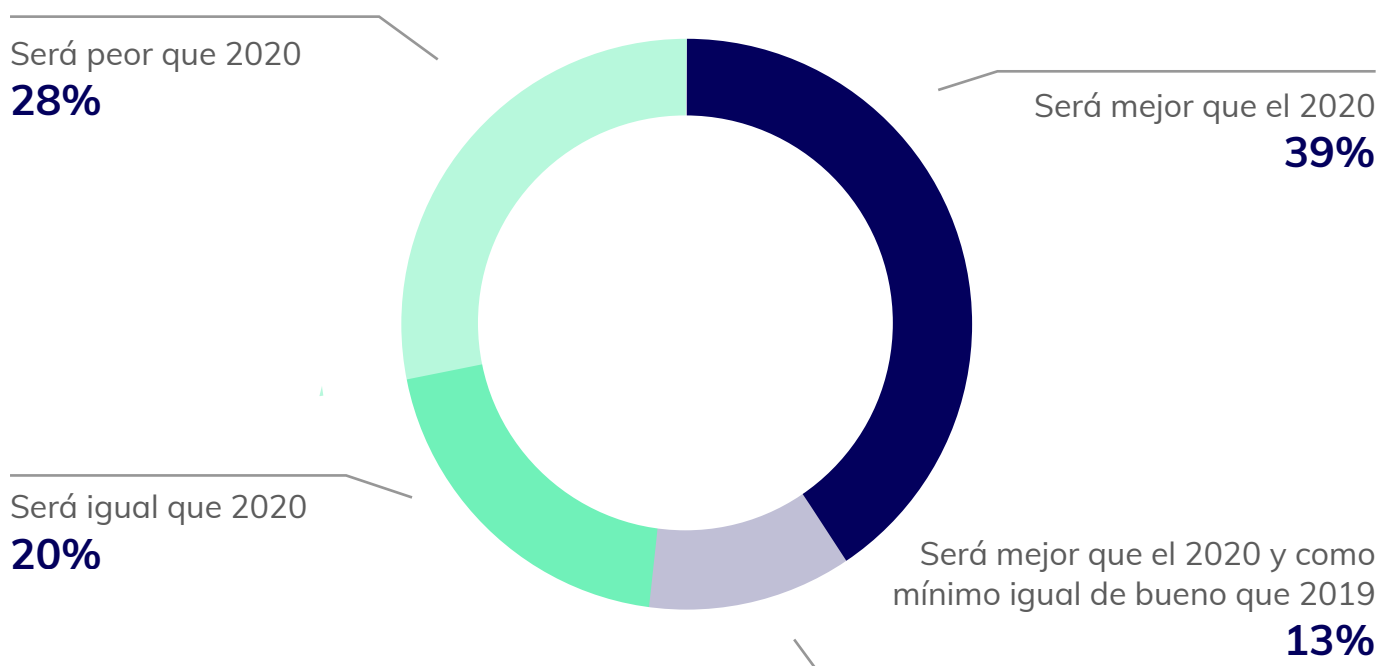
## ¿Tu agencia inmobiliaria ha reducido la plantilla a raíz de la crisis del Covid-19?



# Previsiones 2021

La mayoría de agencias inmobiliarias no confían en que se produzca un efecto rebote en 2021 que permita recuperar todo el negocio perdido durante 2020. De hecho, tan solo un 13% cree que recuperará la facturación registrada en 2019.

