

Estudio de evolución y tendencias del sector de gestión y mediación inmobiliaria

Expediente: 2022/3120012647/491

Abril 2025



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



Contenidos

1. Introducción y objetivos del estudio	3
1.1. Introducción y objetivos del estudio	3
1.2. Metodología y fuentes de información	4
2. Delimitación y caracterización sectorial	5
2.1. Gestión y mediación inmobiliaria: introducción al sector, objeto y funciones principales	5
2.2. Relación de actividades económicas del sector	6
3. Dimensionamiento del sector y su evolución	7
3.1. Estructura empresarial del sector	7
Evolución y antigüedad del tejido empresarial del sector	10
3.2. Caracterización económica del sector	13
<i>Evolución de la facturación y rentabilidad en el sector</i>	14
<i>Contribución del sector a la economía española</i>	17
3.3. Caracterización del empleo del sector	20
<i>Panorámica del mercado de trabajo del sector</i>	20
<i>Perfil de las personas ocupadas en el sector</i>	23
<i>Calidad y estabilidad del empleo en el sector</i>	27
<i>Relación de las ocupaciones del sector</i>	29
4. Análisis de tendencias socioeconómicas del sector	34
4.1. Factores del cambio y tendencias que afectan la competitividad del sector	34
4.1.1. Megatendencias globales y su impacto en el sector	35
4.1.2. Tendencias sectoriales y su impacto en la competitividad del sector	48
4.2. Identificación de las ocupaciones más afectadas por las tendencias detectadas y su impacto sobre ellas	56
4.3. Previsión de evolución del sector en los próximos años con relación a los procesos productivos y el empleo	60
5. Conclusiones: diagnóstico de la situación actual del sector ante los retos y tendencias	62
6. Referencias	68

1. Introducción y objetivos del estudio

1.1. Introducción y objetivos del estudio

El sector de la gestión y mediación inmobiliaria es un pilar clave de la economía española, ya que desempeña un papel fundamental en la creación de empleo y la generación de riqueza. Abarca una amplia variedad de actividades, desde la intermediación en compraventas y alquileres de inmuebles, hasta la gestión de propiedades y servicios relacionados. Su estrecha relación con sectores como la construcción, las finanzas y los servicios legales, le otorgan una importancia estratégica dentro de la economía nacional.

El mercado inmobiliario en España se caracteriza por su heterogeneidad, con una mezcla de grandes corporaciones y pequeñas empresas que operan en un espacio cada vez más competitivo. Actualmente, el sector enfrenta varios retos, como la adaptación a las nuevas tecnologías para optimizar la gestión de inmuebles, la necesidad de incorporar prácticas sostenibles en los desarrollos inmobiliarios y la necesaria adaptación a los cambios sociales actuales. Además, la especialización en nichos de mercado, la dificultad en el acceso a la vivienda y creciente influencia normativa son factores que también impactan en los procesos productivos y en el empleo dentro de la gestión y mediación inmobiliaria. La capacidad de las empresas inmobiliarias para innovar, gestionar eficientemente sus recursos y diferenciarse en un mercado saturado se ha vuelto esencial para mantener su competitividad.

Así pues, este informe tiene como **objetivo** ofrecer una visión comprensiva del sector inmobiliario, analizando tanto sus desafíos como las tendencias emergentes que están dando forma a su evolución. Además de proporcionar una instantánea de su situación actual, se exploran las proyecciones de futuro, con el fin de identificar las oportunidades y amenazas que los profesionales del sector deben tener en cuenta para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento de sus negocios en los próximos años.

En línea con esta finalidad, el estudio se estructura en torno a **cuatro grandes líneas de trabajo**:

- Definición, delimitación y caracterización del sector.
- Dimensionamiento y análisis de la situación actual del sector y su evolución reciente, tanto en términos de su estructura empresarial como de su caracterización económica y del empleo.
- Análisis de las principales tendencias y factores del cambio, y su impacto en el sector.
- Diagnóstico de la situación actual del sector frente a los retos y tendencias identificadas.

1.2. Metodología y fuentes de información

El presente estudio se ha desarrollado mediante una metodología que combina análisis cuantitativos y cualitativos, a partir de información procedente tanto de fuentes secundarias como primarias.

- **Recopilación y análisis de información secundaria.**

- Se ha recopilado y analizado información cuantitativa y estadística de múltiples fuentes de información (véase apartado de referencias), entre ellas el Instituto Nacional de Estadística (INE) - Estadística Estructural de Empresa (EEE) o la Encuesta de Población Activa (EPA), entre otras - ; la Tesorería General de la Seguridad Social - información desagregada sobre la afiliación de trabajadores - o el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) - información sobre mercado de trabajo relativa a contratación -; DIRCE (Directorio Central de Empresas); SABI – Informa.
- Se han recopilado y analizado estudios e informes sectoriales, artículos, convenios colectivos de referencia en el ámbito estatal (99014585012004), normativa y otras publicaciones relevantes (véase apartado de referencias).

- **Realización y análisis de información primaria.**

Con la intención de recoger de primera mano la visión y las perspectivas de expertos sectoriales, se ha llevado a cabo **entrevistas semiestructuradas** con personas con conocimiento y experiencia del sector, tanto desde el ámbito de la Comisión Paritaria Sectorial (CPS) como de otros expertos¹.

Figura 1. Principales análisis y metodología del estudio



Fuente: Análisis PwC

¹ Con todo, esto no significa que los participantes en las entrevistas, de deliberada composición plural, tengan que identificarse con la literalidad del documento final.

2. Delimitación y caracterización sectorial

El objetivo de esta sección es ofrecer una aproximación y una delimitación lo más precisa posible del sector de gestión y mediación inmobiliaria basada en las actividades económicas y laborales relacionados con el sector. Para ello se utilizan como referencia el Convenio Colectivo Laboral a nivel Estatal aplicable al sector, la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE)² y la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO)³. A partir de estas clasificaciones, se identifican las actividades económicas que conforman el sector y sus procesos productivos característicos.

2.1. Gestión y mediación inmobiliaria: introducción al sector, objeto y funciones principales

El sector de gestión y mediación inmobiliaria abarca un conjunto diverso de actividades relacionadas con la intermediación en la compra, venta y alquiler, y administración de bienes inmuebles. En España, este sector juega un papel fundamental en la dinámica del mercado inmobiliario (un actor clave en el desarrollo económico del país), facilitando la compra, venta y alquiler de propiedades tanto residenciales como comerciales.

De acuerdo con el ámbito funcional del sector determinado por el **VIII Convenio Colectivo Estatal para las empresas de gestión y mediación inmobiliaria**, dentro del sector se incluye a todo el personal por cuenta ajena de las empresas que se dedican principalmente a la gestión y mediación inmobiliaria; entendiéndose por mediación inmobiliaria aquella que consiste en realizar o desarrollar una actividad remunerada con el fin de poner en relación a dos o más futuros contratantes interesados en la realización de determinada operación inmobiliaria, promoviendo o facilitando su aproximación y, en su caso, la celebración del contrato.

Así pues, la actividad del sector de la gestión y mediación inmobiliaria se puede dividir en dos segmentos principales según su objeto y funciones:

- **Intermediación inmobiliaria:** Se centra en las actividades de los agentes de la propiedad inmobiliaria, quienes actúan en nombre de terceros para facilitar la compra, venta y alquiler de inmuebles. Esto abarca no solo la asesoría y tasación de propiedades, sino también la gestión de alquileres, asegurando que las transacciones se realicen de acuerdo con las normativas vigentes.
- **Gestión de propiedades:** Abarca la administración de instalaciones residenciales en copropiedad, donde los propietarios comparten la responsabilidad de la gestión. Este segmento incluye el mantenimiento y supervisión de áreas comunes, garantizando un entorno habitable y funcional para todos los copropietarios.

² La CNAE representa la unidad estadística nacional y oficial de actividades económicas. En el presente estudio se hace uso de la CNAE definida en 2009 (CNAE-2009) en línea con los principales proveedores de estadísticas oficiales de España.

³ La CNO representa la unidad estadística nacional y oficial de ocupaciones. En el presente estudio se hace uso de la CNO definida en 2011 (CNO-2011) en línea con los principales proveedores de estadísticas oficiales de España.

2.2. Relación de actividades económicas del sector

Profundizando en la delimitación funcional determinada por el mencionado Convenio Colectivo, el sector de la gestión y mediación inmobiliaria se enmarca, de acuerdo con la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), en dos grandes categorías: **Agentes de la Propiedad Inmobiliaria** (CNAE 6831) y **Gestión y Administración de la Propiedad Inmobiliaria** (CNAE 6832). La descripción de las actividades económicas, así como los procesos productivos asociados, se detallan en la Tabla 1.

Tabla 1. Relación de actividades económicas del sector de la gestión y mediación inmobiliaria

Sector (CPS): Gestión y mediación inmobiliaria		
CNAE 4 dígitos	Descripción	Procesos productivos
6831: Agentes de la propiedad inmobiliaria	Actividades de intermediación en nombre de terceros de compra, venta y alquiler de inmuebles, realizadas por los agentes de la propiedad inmobiliaria. También comprende los servicios de tasación, además de las actividades de los agentes inmobiliarios que aseguran el cumplimiento de todas las condiciones de las transacciones inmobiliarias.	<ul style="list-style-type: none"> - Intermediación en la compra y venta de inmuebles - Asesoramiento y tasación de bienes inmuebles - Gestión de alquileres de propiedades
6832: Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria	Gestión de las instalaciones de vivienda en copropiedad realizada por los propietarios.	<ul style="list-style-type: none"> - Administración de propiedades residenciales compartidas - Mantenimiento y supervisión de áreas comunes

Fuente: Análisis PwC basado en Fundae, INE, Organización Internacional del Trabajo y convenios colectivos sectoriales.

Asimismo, La Tabla 2 presenta un resumen de las actividades de este sector, indicando si son exclusivas o compartidas con otros sectores⁴. En el caso de las actividades económicas del sector de gestión y mediación inmobiliaria, todas son exclusivas del mismo.

Tabla 2. Detalle de los sectores con los que se comparten las actividades económicas

CNAE 4 dígitos	Sectores (CPS)
6831: Agentes de la propiedad inmobiliaria	Gestión y mediación inmobiliaria
6832: Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria	Gestión y mediación inmobiliaria

Fuente: Análisis PwC a partir de Fundae.

Notas: En amarillo destacamos las actividades económicas exclusivas del sector, en gris las actividades económicas compartidas con dos o más sectores.

⁴ La distinción entre actividades económicas exclusivas y compartidas es esencial para este estudio, ya que tiene importantes implicaciones en el acceso y uso de la información proveniente de fuentes secundarias o estadísticas. Puesto que la clasificación CNAE a 4 dígitos es la opción más desagregada de datos estadísticos sectoriales, se tendrá en cuenta la representatividad del sector dentro de cada código CNAE al que pertenece.

3. Dimensionamiento del sector y su evolución

Esta sección tiene por objeto describir la estructura económica y empresarial del sector de la gestión y mediación inmobiliaria en España, así como su evolución reciente. Para ello, se examinan diversos aspectos empresariales y económicos del sector, tales como el número de empresas, su tipología, la situación y distribución geográfica de las mismas, así como las principales cifras relacionadas con el mercado laboral e indicadores económicos relevantes.

Con este objetivo, la estructura de esta sección queda dividida de la siguiente manera:

- En primer lugar, se ha llevado a cabo un análisis descriptivo de la estructura empresarial del sector. Así, se ha analizado la evolución del número de empresas, su antigüedad, y sus características jurídico-económicas principales.
- En segundo lugar, se ha realizado un análisis de las principales magnitudes económicas del sector, incluyendo la descripción de los resultados de explotación, el valor de la producción y Valor Añadido Bruto (VAB), así como su productividad laboral.
- En tercer lugar, de manera análoga a la caracterización económica mencionada en el punto anterior, se ha realizado una descripción del empleo que caracteriza el sector, indicando sus principales magnitudes relacionadas con la cifra de ocupados y asalariados, paro registrado y estructura de contrataciones; así como el perfil sociodemográfico de las personas que trabajan en el mismo. Asimismo, esta sección ofrece una relación detallada de las ocupaciones profesionales del sector

3.1. Estructura empresarial del sector

En España el sector de la gestión y mediación inmobiliaria se compone actualmente de aproximadamente de **62.090 empresas**⁵, representando el 3% de las empresas activas del país, el 1,8% de las empresas españolas del sector de los servicios y el 31,3% de las empresas del sector inmobiliario.⁶ Así pues, **la mayor parte de los establecimientos son de agentes de la propiedad inmobiliaria (86,1%)** y, en menor medida, de gestión y administración de la propiedad inmobiliaria (13,9%).

⁵ El año 2022 es el último año con información y datos disponibles para realizar los cálculos del número de empresas existentes según los CNAES vinculados al sector. Así, para el ejercicio de caracterización y análisis de la estructura empresarial del sector se ha tomado de referencia los datos obtenidos a partir de las Encuestas de Estructura de Empresas de los diferentes sectores. La aproximación realizada tiene como referencia el ámbito de actividad demarcado por las Comisiones Paritarias Sectoriales (CPS), por lo que los datos estadísticos de cada actividad económica se han ajustado para aproximar la realidad del ámbito estudiado. Por todo lo anterior, los resultados mostrados pueden mostrar ligeras divergencias sobre los resultados de otras fuentes estadísticas (Directorio Central de Empresas-DIRCE, Demografía Armonizada de Empresas-DAE, etc.) o informes sectoriales.

⁶ Las actividades económicas de gestión y mediación inmobiliaria están comprendidas mayoritariamente en el CNAE 68 y 41.

La Tabla 3 presenta la **distribución por tamaño empresarial** en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria dividido en sus dos subsectores: agentes de la propiedad inmobiliaria gestión y administración de la propiedad inmobiliaria. El sector está compuesto predominantemente por microempresas, reflejo de un **modelo de negocio local y atomizado**, basado en **pequeñas agencias y trabajadores independientes**. Este tipo de establecimientos representan aproximadamente el 99% del total. Por su parte, las pequeñas empresas (10-49 empleados) conforman el 0,8% del total, mientras que las medianas (50-249 empleados) representan un 0,1% aproximadamente. Por su parte, las grandes compañías (más de 250 empleados) son una minoría, y equivalen a un 0,03% del total. Así, este predominio de microempresas refleja un sector altamente fragmentado y con una estructura empresarial orientada hacia unidades de menor tamaño.

Tabla 3. Número de empresas por tamaño de personas empleadas en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria

Tamaño empresa	De 0 a 2	De 3 a 9	De 10 a 49	De 50 a 99	De 100 a 199	De 200 a 249	Más de 250	TOTAL
6831: Agentes de la propiedad inmobiliaria	48.045	4.939	438	31	17	2	15	53.488
6832: Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria	7.727	794	71	5	3	-	2	8.602
Total gestión y mediación inmobiliaria	55.772 (89,8%)	5.733 (9,2%)	509 (0,8%)	36 (0,1%)	20 (0,03%)	2 (0,003%)	18 (0,03%)	62.090

Fuente: Análisis PwC a partir de datos del DIRCE y la Estadística Estructural de Empresa

En lo que se refiere a la **condición jurídica**, la Tabla 4 muestra que las empresas dedicadas a la gestión y mediación inmobiliaria tienden a constituirse predominantemente como sociedades de responsabilidad limitada, representando aproximadamente el 56,8% del total, con 35.246 empresas. Las personas físicas constituyen el 39,1%, lo que indica una significativa presencia de negocios individuales y trabajadores independientes en el sector. Las sociedades anónimas representan una minoría del 1,3%, en línea con la baja representación de grandes empresas con estructuras corporativas avanzadas.

Si se analiza por subsectores, se observa que ambos siguen una dinámica similar a la del total del sector de la gestión y mediación inmobiliaria. Entre los agentes de la propiedad inmobiliaria predominan las sociedades de responsabilidad limitada (30.363 empresas) y las personas físicas (20.917 empresas); mientras que, en la gestión y administración de la propiedad inmobiliaria, aunque también predominan las sociedades de responsabilidad limitada (4.883 empresas), el porcentaje de personas físicas es algo menor.

Tabla 4. Número de empresas por condición jurídica

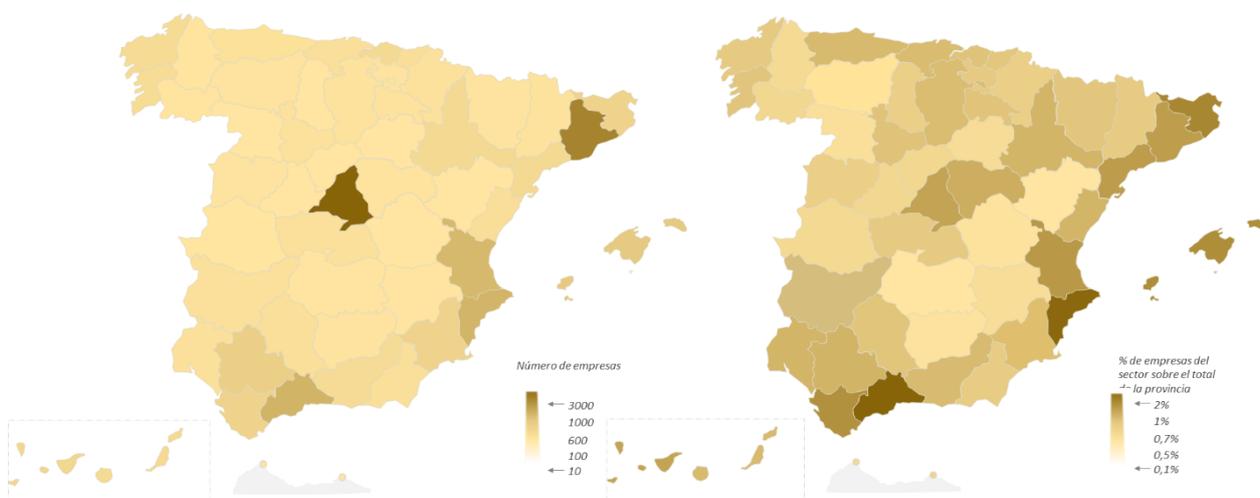
Condición jurídica	Personas físicas	Sociedades anónimas	Sociedades de responsabilidad limitada	Otras formas jurídicas	Total
6831: Agentes de la propiedad inmobiliaria	20.917	710	30.363	1.498	53.488
6832: Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria	3.364	114	4.883	241	8.602
Total gestión y mediación inmobiliaria	24.280 (39,1%)	824 (1,3%)	35.246 (56,8%)	1.739 (2,8%)	62.090

Fuente: Análisis PwC a partir de datos del DIRCE y la Estadística Estructural de Empresa

Por lo que respecta a la **distribución geográfica**, la Figura 2 presenta la distribución de las empresas del sector en España a través de dos mapas. El mapa de la izquierda muestra el número absoluto de empresas, mientras que el mapa de la derecha refleja la proporción de empresas del sector en relación con el total de empresas de la provincia.

Los datos reflejan una notable capilaridad, asociada a la distribución de la población, de forma que las zonas con una mayor densidad de población presentan un mayor número de empresas del sector, debido a la elevada demanda de servicios relacionados con la compraventa, y administración de bienes inmuebles, impulsada por la concentración de habitantes y actividades económicas.

Figura 2. Mapas de la distribución geográfica de las empresas del sector 2022



Fuente: Análisis PwC a partir de datos la Seguridad Social y Estadística Estructural de Empresa

Madrid y Barcelona destacan como las provincias con el mayor número de empresas del sector de la gestión y mediación inmobiliaria. De manera similar, provincias como **Málaga, Alicante, Valencia, Islas Baleares y Sevilla** también registran una elevada concentración de empresas en este ámbito, lo que subraya la relevancia del sector en zonas de alta densidad poblacional y dinamismo económico.

Sin embargo, aunque en términos absolutos Madrid y Barcelona lideran en número de empresas, el peso relativo de este sector dentro de su estructura empresarial es moderado, representando únicamente un 0,9% del total de empresas en ambas provincias. Este dato sugiere una economía

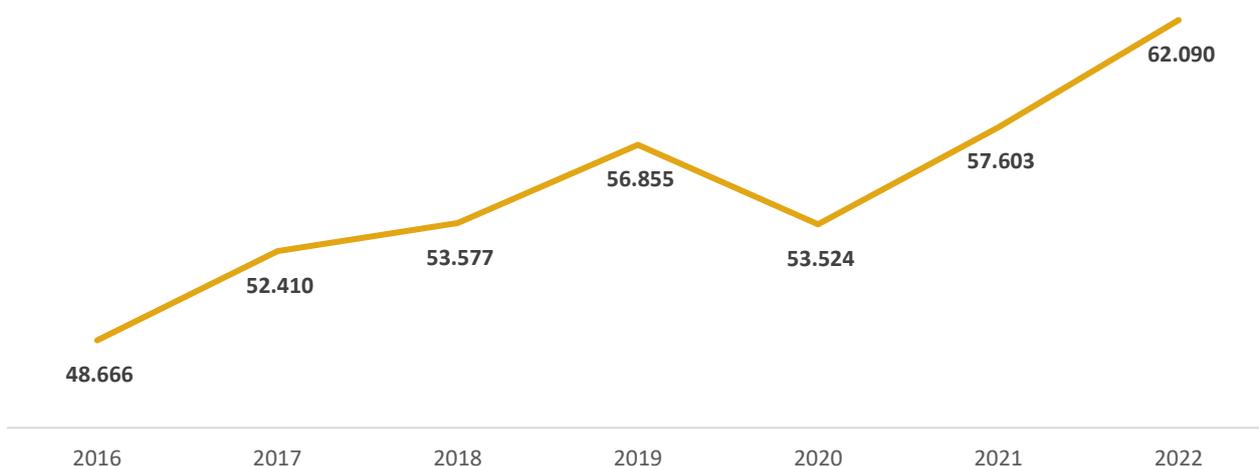
diversificada, donde la gestión inmobiliaria no es la actividad predominante. En contraste, provincias como **Málaga y Alicante**, a pesar de tener un volumen absoluto menor de empresas, muestran un peso relativo significativamente mayor, reflejando una especialización más marcada en este sector. Un patrón similar se observa en Girona, donde la proporción de empresas de gestión inmobiliaria respecto al total provincial es elevada en comparación con otras provincias.

Así, aunque la distribución del sector difiere entre provincias, la gestión y mediación inmobiliaria mantiene una presencia significativa en todo el territorio nacional. Su relevancia se manifiesta tanto en los valores absolutos observados en las grandes áreas metropolitanas como Madrid y Barcelona, como en los valores relativos de provincias concretas como Málaga, Alicante y Girona, donde este sector constituye una proporción destacada de la actividad empresarial local. Además, su importancia general se refleja en diversas provincias de la geografía española, caracterizadas por dinámicas económicas vinculadas al turismo, la construcción y el crecimiento demográfico

Evolución y antigüedad del tejido empresarial del sector

La **evolución del número de empresas** en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria, presentada en la Figura 3, muestra una notable expansión del número de empresas activas en los últimos años, con un **aumento del 27,58% entre 2016 y 2022**, equivalente a una expansión de más de 13.000 empresas. La tendencia de crecimiento se vio interrumpida únicamente por la crisis sanitaria de la pandemia de la COVID-19 en términos de una reducción del número de establecimientos del 5,86%, lo que supuso la pérdida de más de 3.000 empresas en tan solo un año. No obstante, a raíz de este periodo, el sector se ha recuperado rápidamente, con un crecimiento del 16% hasta alcanzar un total de 62.090 empresas activas en 2022.

Figura 3. Evolución del número de empresas del sector de la gestión y mediación inmobiliaria



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la Estadística Estructural de Empresa

No obstante, esta evolución ha sido divergente entre los subsectores. En el caso del subsector de **gestión y administración de la propiedad inmobiliaria** (Figura 4), la evolución siguió un patrón irregular entre 2016 y 2022. Si bien en términos agregados el número total de empresas activas registró una **disminución cercana al 2,8% entre 2016 y 2022**, **la evolución fue desigual en unos años frente a otros**. Durante este periodo, el número de empresas mostró una tendencia al alza hasta 2018. Sin embargo, entre 2018 y 2019 experimentó una caída significativa del 7,9%. El

descenso más pronunciado se produjo en 2021, con una contracción del 17,1%. A pesar de esta marcada reducción, el subsector mostró una leve recuperación entre 2021 y 2022, alcanzando un total de 8.602 empresas activas al cierre de 2022. Por el contrario, el número de empresas del subsector de los **agentes de la propiedad inmobiliaria** (Figura 5) se ha incrementado de forma sobresaliente desde 2016, a excepción del año 2020 a consecuencia de la COVID 2019. En este año las empresas disminuyeron un 8,48%. Así, se observa un impacto desigual de la crisis derivada de la COVID-19 entre los dos subsectores. Mientras el subsector de gestión y administración de la propiedad inmobiliaria pudo verse afectado por la reducción de actividades empresariales y la menor demanda de servicios administrativos, el subsector de agentes de la propiedad inmobiliaria probablemente se benefició del repunte en la compraventa de viviendas y la búsqueda de nuevas oportunidades inmobiliarias impulsadas por cambios en las preferencias habitacionales tras la pandemia.

Figura 4. Evolución del número de empresas del subsector de gestión y administración de la propiedad inmobiliaria

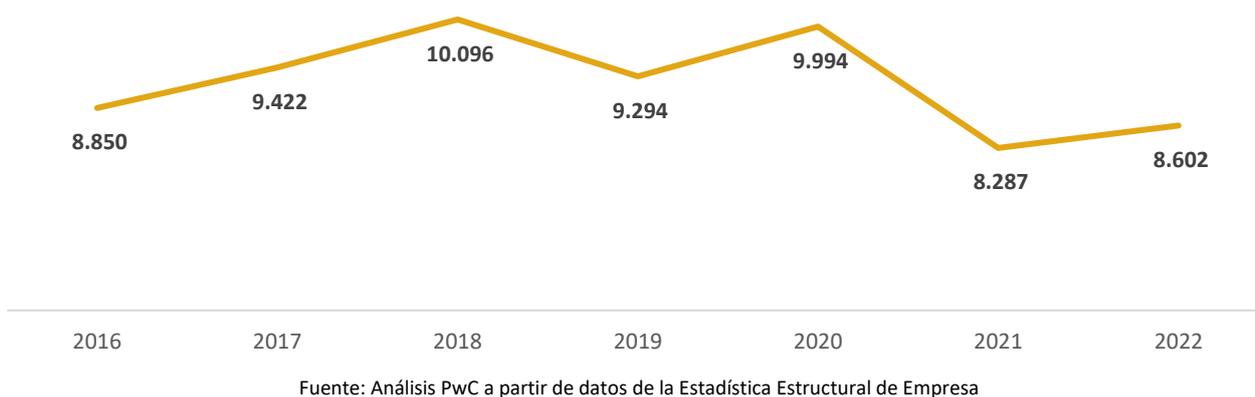
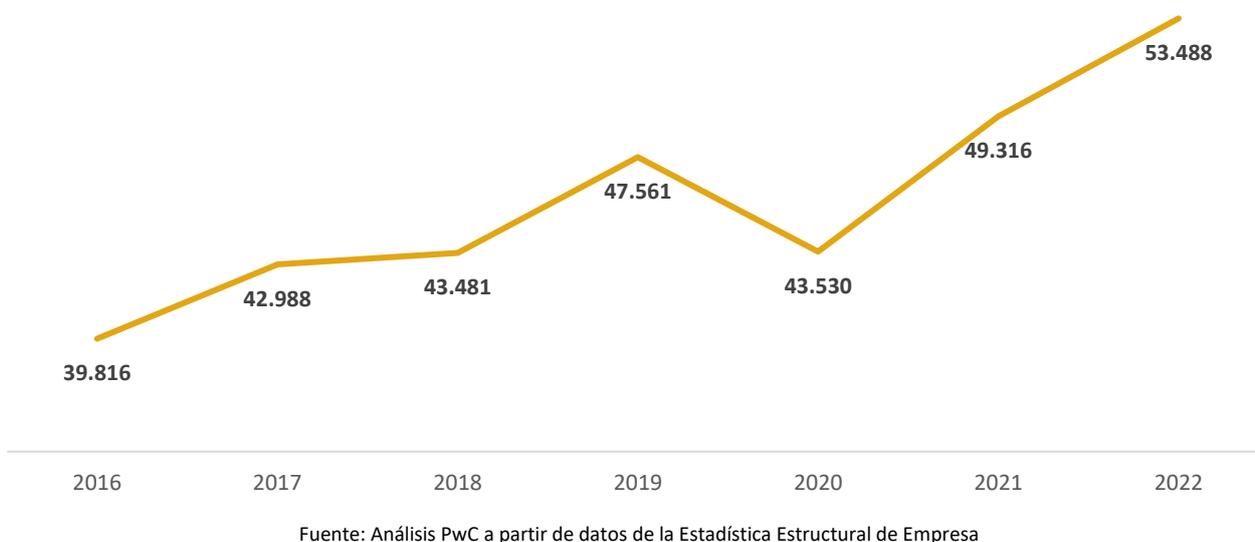


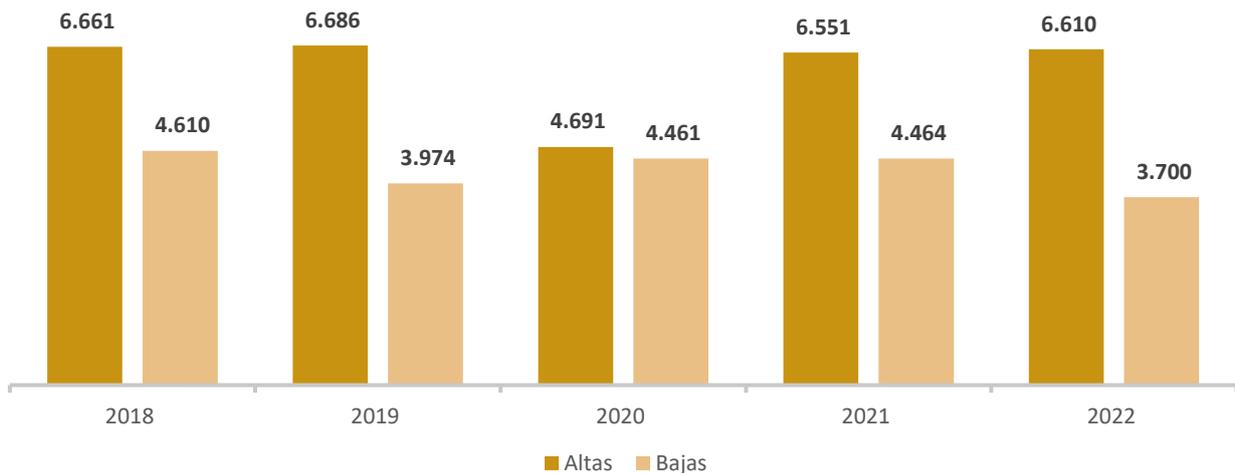
Figura 5. Evolución del número de empresas del subsector agentes de la propiedad inmobiliaria



En este contexto, el **análisis de las altas y bajas de empresas del sector** es fundamental para comprender la dinámica de crecimiento, estabilidad y los desafíos a los que se enfrenta el sector de la gestión y mediación inmobiliaria.

Así, la Figura 6 refleja que, durante el periodo 2018-2022, el sector ha mostrado un equilibrio general positivo entre la creación de empresas (altas) y el cierre de las mismas (bajas). En todos los años analizados, el número de altas supera consistentemente al de bajas, lo que indica un **crecimiento neto del sector** a pesar de las fluctuaciones de ciertos segmentos de actividad, favoreciendo la **expansión del tejido empresarial**. En 2018, se registraron 6.661 altas frente a 4.610 bajas, lo que supone una diferencia positiva de 2.198 empresas. No obstante, en 2020, la pandemia de la COVID-19 impactó significativamente, reduciendo las altas a 4.691 y situando las bajas en 4.461, con una diferencia mínima de 230, siendo este el año con cifras más equilibradas entre altas y bajas. A partir de 2021, se evidencia una recuperación, alcanzándose 6.551 altas frente a 4.464 bajas. En 2022, último año del periodo analizado, las altas continuaron en aumento, alcanzando 6.610, mientras que las bajas descendieron a 3.700, marcando la mayor diferencia entre ambas en el periodo, con un saldo positivo de 2.910 empresas.

Figura 6. Evolución de las altas y bajas de empresas del sector



Fuente: Análisis PwC a partir del DIRCE, y la Estadística Estructural de Empresa

A continuación, se agrupan las empresas pertenecientes al sector de la gestión y mediación inmobiliaria en cuatro rangos de **antigüedad**, tomando como referencia aquellas empresas existentes durante el año 2023. En primer lugar, aquellas con más de 23 años corresponden a las creadas a finales de los años 80 y 90. Le siguen las empresas con entre 13 y 23 años de antigüedad, formadas antes de la crisis financiera de 2008 y durante sus primeros años de impacto. Luego, aquellas con entre 3 y 13 años se establecieron en el periodo de recuperación económica posterior a la crisis financiera de 2008 y hasta la llegada de la pandemia de la COVID-19. Finalmente, el gráfico muestra las empresas creadas desde el inicio de la pandemia hasta el último año con datos disponibles, ilustrando así cómo ha evolucionado la creación de empresas en este sector a lo largo del tiempo.

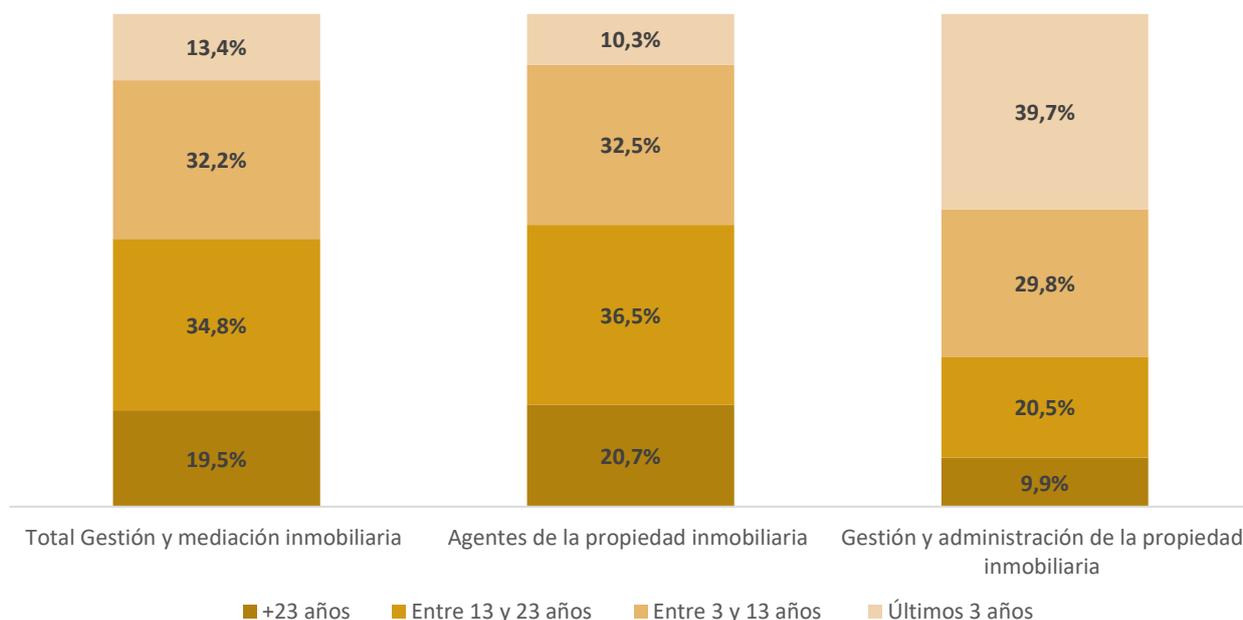
La Figura 7 muestra que la mayoría de las empresas del sector de la gestión y mediación inmobiliaria tienen **entre 13 y 23 años de antigüedad**, representando el **34,8% del total**, con 29.827 empresas. Les siguen las empresas establecidas entre 2010 y 2020, que constituyen el

32,2% del sector, y aquellas fundadas antes del año 2000, que representan el 19,5%. Por último, las empresas creadas en los últimos tres años conforman el 13,4%. Este análisis refleja un sector compuesto tanto por empresas consolidadas, con una larga trayectoria, como por empresas de reciente creación, cuya presencia también se ha destacado en el análisis previo sobre las altas empresariales en el sector.

Al analizar los distintos subsectores, se identifican tendencias similares entre los **agentes de la propiedad inmobiliaria** y el conjunto del sector de la gestión y mediación inmobiliaria. En este subsector, **la mayoría de las empresas tienen entre 13 y 23 años de antigüedad (36,5%)**, seguidas por las que cuentan con entre 3 y 13 años (32,5%). Por su parte, las empresas creadas en los últimos tres años representan únicamente el 10,3% del total.

En contraste, el subsector de **gestión y administración de la propiedad inmobiliaria** presenta una dinámica opuesta. Las **empresas creadas en los últimos tres años representan un 40%** del total, superando ampliamente a las más antiguas. Las empresas con más de 23 años de antigüedad, junto con aquellas que tienen entre 13 y 23 años, en conjunto representan apenas el 31% del total, quedando por debajo de las más recientes. Este comportamiento destaca el carácter emergente y renovador de este subsector frente al más consolidado de los agentes de la propiedad inmobiliaria.

Figura 7. Antigüedad de las empresas del sector de la gestión y mediación inmobiliaria



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de SABI y la Estadística Estructural de Empresa

3.2. Caracterización económica del sector

Tras examinar la estructura empresarial del sector de la gestión y mediación inmobiliaria, se procede a una caracterización económica detallada basada en diversas magnitudes, tanto para evaluar los ingresos y la rentabilidad del sector, mediante la cifra de negocios, los gastos y el excedente bruto de explotación, como para analizar su contribución a la economía a través de indicadores como el VAB y la productividad. Este enfoque permite alcanzar un entendimiento

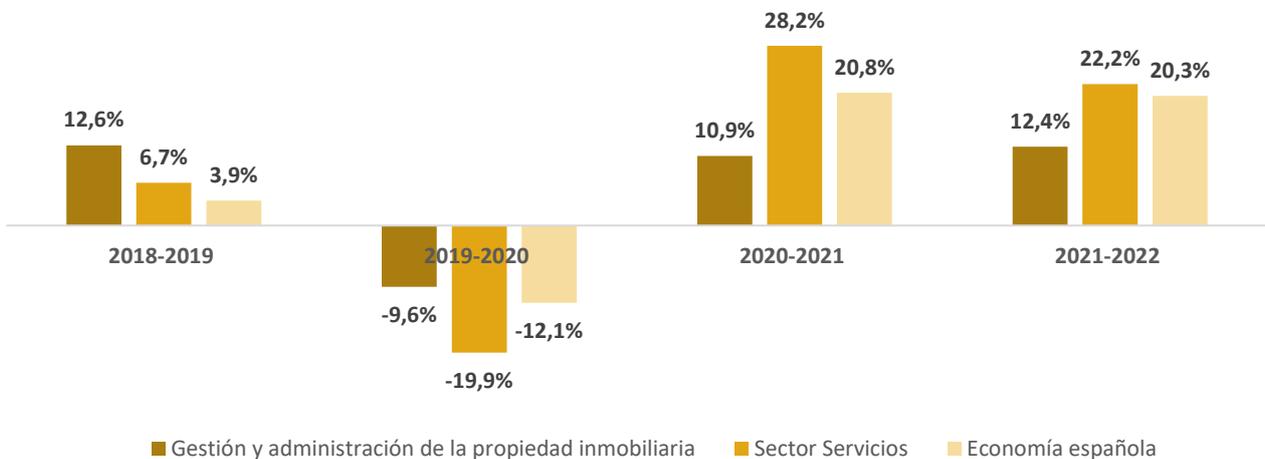
profundo de la configuración del sector, ofreciendo así una perspectiva integral de su relevancia dentro del conjunto de servicios y de su peso en la economía española.

Evolución de la facturación y rentabilidad en el sector

La gestión y mediación inmobiliaria tiene un papel relevante en la economía española. La cifra de negocios alcanzó los **10.423 millones de euros** en 2022. Así, en términos comparativos, el sector representa aproximadamente el **0,4% de la cifra de negocio de la economía nacional**, el **1,5 % del total del sector servicios** y el **29% de las actividades económicas relacionadas con la actividad inmobiliaria**.⁷

En primer lugar, tal y como refleja la Figura 8, en el periodo de la crisis del COVID, la **cifra de negocio** del sector sufrió una caída de alrededor del 9,6%, reflejando un descenso menor que el experimentado por la economía española (12,1%) y que el sufrido por el total del sector servicios (19,9%). Cabe destacar que la evolución del sector de la gestión y mediación inmobiliaria tras la crisis de la COVID-19 fue considerablemente más lenta que la recuperación de la economía española y del conjunto del sector servicios. En particular, la variación porcentual entre 2020 y 2021 en este sector fue del 10,9%, muy por debajo del crecimiento de la economía española (20,8%) y aún más distante al del total del sector servicios (28,2%). En el último periodo analizado (2021-2022), aunque la variación del sector registró una mejora en comparación con el periodo anterior, esta continuó estando por debajo de la variación del total de la economía (12,4%) y de la del sector servicios (22,2%).

Figura 8. Comparativa evolución de la cifra de negocio



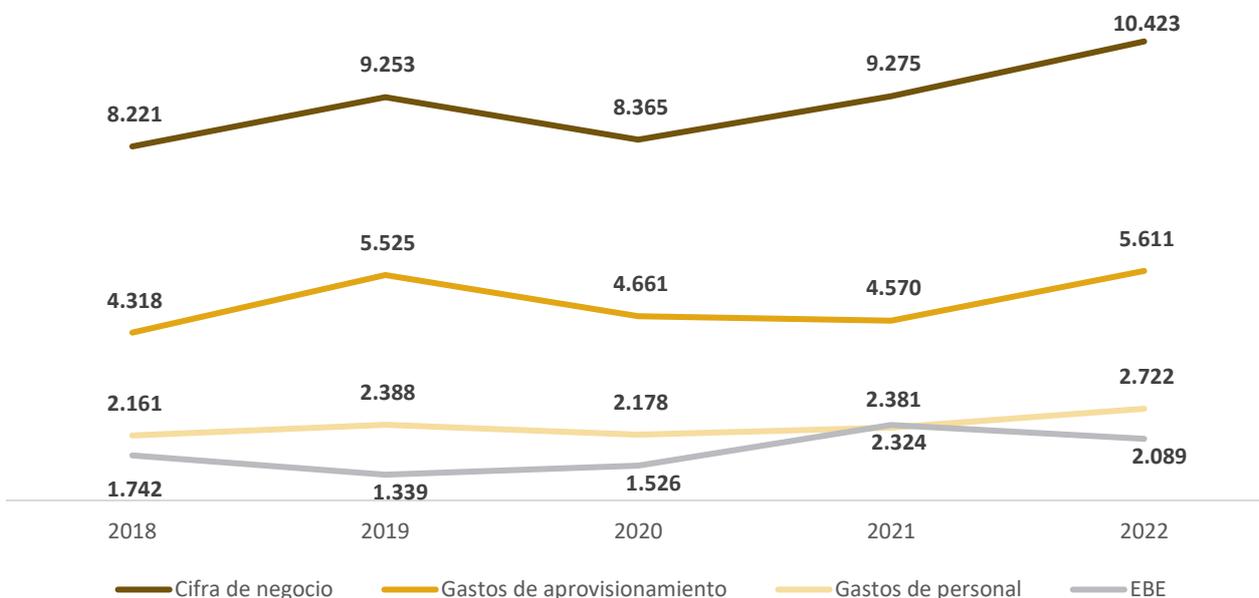
Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la Estadística Estructural de Empresa

En este contexto, en el año 2022, la cifra de negocios del sector de la gestión inmobiliaria se situó en aproximadamente 10.423 millones de euros, lo que representa un incremento del 26,8% respecto al año 2018 de este indicador. A continuación, en la Figura 9 se presentan los resultados

⁷ Las actividades económicas inmobiliarias están comprendidas mayoritariamente en el CNAE 683.

desglosados de la facturación del sector en su conjunto, incluyendo las principales partidas de gasto asociados y el Excedente bruto de explotación del sector (EBE).

Figura 9. Evolución de los resultados de explotación, gastos en aprovisionamiento y gastos de personal de la gestión y mediación inmobiliaria (M€)



Fuente: Análisis PwC a partir de la Estadística Estructural de Empresa

En el caso de los **gastos de aprovisionamiento**, estos incluyen los insumos necesarios para el funcionamiento diario de los negocios de gestión y mediación inmobiliaria. En 2022, estos gastos representaron el 53,8% de la cifra de negocios total, lo que subraya su relevancia dentro de la estructura de costes del sector. Su evolución ha estado estrechamente vinculada a la variación de la cifra de negocios, reflejando la demanda de servicios en este ámbito. Entre 2018 y 2022, la proporción de los gastos de aprovisionamiento respecto a la cifra de negocios aumentó en poco más de 1 punto porcentual.

Por otro lado, los **gastos de personal** constituyen otro componente clave dentro de los costes operativos, representando el 32,7% de estos y el 26,1% de la facturación del sector. A lo largo de los años analizados, estos gastos han mantenido una tendencia estable, lo que ha resultado en una disminución relativa en su peso tanto sobre el total de los costes operativos como sobre la cifra de negocios, alcanzando aproximadamente 2.722 millones de euros en 2022. La mayor variación en este indicador se produjo debido a la pandemia: en 2020, los gastos de personal cayeron un 8,82%. En 2021, aunque no se alcanzaron los niveles prepandemia, los gastos de personal aumentaron un 6,72%, y esta tendencia alcista continuó en 2022 con un incremento del 17,14%.

Por lo que respecta al **EBE**, una magnitud que permite aproximar la capacidad de generación de **beneficios del sector**⁸, este alcanzó los **2.089 millones de euros en 2022**, lo que representa un

⁸ El EBE se calcula como la diferencia entre la cifra de negocio y los gastos de personal y de aprovisionamiento.

incremento del 19,9% respecto a los 1.742 millones de euros registrados en 2018. Sin embargo, su peso relativo sobre la cifra de negocios ha disminuido desde 2018, cuando representaba el 21,2% de la facturación total del sector, hasta el 20% en 2022. Este cambio indica que los costes operativos del sector han crecido a un ritmo superior al de sus ingresos durante el periodo analizado.

A continuación, la desagregación por subsectores, representada en la Tabla 5, muestra una destacada diferencia entre los agentes de la propiedad inmobiliaria y la gestión y administración de la propiedad inmobiliaria. La cifra de negocios total de las empresas dedicadas a los servicios de agentes de la propiedad inmobiliaria en 2022 (7.459 millones de euros) supera ampliamente a la de las empresas de gestión y administración de la propiedad inmobiliaria (2.963 millones de euros). Esta diferencia también se refleja en el EBE, que alcanza los 1.508 millones de euros en el caso de los agentes de la propiedad inmobiliaria, frente a los 582 millones de euros de las empresas dedicadas a la gestión y administración.

Además, al analizar la evolución del EBE entre 2018 y 2022, se observa que el subsector de la gestión y administración de la propiedad inmobiliaria experimentó un crecimiento del 2,84%, mientras que el subsector de los agentes de la propiedad inmobiliaria registró un aumento considerablemente mayor, alcanzando el 28,19% en el mismo periodo. Sin embargo, en términos de rentabilidad operativa, el EBE representa un mayor porcentaje sobre la facturación total en el subsector de los agentes de la propiedad inmobiliaria (20,2%), frente al subsector de la gestión y administración de la propiedad inmobiliaria (19,6%). Esto indica una mayor eficiencia en la gestión de los costes operativos en el primer subsector en comparación con el segundo.

Tabla 5. Evolución de los resultados de explotación por los subsectores principales de la gestión y mediación inmobiliaria(M€)

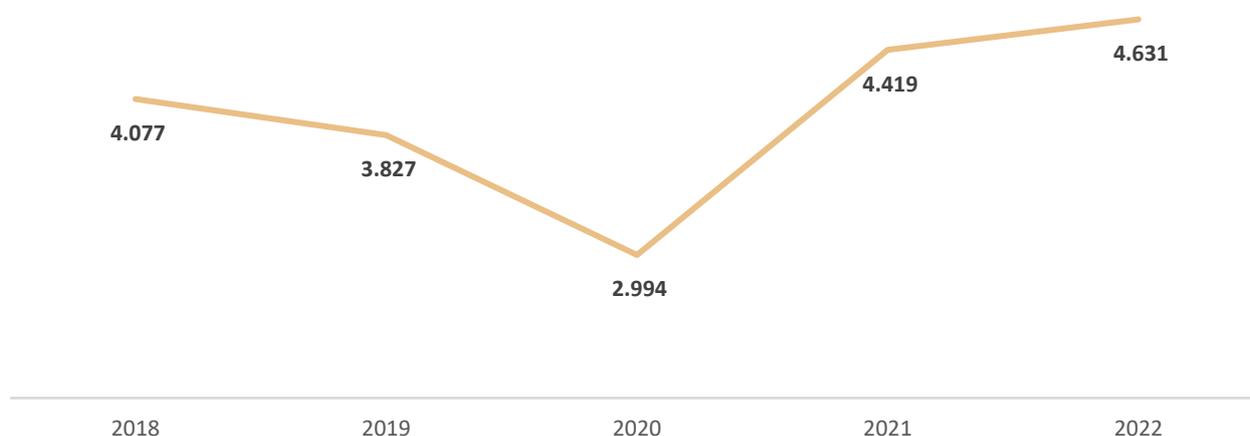
Subsectores		2018	2019	2020	2021	2022
Agentes de la propiedad inmobiliaria	Cifra de negocios	5.976	6.422	5.182	6.060	7.459
	Gastos de aprovisionamiento	3.351	3.674	3.130	3.091	4.189
	Gastos de personal	1.449	1.614	1.338	1.435	1.763
	Excedente bruto de explotación	1.176	1.134	713	1.534	1.508
Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria	Cifra de negocios	2.245	2.831	3.183	3.215	2.963
	Gastos de aprovisionamiento	966	1.851	1.531	1.480	1.422
	Gastos de personal	713	774	839	889	959
	Excedente bruto de explotación	566	206	813	846	582

Fuente: Análisis PwC basado en datos de la Estadística Estructural de Empresa

Contribución del sector a la economía española

El VAB del sector en 2022 alcanzó aproximadamente los **4.631 millones de euros**, lo que representa el **0,7% de la economía nacional**, el 1,4% del total del sector servicios, y el 24,4% del VAB total de las actividades de actividades inmobiliarias en España. En términos de evolución reciente (Figura 10), el sector ha mostrado una tendencia de crecimiento, incrementando su VAB de 4.077 millones de euros en 2018 a 4.631 millones en 2022, lo que supone una expansión del 13,6%. En 2020, el VAB del sector sufrió una caída notable del 21,76%, pasando de 3.827 millones a aproximadamente 2.994 millones de euros, debido al impacto de la crisis ocasionada por la COVID-19. No obstante, a partir de 2021, en la fase de recuperación, el VAB mostró un crecimiento constante, alcanzando los 4.419 millones de euros ese año, lo que supuso un incremento de 1.425 millones en comparación con el año anterior. Entre 2020 y 2022, el VAB creció un 54,69%, reflejando una fuerte recuperación del sector.

Figura 10. Evolución del VAB del sector de la gestión y mediación inmobiliaria (M€)



Fuente: Análisis PwC a partir de los datos de la Estadística Estructural de Empresa

Al desagregar el **VAB por subsectores**, la Tabla 6 muestra que el subsector de **agentes de la propiedad inmobiliaria** es el principal contribuyente, aportando en 2022 aproximadamente **3.162 millones de euros**, lo que equivale al 68,3% del VAB del sector. Por otro lado, el 31,7% restante corresponde a los **1.470 millones de euros** de VAB del subsector de la gestión y administración de la propiedad inmobiliaria.

A lo largo de los años, el VAB de los distintos subsectores ha experimentado fluctuaciones, lo que ha alterado la proporción de cada subsector sobre el total del sector. En este sentido, el VAB de los agentes de la propiedad inmobiliaria ha mostrado un crecimiento constante, a excepción de 2020, cuando sufrió una caída del 23,2% debido a la crisis de la pandemia. Por otro lado, el subsector de gestión y administración de la propiedad inmobiliaria ha experimentado variaciones más pronunciadas, con una disminución del 48,7% entre 2018 y 2019, además de un notable aumento del 149,5% en 2021.

Tabla 6. Evolución del VAB por subsectores (M€)

Sector y subsectores	2018	2019	2020	2021	2022
Agentes de la propiedad inmobiliaria (Valor Añadido Bruto)	2.816 (69,1%)	3.180 (83,1%)	2.443 (81,6%)	3.044 (68,9%)	3.162 (68,3%)
Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria (Valor Añadido Bruto)	1.261 (30,9%)	647 (16,9%)	551 (18,4%)	1.376 (31,1%)	1.470 (31,7%)

Fuente: Análisis PwC basado en datos de la Estadística Estructural de Empresa

El análisis del VAB no solo permite evaluar la capacidad del sector de gestión y mediación económica para generar valor económico, sino que también sienta la base para entender la productividad del sector. La productividad, medida a través del VAB por ocupado, proporciona una perspectiva sobre la productividad individual de cada trabajador en términos de valor generado. Adicionalmente, la productividad también se puede medir relacionando el VAB con los gastos de personal (tanto los costes salariales como otros gastos asociados al empleo), lo que relaciona el valor generado y los costes laborales incurridos.

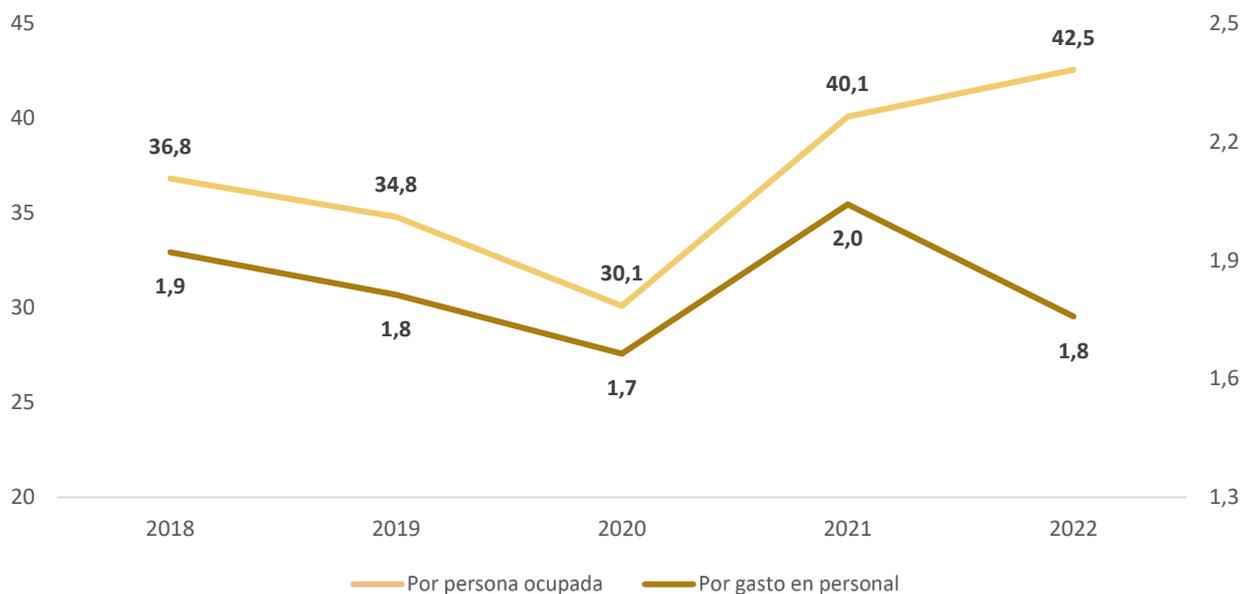
Por tanto, se ha analizado la **productividad laboral** del sector, a partir del VAB generado por persona ocupada, como refleja la Figura 11. En particular, primero se ha analizado el VAB generado por cada trabajador. Este indicador es de vital importancia, ya que permite cuantificar la contribución directa del empleado al crecimiento económico del sector. Segundo, se ha examinado el VAB en relación con el gasto en personal, lo que implica analizar el rendimiento obtenido por cada euro invertido en el personal ocupado, tanto en costes salariales, como en gastos asociados al empleo.

En 2022, la **productividad por ocupado** alcanzó aproximadamente los **42.500 euros**, lo que representa un incremento del 15,5% en comparación con 2018. Por otro lado, la **productividad por gasto en personal** en ese mismo año se situó en **1,8 euros por cada euro gastado en el personal** del sector, lo que indica una disminución del 5,3% respecto a 2018.

Al analizar la evolución de la productividad de manera más detallada, se observa que, durante el año de la pandemia, la productividad por ocupado experimentó una caída del 13,48%, mientras que la productividad por gasto en personal disminuyó un 8,24%. Este comportamiento refleja una contracción en la eficiencia por empleado, probablemente a raíz de las limitaciones y los desafíos impuestos por la crisis sanitaria.

Durante la recuperación posterior a la crisis de la pandemia, se observó un crecimiento acelerado de la productividad por ocupado, que aumentó un 41,4% en 2021. Sin embargo, la productividad por gasto en personal solo creció un 5,6%. Este comportamiento sugiere que las empresas del sector redujeron sus plantillas e implementaron mejoras tecnológicas, lo que permitió un incremento del VAB generado, sin necesidad de aumentar proporcionalmente el número de ocupados.

Figura 11. Productividad laboral del sector por persona ocupada (m€) y gasto en personal



Fuente: Análisis PwC a partir de los datos de la Estadística Estructural de Empresa

Asimismo, la Tabla 7 presenta un análisis detallado de la **productividad laboral por subsectores** entre los años 2018 y 2022 destacándose diferencias significativas entre ambos sectores.

Tabla 7. Productividad laboral por subsector. 2018-2022

Empresas por número de empleados	Agentes de la propiedad inmobiliaria		Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria	
	Productividad por ocupado/a. (m€)	Productividad por gasto en personal	Productividad por ocupado/a. (m€)	Productividad por gasto en personal
2022	41,4	1,8	49,8	1,5
2021	39,4	2,1	44,2	1,6
2020	32	1,8	18	0,7
2019	36,8	2	22,2	0,8
2018	35,7	1,9	43,5	1,8

Fuente: Análisis PwC basado en datos de la Estadística Estructural de Empresa

En esta, se observa que la productividad por ocupado en el subsector de **agentes de la propiedad inmobiliaria** ha mostrado una tendencia en la que se ha aumentado en aproximadamente un 16% entre los años 2018 y 2022, pese a la reducción de que sufrió durante la pandemia (13%). Por otro lado, en el ámbito de la **gestión y administración de la propiedad inmobiliaria**, se observa un crecimiento del 14,5% en la productividad por ocupado durante el periodo analizado, aunque este se vio frenado en 2019 y 2020, cuando se situó en **22 mil euros y 18 mil euros respectivamente**. A pesar de esta caída, el sector experimentó un notable incremento del 176,6% en productividad entre 2020 y 2022, alcanzando en este último año un promedio de 49.800 euros por ocupado. Este valor supera en 8.400 euros la productividad del subsector de los agentes de la propiedad inmobiliaria, que registró una media de 41.400 euros en 2022.

No obstante, al analizar la productividad por gasto de personal, ambos subsectores muestran una disminución en el periodo considerado. En el caso de los agentes de la propiedad inmobiliaria, esta reducción fue del 5,3%, mientras que para la gestión y administración de la propiedad inmobiliaria la caída alcanzó el 16,7%. Como resultado, en 2022, la productividad por gasto de personal en los agentes de la propiedad inmobiliaria se situó en 1,8 euros por cada euro invertido en personal, frente a los 1,5 euros registrados en el subsector de gestión y administración, a pesar de que este último presenta una mayor productividad por ocupado.

3.3. Caracterización del empleo del sector

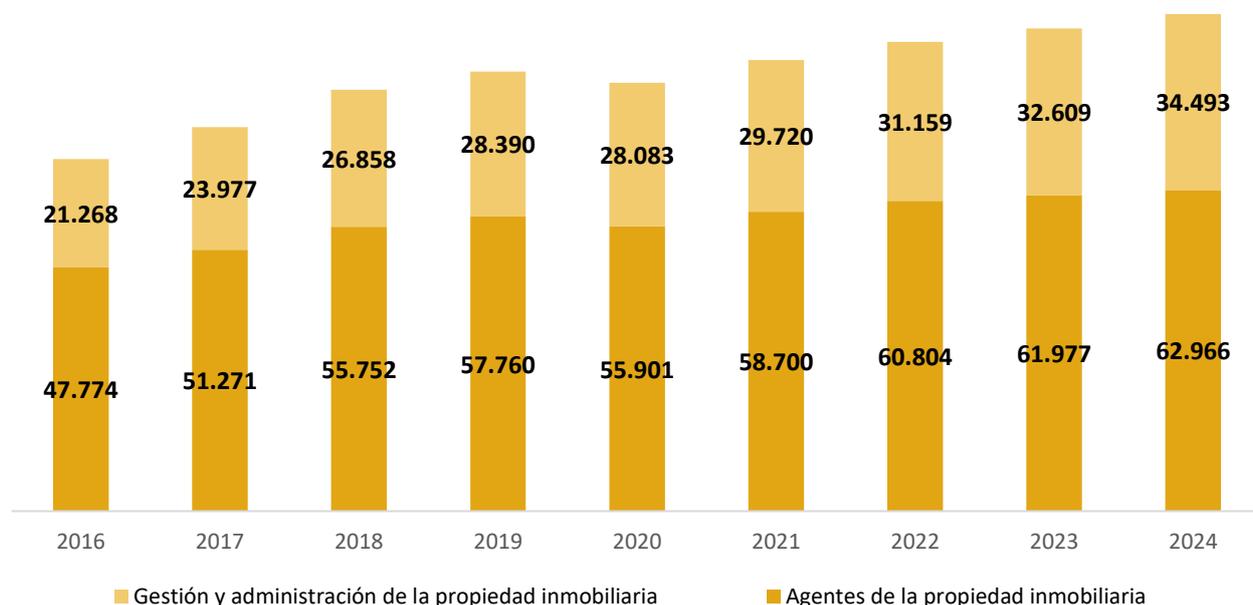
En este apartado se ofrece un análisis sobre la situación del empleo en el sector, evaluando aspectos esenciales que configuran su estructura y dinámica laboral. Se examinan indicadores clave como la afiliación laboral y el volumen de personas ocupadas y desempleadas, así como diversas variables demográficas y profesionales que permiten una comprensión detallada de la composición de la fuerza laboral.

Panorámica del mercado de trabajo del sector

Como se observa en la Figura 12, **en el año 2024⁹**, el sector de la gestión y mediación inmobiliaria contó con 97.459 **afiliados a la Seguridad Social**. En particular, entre 2016 y 2024, el sector experimentó una variación porcentual del 41%. Este incremento refleja una tendencia de empleo ascendente a lo largo de los años, a excepción de una leve disminución de afiliados en 2020. Esta evolución del sector refleja su resiliencia y capacidad de adaptación a las nuevas exigencias del mercado. En este sentido, el sector registró un incremento del 3% durante el último año estudiado (2023-2024), superando el crecimiento del 2,5% observado en el total de afiliados a nivel nacional.

⁹ Se utilizan los datos del último año disponible en el momento de redacción del informe.

Figura 12. Evolución del total de personas afiliadas en el sector de gestión y mediación inmobiliaria



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la Seguridad Social

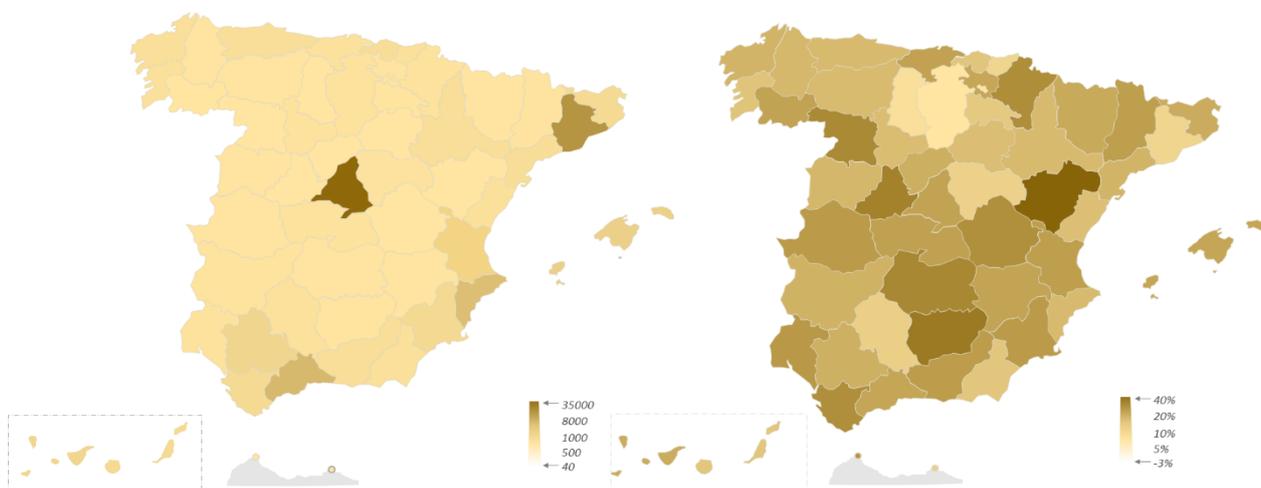
Al desglosar el análisis por subsectores, las actividades relacionadas con la gestión y administración de la propiedad inmobiliaria han consolidado su posición predominante en la distribución del empleo dentro del sector de la gestión y mediación inmobiliaria, mostrando un crecimiento sostenido en los últimos años. Específicamente, las tasas de variación anual de afiliados en las actividades de los agentes de la propiedad inmobiliaria alcanzaron un 4,65% entre 2022 y 2023, y un 1,6% entre 2024 y 2023. En paralelo, las actividades de gestión por parte de agentes inmobiliarios registraron tasas de crecimiento anual del 1,9% durante el periodo 2022-2023 y del 5,8% en el periodo 2023-2024, evidenciando una ligera tendencia de crecimiento en el último intervalo analizado.

Al analizar la distribución de los afiliados por provincia en el sector de gestión y mediación inmobiliaria, la Figura 13 presenta dos mapas distintos. El primer mapa, a la izquierda, muestra el número absoluto de afiliados por provincia en 2024. En este, provincias como **Madrid o Barcelona** destacan en tonos más oscuros, indicando que concentran el mayor número de afiliados en comparación con el resto del país, reflejando su importancia en este sector. En contraste, provincias en el interior de España tienden a aparecer en tonos más claros, lo que indica una menor cantidad de afiliados en este sector en comparación con provincias más pobladas o turísticas en la costa española.

El segundo mapa, a la derecha, representa la variación porcentual de afiliados por provincia entre 2018 y 2024. Las provincias que han experimentado un mayor incremento de afiliados en este periodo, como **Teruel o Jaén**, están resaltadas en tonos más oscuros, lo que indica un crecimiento significativo en afiliados (hasta del 40%). Por el contrario, provincias como **Burgos o Palencia** exhiben una variación porcentual negativa, lo que indica una pérdida significativa de afiliados en el sector en el espacio temporal estudiado. Asimismo, comparando ambos mapas, se observa que

las provincias con un gran número de afiliados en términos absolutos, como Madrid o Barcelona, no necesariamente experimentan los mayores crecimientos porcentuales en el tiempo estudiado.

Figura 13. Mapas de la distribución geográfica de afiliados del sector



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la Seguridad Social

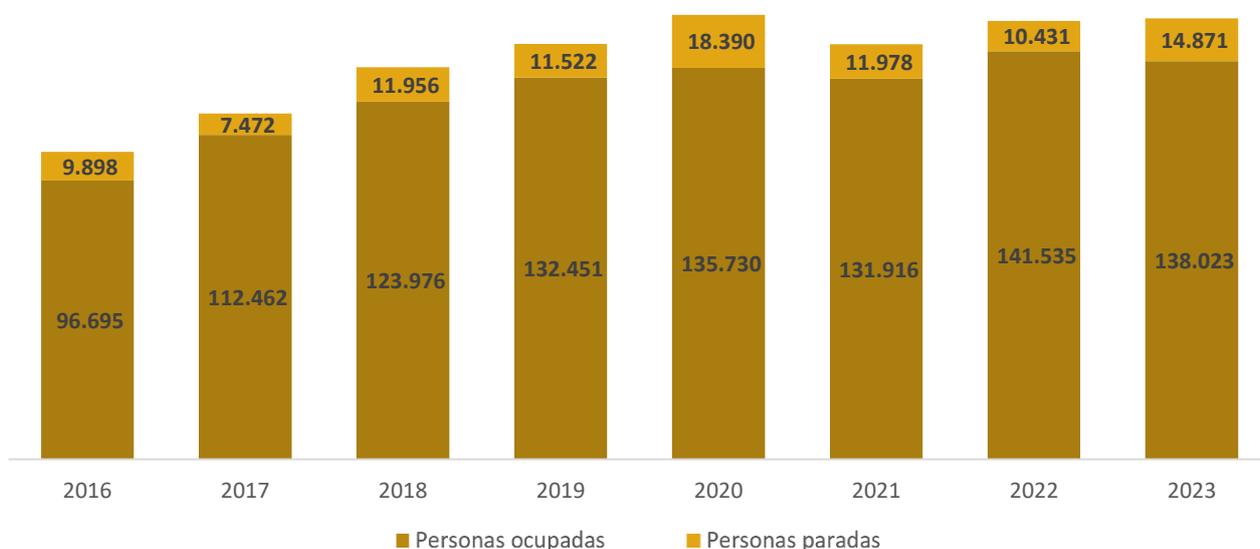
En lo referente a las **personas activas** del sector, a cierre del año 2023, la cifra ascendió a **152.894**, de los cuales el **90,3% se encontraban ocupadas** y el 9,7% restante paradas. Para este mismo espacio temporal, las personas activas en el sector servicios fueron alrededor de 11 millones (un 87% ocupadas) y en el conjunto de la economía española¹⁰ alrededor de 24 millones (un 82,4% ocupadas). Las cifras anteriores indican una distribución de la población activa muy similar en el sector en comparación con el total de actividades económicas del sector servicios y de la economía española, destacándose una proporción ligeramente superior de ocupados respecto al total de activos en el sector analizado.

La Figura 14 muestra la evolución de las personas activas en el sector, diferenciando entre ocupados y desempleados. En términos generales, se observa una tendencia al alza en el número de ocupados, alcanzando su máximo en 2022 con 141.535 personas empleadas. Entre 2016 y 2023, la variación porcentual fue notablemente positiva, con un incremento aproximado del 42,74%, lo que equivale a 41.328 ocupados adicionales en 2023 en comparación con 2016.

Durante la pandemia, el número total de ocupados en el sector tuvo un leve crecimiento del 2,48%, pero acompañado de un fuerte aumento del desempleo (un 59,6%) siendo este año el que presentó el pico más alto con 18.390 personas sin trabajo. Tras esta crisis, en la fase de recuperación, el empleo mostró una tendencia constante, reduciendo el número de desempleados desde 2020. Sin embargo, en el último año se ha registrado un repunte en el desempleo del 42,6% respecto al año anterior.

¹⁰ Considerando los sectores de servicio, comercio e industria.

Figura 14. Evolución del total de personas activas en el sector de gestión y mediación inmobiliaria



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

Así, tal y como muestra la Tabla 8, en 2023 ambos subsectores del sector de la gestión y mediación inmobiliaria siguieron una dinámica similar. En ese año, el subsector de los agentes de la propiedad inmobiliaria registró cerca de 110.084 personas activas, de las cuales aproximadamente 99.377 estaban ocupadas. Por su parte, el subsector de la gestión y administración de la propiedad inmobiliaria contó con 42.810 personas activas, de las cuales alrededor de 38.646 se encontraban empleadas. Además, en ambos casos, el número de personas activas aumentó durante los años de pandemia como consecuencia de un significativo aumento de las personas desempleadas dentro del sector.

Tabla 8. Evolución personas activas por subsector

Actividad económica	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Agentes de la propiedad inmobiliaria						
Personas ocupadas	89.263	95.365	97.725	94.979	101.905	99.377
Personas paradas	8.608	8.295	13.241	8.624	7.510	10.707
Personas activas	97.871	103.660	110.966	103.603	109.415	110.084
Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria						
Personas ocupadas	34.713	37.086	38.004	36.936	39.630	38.646
Personas paradas	3.348	3.226	5.149	3.354	2.921	4.164
Personas activas	38.061	40.312	43.154	40.290	42.550	42.810

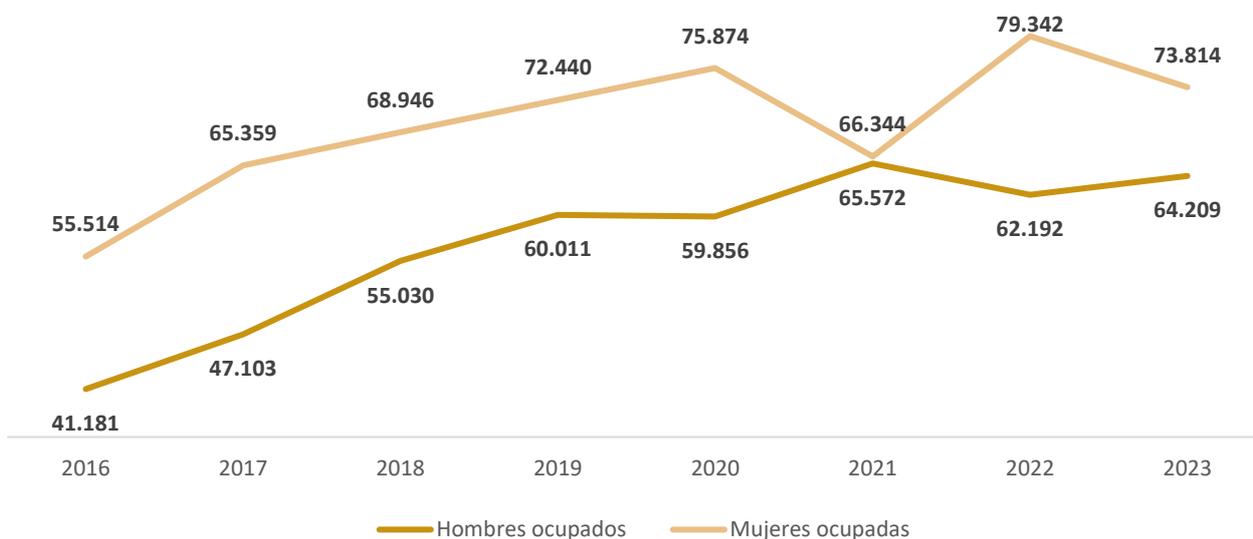
Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

Perfil de las personas ocupadas en el sector

A continuación, se realiza una caracterización detallada de los ocupados en el sector, desglosando y analizando los datos según distintas variables o características que permitan comprender mejor el perfil, la estructura y la composición de la fuerza laboral del sector.

En cuanto a **la distribución por género**, como puede observarse en la Figura 15, el período comprendido entre 2016 y 2023 muestra un aumento en el número de ocupados tanto hombres como mujeres. Al cierre de 2023, las **mujeres representaban aproximadamente el 53,5% del total de ocupados** en el sector, una proporción equiparable al 53,5% registrado en el conjunto del sector servicios y cercana al 49% del total de la economía. Durante el período analizado, las mujeres han mantenido una mayoría constante entre los ocupados, con la excepción de 2021, año en el que las cifras de empleo masculino y femenino se igualaron. Esta convergencia se atribuye al impacto de la crisis generada por la COVID-19, que afectó de mayor manera a las mujeres del sector. No obstante, a partir de 2022 se recupera la predominancia femenina en el empleo, consolidando nuevamente su posición mayoritaria.

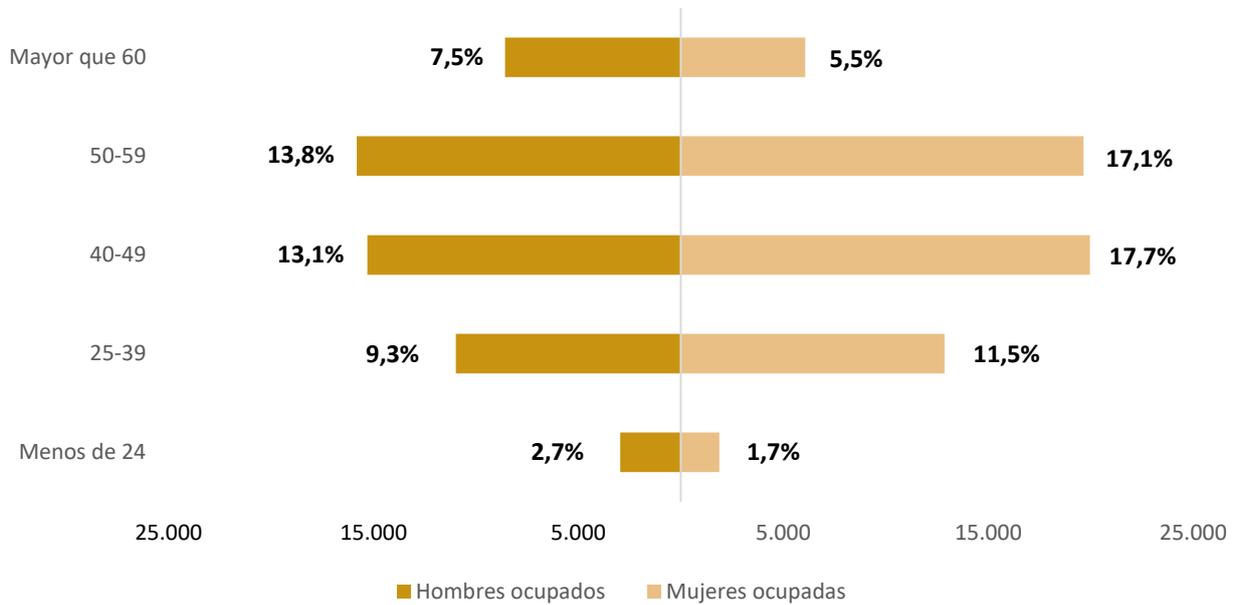
Figura 15. Evolución del empleo del sector por género



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

En cuanto a la **distribución por edad de los ocupados**, el perfil de edad del sector está dominado por **trabajadores de 40-59 años**, con un marcado **predominio femenino en las franjas centrales** (los grupos, además, de mayor representación) y masculino en los extremos (jóvenes y mayores). Este panorama señala, pues, desafíos relacionados con el relevo generacional y oportunidades para atraer a jóvenes profesionales. Específicamente, el grupo con mayor presencia en el sector corresponde a las personas de entre 50 y 59 años, representando el 30,9% del total. Le siguen los trabajadores de 40 a 49 años, que constituyen el 30,8%, y el grupo de 25 a 39 años, con un 20,8%.

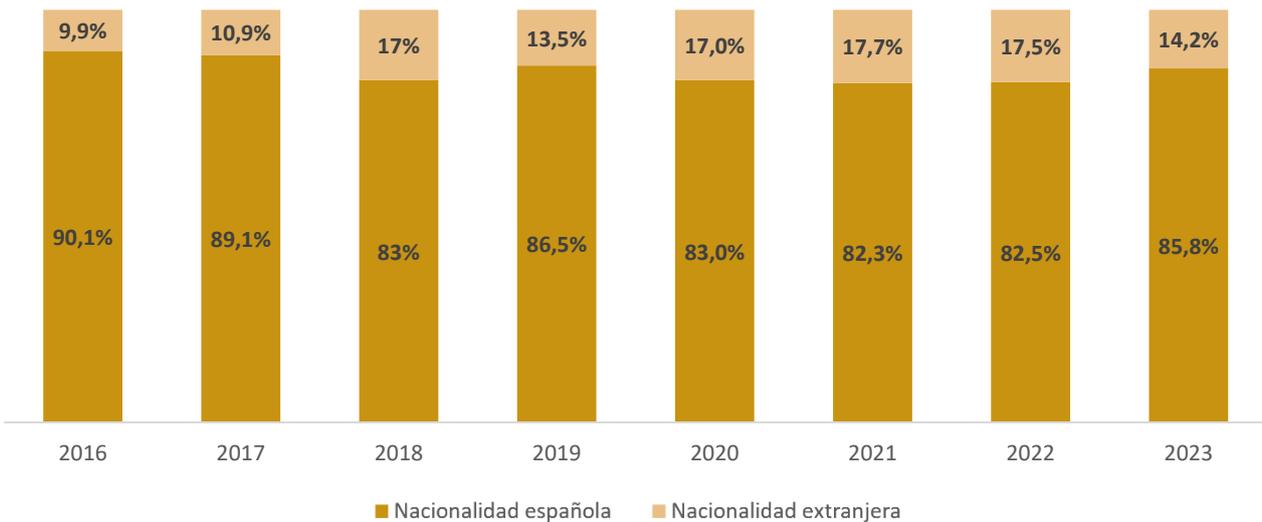
Figura 16. Número de ocupados por género y edad



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

Con relación a su **nacionalidad**, en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria **predominan los ocupados de nacionalidad española** en torno al **85,8%** del total de ocupados del sector en 2023. Sin embargo, el peso de los extranjeros ha incrementado con el paso de los años de representa un 9,9% en 2016 a un 14,2% en 2023. los años 2021 y 2022 en los que hubo mayor representación extranjera con casi 18% en ambos casos.

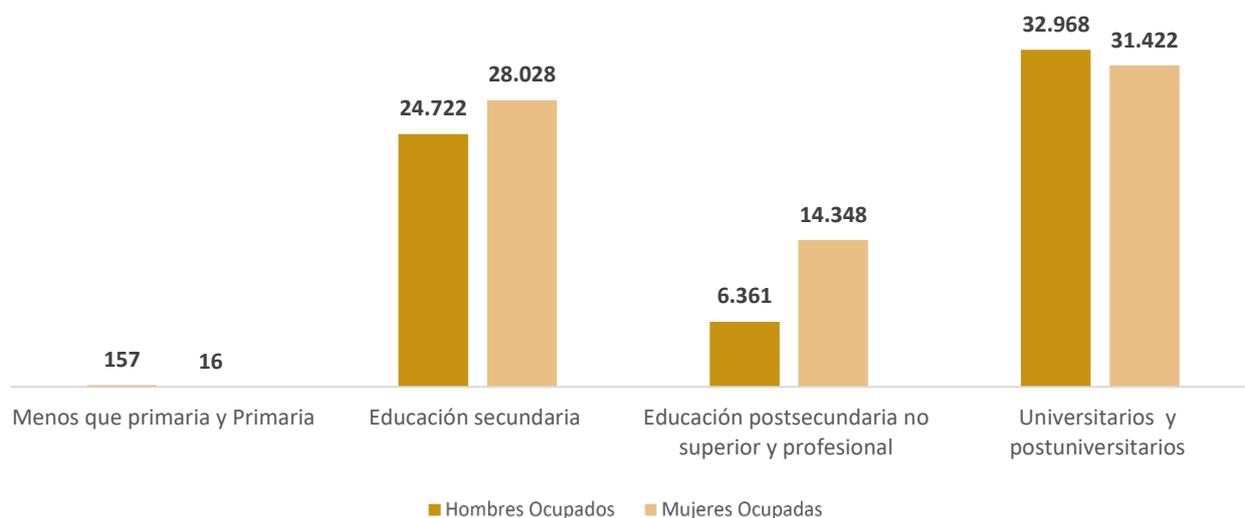
Figura 17. Porcentaje de personas ocupadas con nacionalidad española o extranjera



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

En tercer lugar, una característica fundamental para entender el empleo en el sector de inmobiliario es la distribución de los trabajadores según su **nivel formativo**. La Figura 18 presenta un análisis en el que se desglosa el número de empleados por género y nivel educativo, proporcionando una visión clara de esta segmentación.

Figura 18. Número de personas ocupadas por nivel de formación y género



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

En particular, se observa que la mayoría de los ocupados son **universitarios y posuniversitarios (46,7% del total)**, especialmente los hombres, quienes representan un número levemente mayor en este nivel de formación (el 51,2% del nivel de formación). Le siguen los ocupados con nivel de **educación secundaria (38,2%)**, con un porcentaje de mujeres ocupadas superior a los hombres (un 53,1% frente al 46,9% de los hombres). Por otro lado, en el nivel de educación postsecundaria no superior y profesional, si destaca una diferencia de géneros más notoria, con solo un 30,7% de hombres ocupados. Asimismo, resulta llamativa la baja participación de ocupados con formación primaria o menor que esta.

Por otro lado, la Figura 19 muestra el número de **ocupados por género y ocupación laboral** desempeñada. En ella se observa que la mayoría de las ocupaciones se concentran en el grupo de **supervisores técnicos y administrativos**, los cuales requieren mayoritariamente **cualificaciones medias (81,6%)**. Este grupo es seguido por las ocupaciones correspondientes al segmento de **altos directivos y especialistas**, que representan el **16%** del total.

Entre los principales segmentos identificados, se aprecian diferencias significativas en la paridad de género. En el caso del grupo más numeroso, los supervisores técnicos y administrativos, el 59% de los ocupados son mujeres. No obstante, en las ocupaciones de altos directivos y especialistas, predominan los hombres, que representan el 72% de este segmento. Además, existen ocupaciones dentro del sector que requieren cualificaciones media-baja o baja, como las de profesionales de servicios y supervisión, ocupadas en un 92% por hombres, y aquellas de cualificación baja, en las que el 81% de los ocupados son mujeres. Sin embargo, estos grupos tienen un peso muy reducido dentro del sector de la gestión y mediación inmobiliaria, representando solo el 1,9% y 0,5% respectivamente.

Figura 19. Número de ocupados por género y ocupación



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

En este contexto, según los datos presentados en la Tabla 9 sobre la situación profesional de los ocupados en el sector, se observa que la mayoría de los **trabajadores son asalariados** en el sector privado, representando un **59%** del total, lo que equivale a aproximadamente 81.465 personas. En segundo lugar, el **27,9%** de los ocupados corresponde a **trabajadores independientes o empresarios sin asalariados**.

Es relevante destacar la presencia de empresarios con empleados a su cargo, que suman aproximadamente 16.617 personas, lo que representa cerca del 12% del total de ocupados en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria. Por otro lado, aunque existen asalariados en el sector público y personas que colaboran en empresas de carácter familiar, ambos grupos, en conjunto, no superan el 1% de los ocupados del sector.

Tabla 9. Situación profesional respecto al empleo principal

Situación profesional	Gestión y mediación inmobiliaria
Empresario/a con asalariados/as	16.617 (12%)
Trabajador/a independiente o empresario/a sin asalariados/as	38.571 (27,9%)
Miembro de una cooperativa	-
Ayuda en la empresa o negocio familiar	726 (0,5%)
Asalariado/a sector público	643 (0,5%)
Asalariado/a sector privado	81.465 (59%)
Otra situación	-
Total de personas ocupadas en el sector	138.022

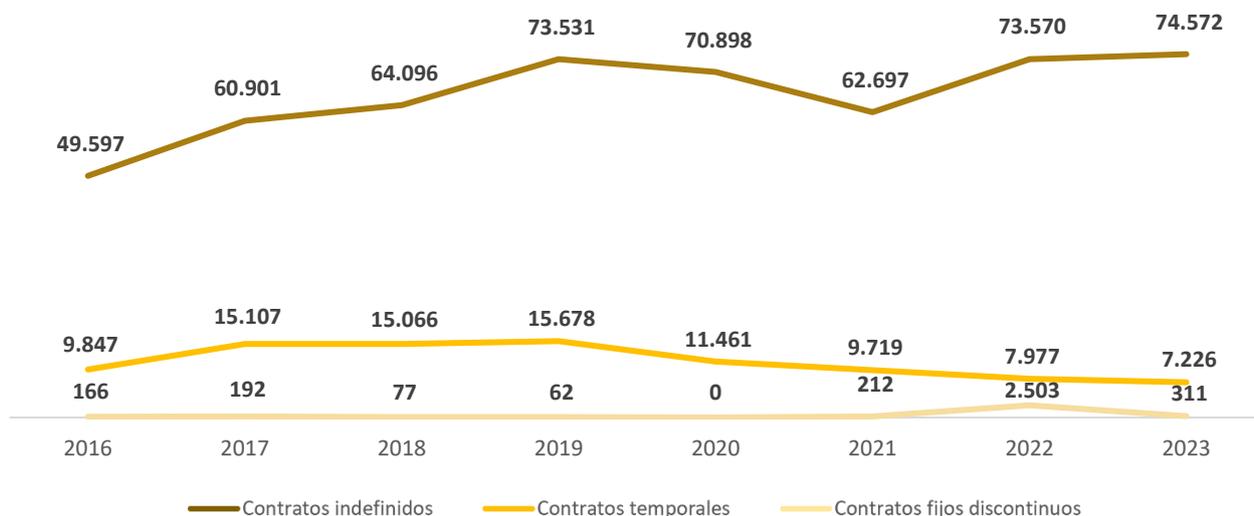
Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

Calidad y estabilidad del empleo en el sector

Para llevar a cabo el análisis de la calidad y estabilidad del empleo en el sector, se procede, en primer lugar, a examinar la **distribución de los ocupados según el tipo de contrato**. La Figura 20 destaca que, en 2023, los contratos indefinidos constituyen la modalidad predominante, representando el 90,8% del total. En contraste, los contratos temporales alcanzan un 8,8%, mientras que los contratos de fijo discontinuo no superan el 0,4%.

En cuanto a la evolución temporal, se observa que los contratos indefinidos han mostrado un crecimiento constante a lo largo de los años, salvo en 2021, cuando se produjo un descenso asociado a la crisis derivada de la pandemia. Por su parte, los contratos temporales han registrado una disminución progresiva, lo que ha reducido su peso relativo dentro del total. En 2016, los contratos temporales representaban el 16,5% del sector, frente al 85,2% de los indefinidos, lo que evidencia un cambio significativo en la estructura contractual aumentando la calidad del empleo del sector.

Figura 20. Evolución del número de personas ocupadas por tipo de contrato



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

Asimismo, el **89,2% de los contratos del sector son a jornada completa**, frente al 10,8% restante que son contratos a jornada parcial. Sin embargo, en la Tabla 10 se muestran diferencias significativas entre los hombres y las mujeres, pues, mientras que, en los hombres, la jornada completa se da en el 92,6% de los casos, en el caso de las mujeres esta tipología se reduce al 86,2%.

Tabla 10. Tipo de jornada por género

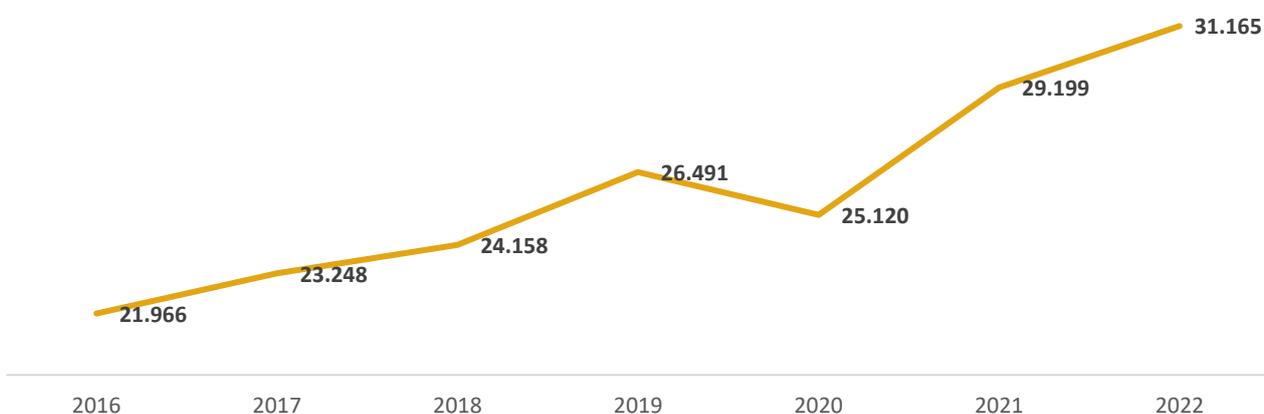
Tipo de jornada	Hombres ocupados		Mujeres ocupadas	
	Completa	Parcial	Completa	Parcial
Gestión y mediación inmobiliaria	92,6%	7,4%	86,2%	13,8%

Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

En último lugar, se ha estudiado la evolución **del salario medio bruto** anual aproximado del sector¹¹. Tal y como se aprecia en la Figura 21, el salario medio bruto ha mostrado una tendencia ascendente a lo largo de los años en la gestión y mediación inmobiliaria, con la excepción del año de la pandemia de la COVID-19, cuando se registró una caída del 5,2%. En 2022, el salario medio bruto del sector se situó en aproximadamente **31.163 euros anuales**, lo que supone un incremento del 42% respecto al año 2016, cuando alcanzaba los 21.966 euros.

Al desglosar por subsectores, ambos presentan una trayectoria ascendente, aunque con diferencias en los ritmos de crecimiento. En el caso de los **agentes de la propiedad inmobiliaria**, el aumento salarial entre 2016 y 2022 fue del 48%, mientras que en el subsector de **gestión y administración de la propiedad inmobiliaria** este crecimiento fue del 31,8%. En cuanto a los niveles salariales, el primer subsector presenta un salario ligeramente inferior, con un promedio de **30.961 euros anuales**, frente al segundo, donde el salario alcanza los **31.554 euros anuales**.

Figura 21. Evolución del salario anual bruto por subsector



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de Estadística Estructural de Empleo

Relación de las ocupaciones del sector

Una vez se han descrito las principales magnitudes empresariales, económicas y laborales del sector, uno de los objetivos centrales del estudio es analizar la evolución y las tendencias que impactarán en las ocupaciones en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria. Para ello, esta sección presenta una delimitación y una relación de las **principales ocupaciones del sector**, destacando aquellas de **mayor afinidad y relevancia** en cuanto al número de empleados dentro del ámbito sectorial.

En primer lugar, la Tabla 11 agrupa todas las ocupaciones vinculadas a la gestión y mediación inmobiliaria, clasificadas de acuerdo con la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO) a 4 dígitos. Además, se incluye una columna que indica si cada ocupación es **específica del sector** de la gestión y mediación inmobiliaria o, por el contrario, **transversal al sector** (es decir, está presente en otros ámbitos sectoriales).

¹¹ Se ha realizado una aproximación del salario bruto medio del sector mediante la Estadística Estructural de Empresas, utilizando el gasto de personal y el personal remunerado; así como la contribución del gasto de personal a la seguridad social.

El sector de la gestión y mediación inmobiliaria abarca una amplia diversidad de perfiles profesionales, que incluyen puestos de dirección y de especialización en el área legal y económica (primer dígito 1 y 2 de la CNO), empleados técnicos de apoyo y de oficina (primer dígito 3 y 4 de la CNO) y otros perfiles elementales sectoriales (primer dígito 8 y 9 de la CNO). Esta estructura de perfiles variados refleja la complejidad del sector y su necesidad de contar con una combinación equilibrada de habilidades y competencias para su adecuado funcionamiento.

En cuanto a las ocupaciones específicas del sector de la gestión y mediación inmobiliaria, predominan los profesionales de dirección, administrativos y de apoyo, y los trabajadores cualificados sectoriales, relacionadas con la administración de la propiedad. En este caso, destacan perfiles de alta cualificación como directores financieros, comerciales y de ventas o de investigación y desarrollo, abogados y economistas, al igual que lo hacen los de media cualificación, siendo perfiles elementales, como agentes y representantes comerciales, asistentes jurídico-legales, programadores informáticos, grabadores de datos y teleoperadores.

Tabla 11. Relación de ocupaciones del sector de la gestión y mediación inmobiliaria

Sector (CPS): Gestión y mediación inmobiliaria		
CNO 4 dígitos	Ocupación	Sectorial o transversal
1120	Directores generales y presidentes ejecutivos	Transversal
1211	Directores financieros	Transversal
1212	Directores de recursos humanos	Transversal
1219	Directores de políticas y planificación y de otros departamentos administrativos no clasificados bajo otros epígrafes	Transversal
1221	Directores comerciales y de ventas	Transversal
1223	Directores de investigación y desarrollo	Transversal
2511	Abogados	Transversal
2599	Profesionales del derecho no clasificados bajo otros epígrafes	Transversal
2611	Especialistas en contabilidad	Transversal
2612	Asesores financieros y en inversiones	Transversal
2622	Especialistas en administración de política de empresas	Transversal
2624	Especialistas en políticas y servicios de personal y afines	Transversal
2712	Analistas y diseñadores de software	Transversal
2810	Economistas	Transversal
3403	Tenedores de libros	Transversal
3405	Tasadores	Transversal
3510	Agentes y representantes comerciales	Transversal
3534	Agentes y administradores de la propiedad inmobiliaria	Sectorial
3611	Supervisores de secretaría	Transversal
3612	Asistentes jurídico-legales	Transversal
3711	Profesionales de apoyo de servicios jurídicos y servicios similares	Transversal
3811	Técnicos en operaciones de sistemas informáticos	Transversal
3812	Técnicos en asistencia al usuario de tecnologías de la información	Transversal
3813	Técnicos en redes	Transversal
3814	Técnicos de la Web	Transversal
3820	Programadores informáticos	Transversal
4111	Empleados de contabilidad	Transversal
4112	Empleados de control de personal y nóminas	Transversal
4113	Empleados de oficina de servicios estadísticos, financieros y bancarios	Transversal
4122	Empleados de oficina de servicios de apoyo a la producción	Transversal
4223	Empleados de servicio de personal	Transversal
4301	Grabadores de datos	Transversal

Sector (CPS): Gestión y mediación inmobiliaria

CNO 4 dígitos	Ocupación	Sectorial o transversal
4309	Empleados administrativos sin tareas de atención al público no clasificados bajo otros epígrafes	Transversal
4411	Empleados de información al usuario	Transversal
4412	Recepcionistas (excepto de hoteles)	Transversal
4423	Telefonistas	Transversal
4424	Teleoperadores	Transversal
4445	Cobradores de facturas, deudas y empleados afines	Transversal
4500	Empleados administrativos con tareas de atención al público no clasificados bajo otros epígrafes	Transversal
8412	Conductores asalariados de automóviles, taxis y furgonetas	Transversal
9210	Personal de limpieza de oficinas, hoteles y otros establecimientos similares	Transversal
9431	Ordenanzas	Transversal
9433	Repartidores, recadistas y mensajeros a pie	Transversal

Fuente: Análisis PwC basado en Fundae, INE y convenios colectivos sectoriales.

La distinción entre ocupaciones específicas y transversales al sector no es suficiente, por sí sola, para identificar las ocupaciones más relevantes o de mayor peso, ya que es el conjunto y la combinación de todas ellas, sectoriales y transversales, lo que permite el funcionamiento del sector. Por ello, se identifican a continuación las ocupaciones más destacadas en términos de empleo y los perfiles laborales más relevantes en el sector.

En la Figura 22 se presenta un desglose detallado de las ocupaciones con mayor peso en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria. Los resultados subrayan que los agentes y administradores inmobiliarios, constituyen la ocupación de mayor representación (51%), debido a su papel central en el sector inmobiliario. Asimismo, y los empleados administrativos con tareas de atención al público ocupan también una posición destacada, impulsada principalmente por la demanda de estos perfiles en las actividades atención al público y venta inmobiliaria. En conjunto, estos perfiles representan aproximadamente el 67,3% del empleo total del sector, por lo que se describen brevemente sus funciones a continuación:

- **Los agentes y administradores inmobiliarios** tienen un papel esencial en la gestión de bienes inmuebles, actuando como enlace entre propietarios, compradores y arrendatarios. Su trabajo incluye coordinar procesos de venta, alquiler y administración de propiedades, así como realizar estudios de mercado para identificar oportunidades. Además, gestionan aspectos legales y financieros relacionados con las operaciones, asegurando el cumplimiento de normativas vigentes. Con un enfoque en el cliente, desarrollan relaciones estratégicas y proactivas, adaptándose a las necesidades específicas de cada proyecto para maximizar el valor y garantizar resultados exitosos.
- **Los empleados administrativos con tareas de atención al público** desempeñan un papel clave en la gestión operativa y en la experiencia del cliente. Son responsables de la recepción y atención directa de clientes, el manejo de consultas y la orientación en trámites y procedimientos relacionados con bienes raíces. Además, gestionan documentación, actualizan registros, organizan agendas y coordinan reuniones. Su labor incluye mantener una comunicación efectiva, garantizar un ambiente profesional y facilitar la solución de problemas, contribuyendo al correcto funcionamiento de la organización y a la satisfacción de los clientes.

Aunque estas ocupaciones constituyen el núcleo principal del sector, también otras resultan necesarias para la actividad productiva. Por ejemplo, los empleados administrativos sin tareas de atención al público y grabadores de datos y empleados contables, financieros y estadísticos, que representan el 7,9% y 4,8 del empleo total respectivamente, pero que desempeñan labores críticas relacionadas con la administración interna de las empresas inmobiliarias.

También se destacan otras ocupaciones los agentes y representantes comerciales (4,71% del empleo total), cuya función principal es promover y negociar productos o servicios para aumentar ventas y fidelizar clientes. Además, tienen una presencia notoria los asistentes jurídico-legales y supervisores de secretaría (3,56% del empleo total en el sector), que ofrecen apoyo en la gestión de trámites legales y aseguran el cumplimiento normativo. En este contexto, tal y como se verá a continuación, las tendencias y factores socioeconómicos detectados tendrán un impacto diferencial dependiendo de las ocupaciones profesionales del sector.

Figura 22. Principales ocupaciones del sector por número de ocupados



Fuente: Análisis PwC basado en Fundae e INE

Notas: Se muestran las 25 ocupaciones con mayor número de ocupados en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria, siguiendo la CNO a 3 dígitos. Se muestra el peso de la ocupación sobre el total de ocupados del sector.

4. Análisis de tendencias socioeconómicas del sector

El análisis de tendencias y evoluciones socioeconómicas y tecnológicas del sector es esencial para comprender los factores que impactan en su competitividad y transformación. Así pues, la estructura analítica de este apartado está ordenada de forma secuencial:

- En primer lugar, se identifican las principales dinámicas económicas, sociales, político/normativas y tecnológicas que influyen en el sector, analizando sus posibles implicaciones. Así, este subapartado está estructurado en dos líneas de análisis. Por un lado, se identifican factores y tendencias globales que, si bien no corresponden a tendencias y factores específicos del sector, tienen el potencial de afectar su desarrollo y competitividad futura. Por otro lado, se analizan factores y tendencias socioeconómicas y normativas propias y específicas del sector, y que pueden actuar como palancas de transformación productiva y laboral.
- En segundo lugar, se aborda el impacto que tendrán las tendencias y factores de cambio identificados en las principales ocupaciones del sector, analizando las repercusiones clave en términos de adaptación y evolución laboral.
- En tercer lugar, se ofrece una perspectiva sobre la evolución futura del sector, enfocándose en los procesos productivos y su repercusión en el empleo en los próximos años.

4.1. Factores del cambio y tendencias que afectan la competitividad del sector

En la actualidad, el sector de la gestión y mediación inmobiliaria está experimentando una serie de cambios y transformaciones profundas, impulsadas por una combinación de factores económicos y sociales. Estos cambios afectan a todas las actividades económicas del sector, desde la demanda hasta la oferta inmobiliaria. Las implicaciones del cambio son amplias y variadas, y suponen importantes oportunidades que aprovechar -o riesgos que mitigar- para promover la competitividad del sector.

En este sentido, la Figura 23 presenta dos tipos de tendencias que impactan de manera significativa en el ámbito del sector de la gestión y mediación inmobiliaria: **megatendencias globales** y **tendencias sectoriales**.

Las megatendencias globales¹² representan disrupciones a nivel tecnológico, social y ambiental que están transformando profundamente nuestro entorno y marcando el rumbo del futuro a largo plazo, con impactos significativos y difíciles de evitar en todos los sectores de la economía, incluido el sector de la gestión y mediación inmobiliaria. Estas disrupciones incluyen factores como la disrupción tecnológica y digitalización, que actúan como motores de innovación y eficiencia; la sostenibilidad medioambiental, que impulsa la transición hacia modelos productivos y de negocio más responsables y respetuosos con el medio ambiente; y los cambios y preferencias

¹² Fuente: Documento PwC Megatrends. (Disponible en <https://www.pwc.com/gx/en/issues/megatrends.html>)

sociales, que afectan tanto las dinámicas laborales y procesos productivos como los patrones de consumo.

Paralelamente, en el ámbito sectorial, destacan tendencias clave como el incremento de la especialización en nichos de mercado, la dificultad en el acceso a la vivienda y la influencia normativa creciente. Así, estos factores, tanto globales como específicos de cada sector, configuran un panorama dinámico que exige una visión estratégica y una capacidad de adaptación constante.

Figura 23. