

PROFESIONALIZACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO

El asesoramiento inmobiliario en auge: el 62% de los españoles se plantea pedir ayuda a un profesional para vender o alquilar una vivienda

- El 30% de los españoles activos en el mercado inmobiliario recurren a asesoría profesional, mientras que otro 32% se plantea hacerlo
- Un 60% de vendedores y un 42% de arrendadores utiliza estos servicios. En la demanda estos porcentajes son del 26% en la compra y el 16% en el alquiler
- El segmento de edad de los mayores de 55 años es el que más recurre a profesionales, en un 40% de los casos
- Cataluña es el territorio donde los particulares más recurren a la ayuda profesional

Madrid, 20 de mayo de 2026

Seis de cada diez españoles (un 62%, en concreto) que participan en el mercado de la vivienda recurren o se plantean hacerlo a servicios de asesoría profesional para vender o alquilar una vivienda, según los últimos datos de [Fotocasa Research](#), que engloba las distintas acciones del sector, ya sea de compraventa, puesta en alquiler o demanda de arrendamiento. Esta cifra demuestra que existe una tendencia creciente a recurrir a servicios especializados.

Ese porcentaje del 62% se desglosa en **un 30% que afirma que sí ha recurrido a ayuda profesional a la hora de afrontar su participación en el mercado de la vivienda y otro 32% se plantea buscar o ya está buscando ayuda de un profesional inmobiliario**. Finalmente, los que no contemplan recurrir a este servicio constituyen el 38%.

"El hecho de que el 62% de los españoles busque o se plantee buscar ayuda profesional es un síntoma claro de la creciente complejidad del mercado inmobiliario. En un entorno donde la burocracia, los cambios normativos y la incertidumbre de precios están a la orden del día, el ciudadano ya no solo busca un intermediario, sino un asesor estratégico. Especialmente en el lado de la oferta, donde el 60% de los vendedores ya delega en profesionales, vemos que la seguridad jurídica y la capacidad de filtro que aporta un experto son valores indispensables para cerrar operaciones con éxito y tranquilidad", **comenta María Matos, directora de Estudios de [Fotocasa](#).**

Una gran diferencia entre los ofertantes y los demandantes

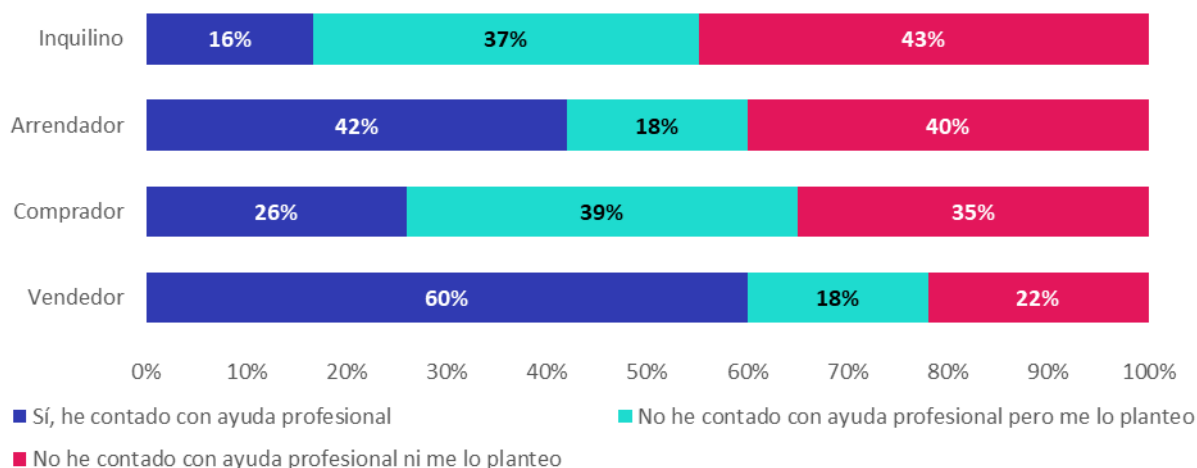
Si efectuamos el análisis por el tipo de acciones que se han realizado en el mercado se observa que son **los vendedores de vivienda los que en mayor medida recurren a este tipo de servicios o tienen intención de hacerlo**. Así, el 60% ha acudido a profesionales, mientras que el 18% se lo plantea. Únicamente el 22% de los vendedores descarta esta asesoría.

Les siguen **los arrendadores, es decir, quienes deciden poner en alquiler una vivienda de su propiedad**, los cuales se apoyan en la asesoría profesional en el 42% de los casos, con un 18% que también se lo plantean.

El siguiente grupo que más contempla esta ayuda es el integrado por **los compradores, que se sirven de servicios profesionales en el 26% de los casos, con otro 39% pendientes de dar el paso** de ser aconsejados por expertos en la materia.

Por último, **los inquilinos solo recurren a esta asesoría en el 16% de los casos**, si bien existe otro 37% que se propone hacerlo.

