

PROFESIONALIZACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO

Fotocasa Pro Academy celebra su 10º aniversario tras contar con más de 179.000 asistentes del sector inmobiliario

- La propuesta formativa de Fotocasa supera los 179.000 asistentes en una década y consolida el formato online como principal motor de crecimiento
- Un millar de eventos en los últimos años reflejan la expansión de su oferta formativa, que ya supera las 200 sesiones anuales
- La Inteligencia Artificial, el análisis de datos y la digitalización lideran la nueva demanda formativa del sector
- Madrid y Barcelona se consolidan como los principales epicentros de formación presencial

Madrid, 13 de mayo de 2026

[Fotocasa Pro Academy](#) celebra su décimo aniversario consolidándose como una de las principales propuestas de formación del sector inmobiliario en España, tras haber contado con más de 179.000 asistentes desde su creación en 2016. **En esta década, la iniciativa ha experimentado una profunda transformación, tanto en volumen como en enfoque, adaptándose a la evolución del mercado y a las nuevas necesidades de los agentes inmobiliarios.** En total, la plataforma ha impartido más de un millar de eventos formativos presenciales y online, y ha contado con la participación de decenas de formadores, entre expertos recurrentes y colaboradores invitados, abordando temáticas clave como captación, marketing, fotografía, derecho inmobiliario o tecnología.

“[Fotocasa Pro Academy](#) nació hace una década con la misión clara de ser el faro de conocimiento para un sector que estaba en plena transformación. En aquel momento, detectamos que el agente inmobiliario necesitaba dejar de ser un mero intermediario para convertirse en un asesor experto. El balance de aquella iniciativa es extraordinario y hemos visto una evolución fascinante: empezamos enseñando fotografía y redacción de anuncios, y hoy impartimos formaciones en

neuro-marketing, captación en exclusiva y derecho inmobiliario avanzado. Nuestra mayor contribución ha sido dotar al agente de un kit de supervivencia integral en el mercado inmobiliario”, **explica Marcela González, directora de Marketing B2B de [Fotocasa](#)**.

Un amplio elenco de formadores especializados

En estos diez años, Fotocasa Pro Academy ha contado con un equipo de cerca de 70 formadores, estructurado entre perfiles recurrentes y expertos invitados, cubriendo todas las áreas clave del negocio inmobiliario. Entre los formadores principales destacan perfiles como **Ismael Kardoudi, Alberto Padilla y María Matos**, junto a referentes como **Hugo Ballón, Iván Gomariz** con formaciones de redes sociales y marketing inmobiliario, **Pepe Piñar** en el ámbito jurídico, **Rebeca Pascual** en marketing y experiencia de cliente, **Pau Garcia-Milà** en formaciones de Inteligencia Artificial o **Gonzalo Bernardos** que imparte masterclass de macroeconomía.

A este núcleo se suma una amplia red de expertos y colaboradores especializados en áreas como la digitalización, datos, estrategia comercial o legalidad, así como alianzas con empresas y organizaciones del sector, entre las que se encuentran agencias inmobiliarias, compañías de financiación o firmas de branding.

El salto al online impulsa un crecimiento exponencial

Uno de los principales puntos de inflexión en la trayectoria de Fotocasa Pro Academy se produce a partir de 2020, con la incorporación del formato online. Este cambio ha permitido multiplicar el alcance de la formación y democratizar el acceso a contenidos especializados. **Actualmente, el formato digital concentra la gran mayoría de la asistencia**. Por ejemplo, en 2025, el 85% de los casi 38.000 asistentes participaron en webinars y formatos online.

“La digitalización no solo ha cambiado lo que enseñamos, sino cómo lo enseñamos. Hemos pasado de un modelo puramente presencial a un ecosistema híbrido y bajo demanda. Gracias a la tecnología, un agente en un pueblo apartado tiene acceso en tiempo real a las mismas estrategias de vanguardia que una gran consultora en Madrid”, añade la **directora de Marketing B2B de [Fotocasa](#)**.

De la captación a la IA: evolución de la demanda formativa

Este impulso también se refleja en el volumen de actividad. En los últimos años, se han celebrado casi un millar de eventos formativos, con un crecimiento progresivo que ha llevado a duplicar el número de sesiones anuales en los últimos años, superando las 200 en ejercicios como 2024 y 2025. A lo largo de estos diez años, la demanda formativa ha evolucionado en paralelo a la transformación del sector. **Históricamente, las áreas más solicitadas han sido el derecho inmobiliario y la fiscalidad, así como la gestión comercial y la captación de clientes, con sesiones que han llegado a reunir entre 400 y 700 asistentes.**

En este sentido, destacan temáticas como la fiscalidad inmobiliaria, los contratos de arras o la gestión de objeciones en procesos de captación, que han mantenido un alto interés sostenido en el tiempo. **Sin embargo, en los últimos años se ha producido un cambio significativo hacia nuevas áreas vinculadas a la innovación.** La Inteligencia Artificial se ha consolidado como la temática de mayor crecimiento, con formaciones centradas en automatización de procesos, generación de contenidos o mejora de la productividad. A ello se suman el análisis de datos (Big Data), la digitalización mediante herramientas CRM y nuevas estrategias de marketing digital orientadas a redes sociales y posicionamiento online.