## ¿Cuáles son las perspectivas de tu negocio para el año 2021?



- Será mejor que el 2020
- Será mejor que el 2020 y como mínimo igual de bueno que 2019
- Será igual que 2020
- Será peor que 2020

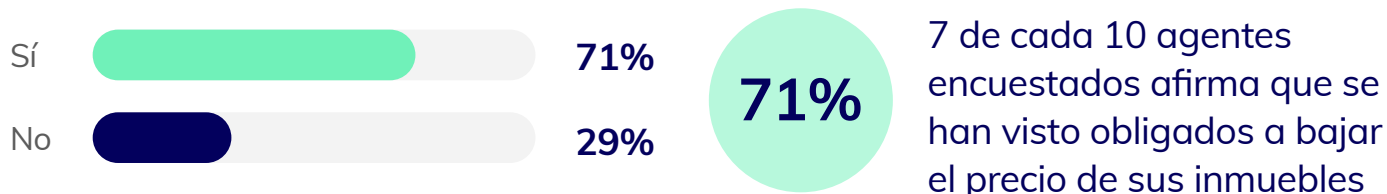
52%

Más de la mitad de los agentes son optimistas y piensan que el año 2021 será mejor que el 2020.

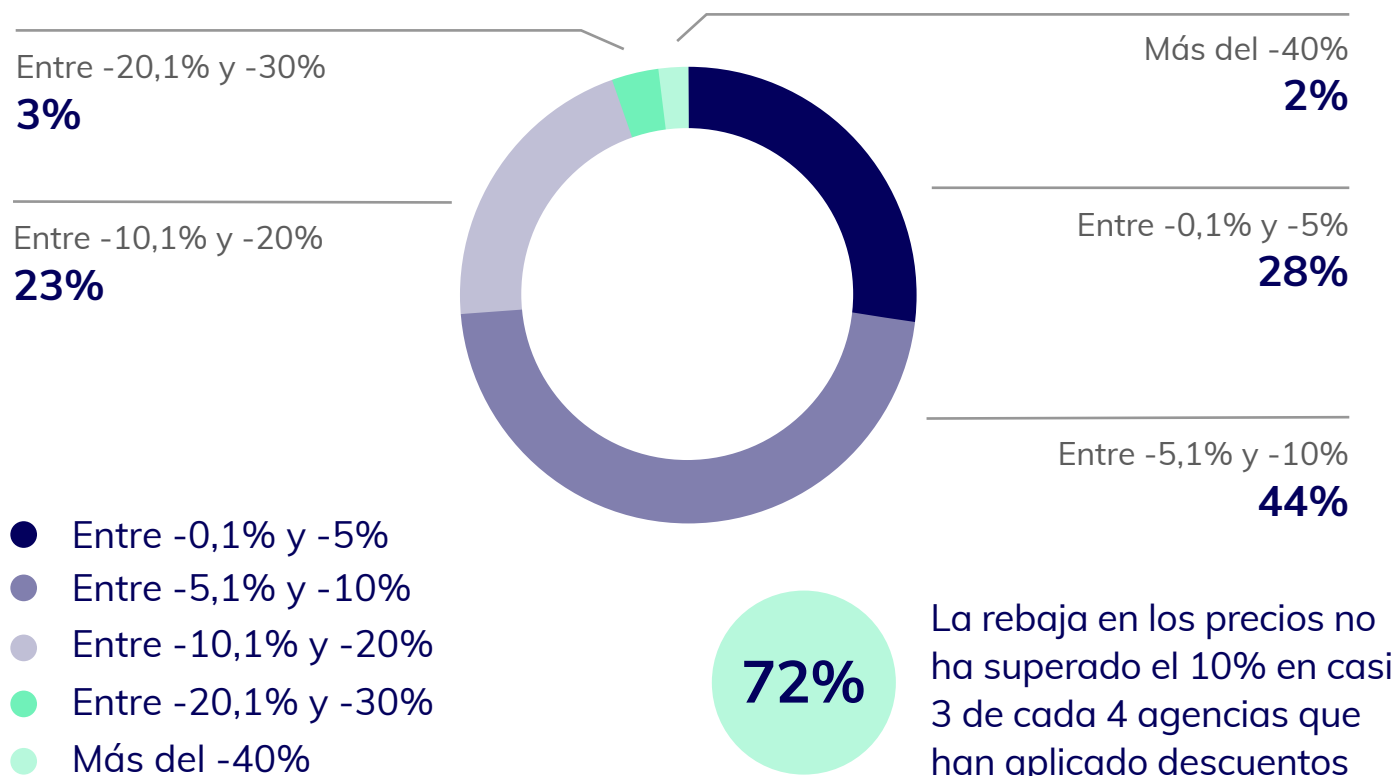
# Mercado Compra-venta

El mercado de compra-venta ha sido el más castigado. La mayoría de los encuestados aplicaron rebajas de entre un 5,1% y un 10%.

**¿Habéis revisado a la baja los precios de los inmuebles de vuestra agencia debido a la crisis?**



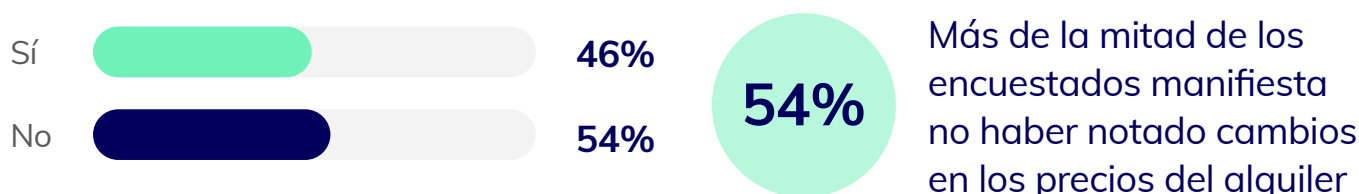
**¿Cuánto habéis rebajado el precio de los inmuebles?**



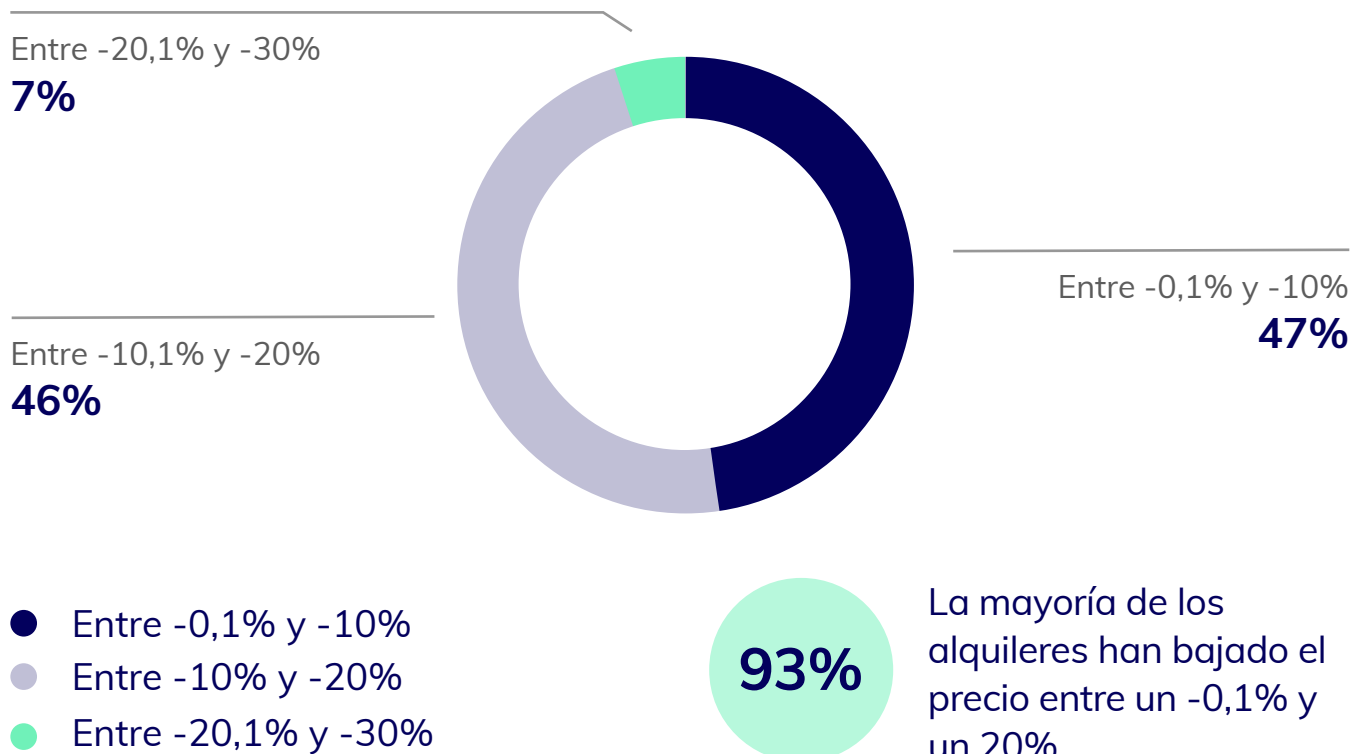
