

AUGE DEL ASESORAMIENTO EXPERTO EN EL MERCADO

La gran actividad inmobiliaria provoca que el 62% de los españoles prevea contratar ayuda de un profesional inmobiliario para vender o alquilar una vivienda este año, según Fotocasa

- Casi la mitad (44%) de los que contratan los servicios de agencias inmobiliarias aseguran que acelera el proceso de venta o alquiler
- Otros motivos para buscar ayuda de un experto son seleccionar al mejor comprador o inquilino, fijar precios realistas, ahorrar tiempo, y contar con asesoramiento legal
- Los grupos de edad más jóvenes (menores de 24 años) y más senior (mayores de 55 años) son los más propensos a contratar un profesional en su interacción con el mercado
- Los vendedores tienen mayor tendencia (65%) a contar con un experto inmobiliario en comparación con los arrendadores (58%)

Madrid, 13 de marzo de 2025

La profesionalización del mercado inmobiliario en España sigue avanzando y cada vez son más los propietarios de vivienda que quieren contar con un asesoramiento experto a la hora de poner un inmueble en venta o en alquiler, especialmente ante la gran actividad inmobiliaria que se está viviendo en el sector, sobre todo a nivel de transacciones de compraventa. Y es que según un análisis de [Fotocasa](#), el 62% de los españoles ha contado o se plantea contar con la ayuda de un agente profesional para vender o alquilar una vivienda de su propiedad. **Concretamente, el 43% de los propietarios ya ha contratado este tipo de asesoramiento en su interacción en el mercado, mientras que un 19% aún no lo ha hecho, pero se plantea hacerlo en el futuro.**

El principal motivo para solicitar la asistencia de un experto es la voluntad de acelerar el proceso de venta o alquiler de un inmueble, algo que comparten el 44% de los encuestados. A continuación, existen otras razones, como poder contar con ayuda para fijar precios realistas y objetivos (un elemento defendido por el 33% del total), o bien para elegir de forma más selectiva a los potenciales compradores o inquilino (32%), contar con asesoramiento legal en el proceso (31%), tener una orientación global durante la venta o el alquiler (28%), ahorrar tiempo (28%), o sacar el máximo beneficio posible (27%).

“En un mercado inmobiliario tan activo como el actual, la figura del agente inmobiliario marca la diferencia. Vender o alquilar una vivienda no es solo una cuestión de encontrar comprador o inquilino, sino de fijar el precio adecuado, gestionar la documentación, negociar condiciones y asegurarse de que todo se haga de forma segura y eficiente. Muchas personas, sin ayuda profesional, pueden perder tiempo, cometer errores o incluso tomar decisiones que les perjudiquen económicamente. Un buen agente que conoce el mercado, ofrece la tranquilidad de que todo se hará de la mejor manera posible. Además, en un sector donde la oferta y la demanda cambian constantemente, su asesoramiento es clave para aprovechar las oportunidades que van surgiendo”, explica **María Matos, directora de Estudios y portavoz de [Fotocasa](#).**

Los más jóvenes y los más seniors son quienes confían más en la ayuda de un profesional inmobiliario

Si se analiza la influencia de la edad en el comportamiento de este grupo de propietarios que recurren o prevén recurrir a un agente profesional a la hora de participar en el mercado inmobiliario, se observa que son los más jóvenes los más propensos a ello. Así, **un 77% de las personas entre 18 y 24 años que quieren alquilar o vender un inmueble han contratado o tienen pensado contratar asesoramiento experto a nivel inmobiliario.** En segundo lugar, el grupo más senior (las personas entre 55 y 75 años) también quiere contar con ayuda de un profesional inmobiliario: un 63% cuenta o prevé contar con ella. Seguidamente, los grupos de edad intermedia también son proclives a buscar asesoramiento: un 62% de los encuestados entre 25 y 34 años, un 60% de las personas entre 35 y 44 años, y un 55% de los propietarios entre 45 y 54 años.

Por otro lado, los vendedores tienen más tendencia a contar con un profesional inmobiliario en comparación con los arrendadores. Esto es debido a que en el proceso de compra surgen más dudas, hay mucho papeleo y el experto inmobiliario ayuda y gestiona todas las dudas que puedan surgir en el proceso. En concreto, el 65% de los propietarios de vivienda de compra han contratado o se plantean contratar un profesional del sector, mientras que este porcentaje es del 58% en el caso de los arrendadores.

Sobre las motivaciones, éstas también son distintas entre estos dos segmentos del mercado: la mayoría (55%) de vendedores recurre a ayuda experta para acelerar el proceso o para fijar precios realistas (35%), mientras que la selección de los inquilinos (39%) o la obtención de garantías contra el impago de las rentas (36%) son las razones más importantes entre los que quieren alquilar una vivienda de su propiedad.

Sobre Fotocasa

Portal inmobiliario que cuenta con inmuebles de segunda mano, promociones de obra nueva y viviendas de alquiler. Cada mes genera un tráfico de 34 millones de visitas (75% a través de dispositivos móviles). Mensualmente elabora el [índice inmobiliario Fotocasa](#), un informe de referencia sobre la evolución del precio medio de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler.

Toda nuestra información la puedes encontrar en nuestra [Sala de Prensa](#).

[Más información sobre Fotocasa.](#)

Sobre Adevinta

Adevinta es un grupo de empresas líder en marketplaces digitales y una de las principales empresas del sector tecnológico del país, con más de 18 millones de usuarios únicos al mes en sus plataformas de los sectores inmobiliario ([Fotocasa](#) y [habitaclia](#)), empleo ([InfoJobs](#)), motor ([coches.net](#) y [motos.net](#)) y compraventa de artículos de segunda mano ([Milanuncios](#)).

Los negocios de Adevinta han evolucionado del papel al online a lo largo de más de 40 años de trayectoria en España, convirtiéndose en referentes de Internet. Con sede en Barcelona, la compañía cuenta con una plantilla de más de 1.000 personas comprometidas con fomentar un cambio positivo en el mundo a través de tecnología innovadora, otorgando una nueva oportunidad a quienes la están buscando y dando a las cosas una segunda vida.

Adevinta tiene presencia mundial en 10 países. El conjunto de sus plataformas locales recibe un promedio de 2.500 millones de visitas cada mes.

Más información en adevinta.es

Departamento Comunicación Fotocasa

Anaïs López

comunicacion@fotocasa.es

620 66 29 26