Implantación territorial y éxito del formato presencial

Aunque el entorno digital concentra la mayor parte de la actividad, la formación presencial sigue desempeñando un papel clave en la estrategia de Fotocasa Pro Academy, especialmente en grandes núcleos urbanos. **Madrid y Barcelona lideran el ranking de ciudades con mayor número de eventos, con más de 69 y 46 visitas respectivamente.** Les siguen Málaga y Marbella, Valencia, Sevilla y el eje Alicante-Jávea, consolidando una fuerte presencia en los principales mercados inmobiliarios del país. En términos de asistencia, Barcelona destaca como la plaza más potente, con eventos que han reunido hasta 500 profesionales, seguida de Madrid, Valencia y otras ciudades como Sevilla, Alicante o Málaga, donde la convocatoria presencial mantiene altos niveles de participación.

Fotocasa Pro Academy Day: la fiesta de la formación inmobiliaria

Durante en esta década de trayectoria, la Fotocasa Pro Academy ha puesto en marcha los [Fotocasa Pro Academy Day](#), el gran hito presencial de las formaciones y que se ha convertido también en un encuentro de referencia para el sector. Estas jornadas de inmersión total, que recorren anualmente cuatro grandes ciudades de España, reúnen a un panel de ponentes de primer nivel para abordar, durante todo un día, las tendencias y retos más urgentes del mercado inmobiliario. Con su carácter itinerante, los Fotocasa Pro Academy Day no solo han permitido descentralizar el conocimiento de alta calidad, sino que han fortalecido el tejido profesional local, fomentando el networking y la excelencia en cada rincón del país.

Un pilar estratégico para el sector inmobiliario

Tras una década de trayectoria, **Fotocasa Pro Academy se ha posicionado claramente como un actor clave en la profesionalización del sector, facilitando el acceso a formación especializada y contribuyendo a elevar los estándares de calidad.**

“El impacto ha sido disruptivo. Hemos logrado democratizar el acceso a la formación de alto nivel. El profesional que pasa por el Academy no solo vende inmuebles, sino que gestiona expectativas, entiende la psicología del cliente y domina la normativa legal. Fotocasa Academy Pro es el corazón de nuestro compromiso con el sector. No nos entendemos sólo como un portal de anuncios, somos un partner estratégico”, **destaca Marcela González.**

Mirando al futuro: especialización, sostenibilidad e IA

De cara a los próximos años, Fotocasa Pro Academy continuará evolucionando con el objetivo de liderar la formación inmobiliaria en España, poniendo el foco en tres grandes ejes: la Inteligencia Artificial aplicada, la sostenibilidad y la especialización.

“Miramos a los próximos años con la ambición de seguir liderando la vanguardia formativa. Nos gustaría que cualquier profesional que aspire a ser referente en España sienta que su formación debe llevar el sello de Fotocasa Academy Pro”, concluye la **directora de Marketing B2B de [Fotocasa](#)**.

[Sobre Fotocasa](#)

Fotocasa es uno de los principales portales inmobiliarios de España, con una amplia oferta de viviendas de segunda mano, promociones de obra nueva y alquileres que pertenece a **Fotocasa Group**.

Mensualmente, elabora el [Índice inmobiliario Fotocasa](#), un informe de referencia que analiza la evolución del precio medio de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler. Desde 2017, desarrolla además estudios sociológicos bajo el sello [Fotocasa Research](#), con el objetivo de aportar conocimiento y análisis en profundidad sobre las tendencias del mercado y el comportamiento de los ciudadanos en relación con la vivienda.

Toda la información y los últimos comunicados están disponibles en su [Sala de Prensa](#)

[Sobre Fotocasa Group](#)

Fotocasa Group es un referente del sector inmobiliario en España, **con más de 25 años de experiencia** liderando la transformación del real estate a través de la innovación, los datos y la tecnología.

Bajo su marca paraguas, Fotocasa Group impulsa y da visibilidad a un ecosistema de marcas líderes —[Fotocasa](#), [habitaclia](#), [Fotocasa Pro](#), [Datavenues](#), [Witei](#) e [Inmoweb](#)— que ofrecen soluciones integrales tanto **para particulares como para profesionales del sector**.

Fotocasa, la marca insignia del grupo, conecta cada día a **millones de personas con su próximo hogar**, ofreciendo la mayor oferta de viviendas de segunda mano, obra nueva, alquiler y compraventa, junto con análisis y contenidos que la consolidan como un auténtico **referente del mercado inmobiliario**.

Fotocasa Group forma parte de Scout24, el grupo tecnológico alemán líder en Europa que opera **ImmoScout24**.

Scout24 es una de las empresas tecnológicas líderes en Alemania. Con el marketplace [ImmoScout24](#), especializado en el sector residencial y comercial, conectamos con éxito a propietarios, agentes inmobiliarios, inquilinos y compradores desde hace más de 25 años.

Con aproximadamente 19 millones de usuarios al mes en su web o aplicación, **ImmoScout24 es el líder del mercado en listados y búsqueda inmobiliaria digital.** Para digitalizar el proceso de las transacciones inmobiliarias, ImmoScout24 desarrolla continuamente nuevos productos y construye un ecosistema conectado y rico en datos para el alquiler, la compra y el sector inmobiliario comercial en Alemania y Austria. Scout24 es una sociedad anónima que cotiza en bolsa (ISIN: DE000A12DM80, Ticker: G24) y miembro del DAX, así como del DAX 50 ESG y el DAX 50 ESG+.

Departamento Comunicación Fotocasa

Anaïs García

comunicacion@fotocasa.es

620 66 29 26