AYUDA PROFESIONAL EN LA COMPRAVENTA O ALQUILER POR GRUPOS



Si nos quedamos únicamente con el dato desagregado, **resulta significativa la diferencia entre ofertantes y demandantes** a la hora de recurrir a servicios profesionales: lo hacen el 60% de los vendedores y el 42% de los arrendadores; mientras que entre los compradores ese porcentaje es del 26% y entre los demandantes de alquiler se queda solo en el 16%

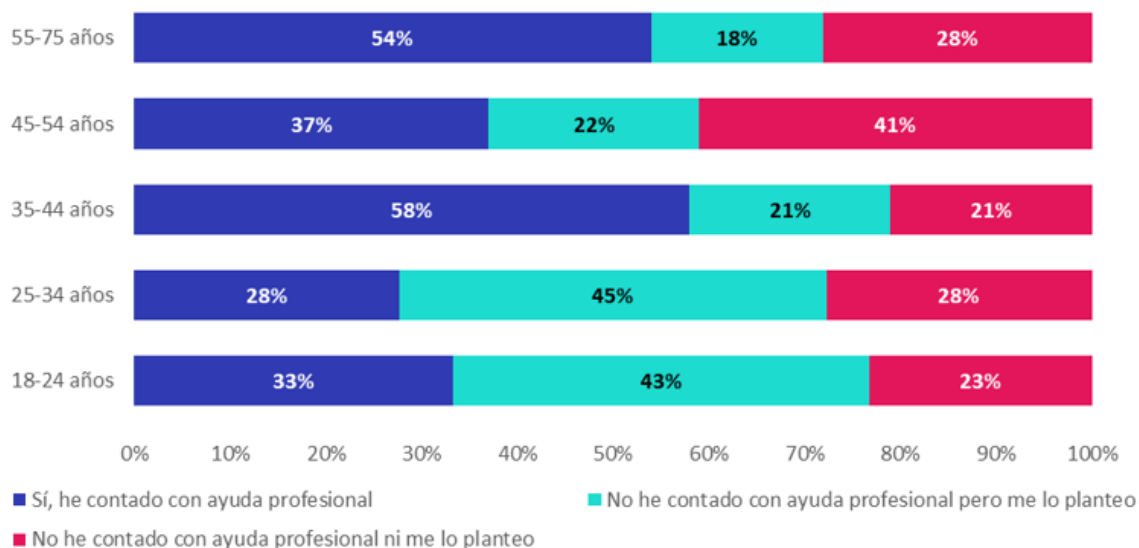
Los mayores de 55 años son los que más recurren a ayuda profesional

Por segmentos de edad, vemos cómo **los mayores de 55 años son los que cuentan en mayor medida con ayuda profesional (40%, más otro 21% que se lo plantean).**

Tras ellos, los particulares que suman entre 45 y 54 años recurren a asesoría en el 32 % de los casos, más otro 31 % que se lo plantea.

En el otro polo, son los más jóvenes los que en menor medida acuden a estos servicios, tan solo en un 19 % de los casos, aunque los que sí se proponen servirse de profesionales ascienden hasta el 49 %, el porcentaje más alto de todos los segmentos de edad.

AYUDA PROFESIONAL EN COMPRAVENTA O ALQUILER POR SEGMENTOS DE EDAD

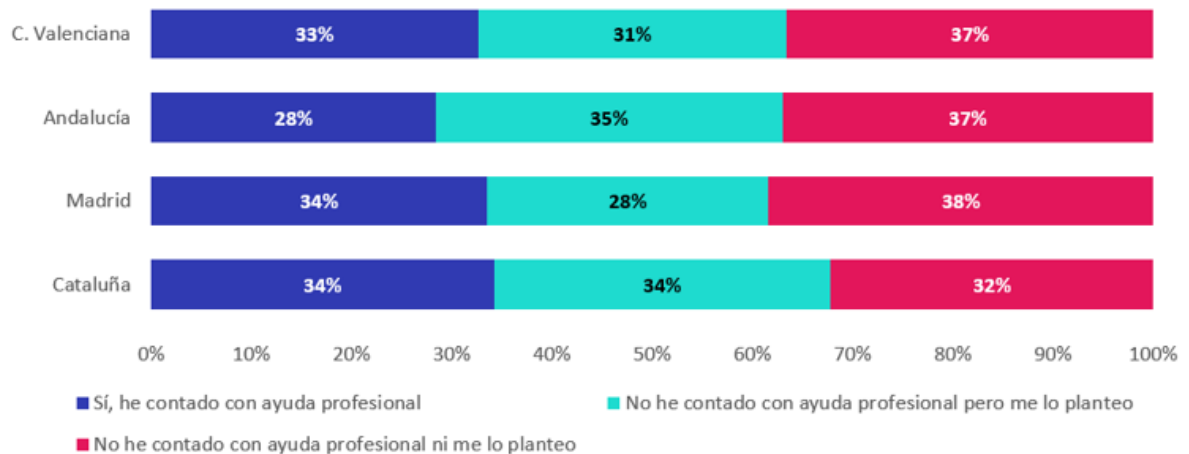


Por territorios también se observa una normalización creciente de la práctica de acudir a asesoría profesional relacionada con el mercado inmobiliario. En este sentido, **Cataluña es la comunidad más proclive a esta tendencia, con un 34% de particulares activos en el mercado que recurren a estos servicios y otro 34% que se plantean hacerlo.**

Le sigue la **Comunidad de Madrid, también con un 34% de clientes de estos despachos, aunque con un porcentaje menor de potenciales usuarios que Cataluña (un 28%)**. Madrid también destaca en cuanto a que es la comunidad donde más alto es el porcentaje de los que ni han usado estos servicios ni se plantean hacerlo, con un 38%.

Más atrás, pero muy cerca de los dos primeros territorios, se sitúa **la Comunidad Valenciana, con un 33% y un 31%, respectivamente**. Cierra la clasificación de estas cuatro áreas **Andalucía, con un 28% y un 35% respectivamente**.

AYUDA PROFESIONAL EN COMPRAVENTA O ALQUILER POR CCAA



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**.

[Sobre Scout24](#)

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