# Mercado Alquiler

A diferencia del mercado de compra-venta, en el caso de los inmuebles de alquiler no se ha producido una rebaja generalizada en los precios.

## ¿Habéis percibido una bajada en los precios de los alquileres?



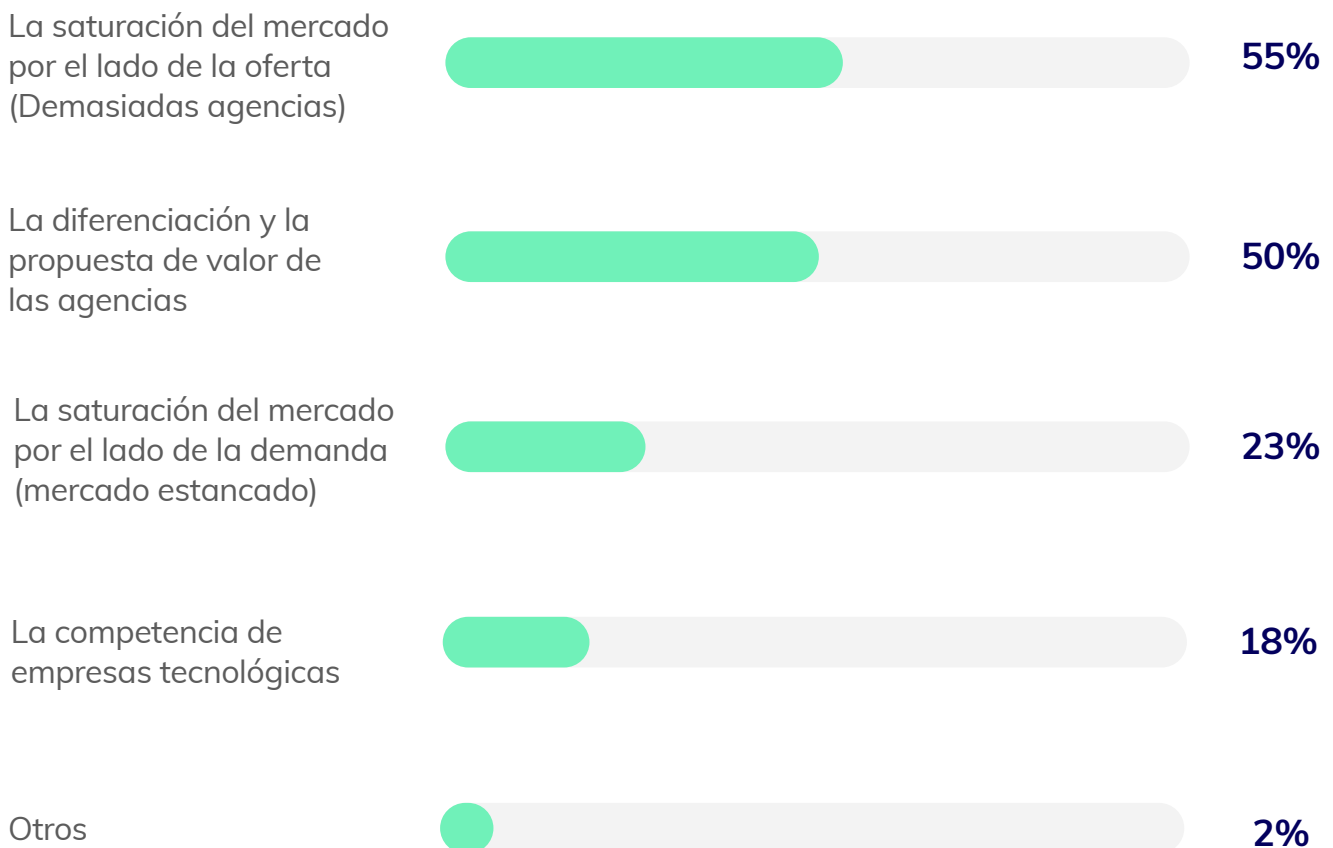
## ¿Cuánto han bajado los precios de los alquileres?



# Retos del sector

Más allá del Covid-19, las agencias inmobiliarias identifican diversos retos para su sector vinculados con la saturación del mercado y la irrupción de algunas empresas tecnológicas (proptech).

## ¿Cuáles consideras que son los principales retos del sector?





# Principales dificultades alquiler

Según la encuesta, la poca solvencia de los inquilinos y los elevados precios del alquiler son la principal dificultad a la hora de alquilar un inmueble.

## ¿Cuáles consideras que son las mayores dificultades para alquilar?

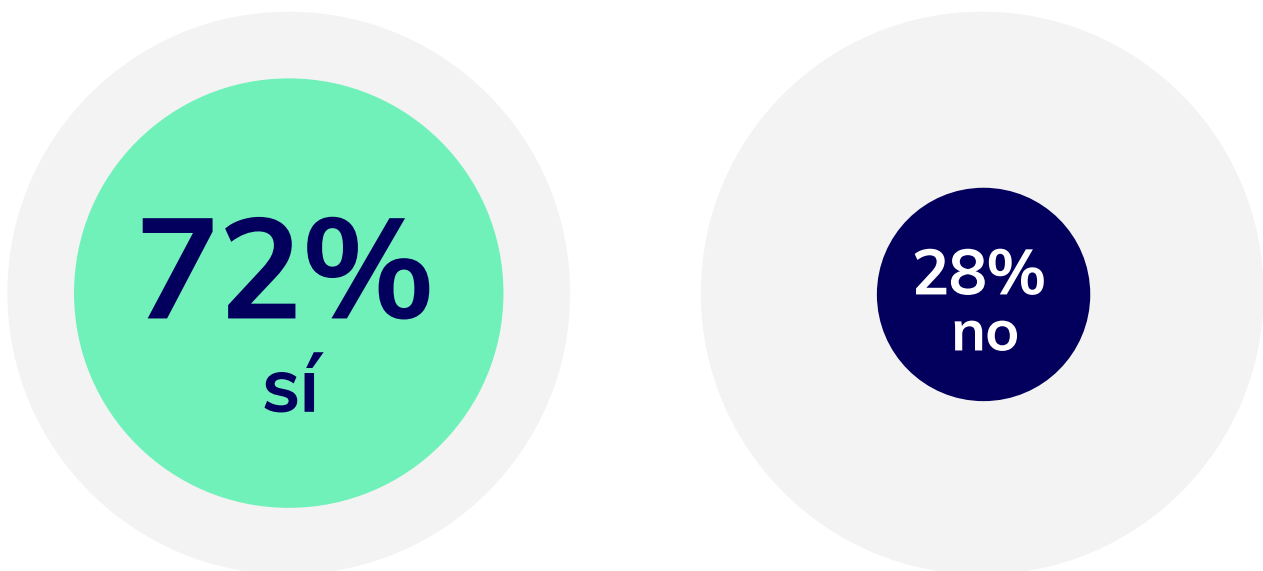


# Digitalización inmobiliaria

La aceleración en la transformación digital es la mejor noticia de 2020 para las inmobiliarias.

Las restricciones a la movilidad impuestas por la pandemia han sido un catalizador para la digitalización de las agencias.

**¿La pandemia del Covid-19 ha servido para acelerar la digitalización de tu agencia inmobiliaria?**



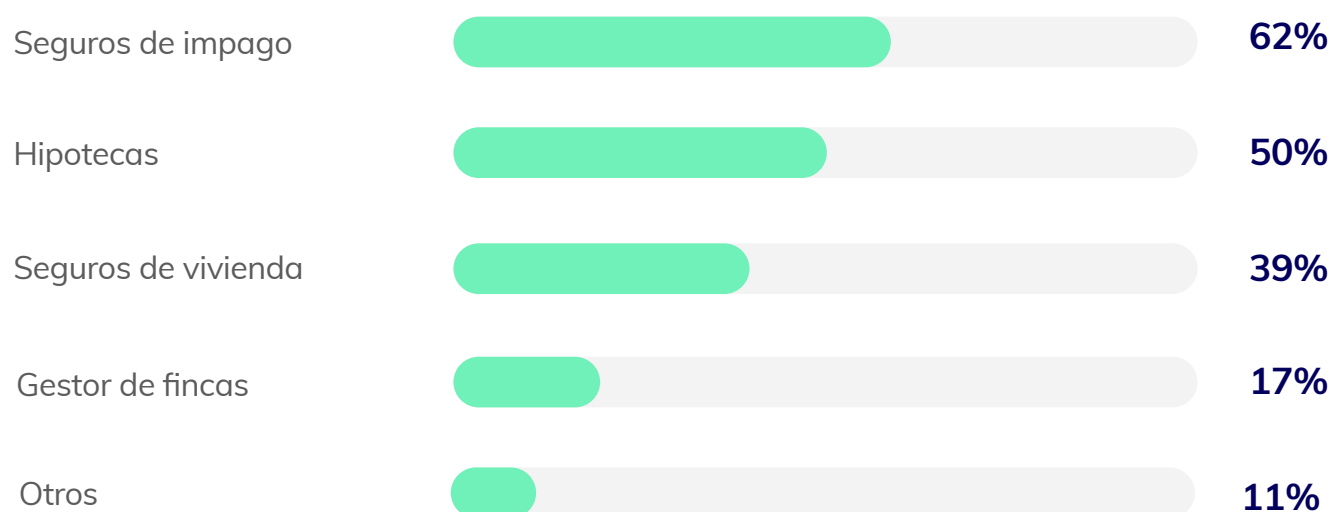
**DATO**

Algunas de las tendencias tecnológicas de este año han sido los recorridos virtuales, la implementación de CRMs y la firma digital de documentos

# Servicios adicionales

En un contexto de descenso de las ventas generalizado por culpa de la pandemia, las agencias inmobiliarias han buscado fuentes de ingresos alternativas más allá de la intermediación inmobiliaria.

## ¿Qué servicios adicionales ofreces a tus clientes?



## ¿Crees que vuestros clientes podrían beneficiarse de un adelanto de la renta (cobrar 1 año completo garantizado en vez de cobrarlo mes a mes)?



# Conclusiones

La pandemia del Covid-19 ha pasado factura a los agentes inmobiliarios y la mayoría han visto cómo su negocio se ha resentido por culpa de la pandemia. De cara a 2021 las previsiones son algo más positivas, pero casi la mitad de las agencias inmobiliarias no confían en que será un ejercicio mejor que 2020. Lo cierto es que habrá que despejar muchas incógnitas antes de poder hacer un pronóstico preciso de lo que deparará el 2021 al sector inmobiliario.

La nota positiva que nos deja 2020 es la aceleración en la digitalización de las inmobiliarias. Casi 3 de cada 4 agencias aseguran que han adoptado nuevas herramientas digitales a raíz de la pandemia. Algunas de las tendencias tecnológicas de este año han sido los recorridos virtuales que fueron especialmente importantes para mantener una cierta actividad durante los meses de confinamiento total-, la implementación de CRMs y la firma digital de documentos.



Rafel Saurí  
CEO de Advancing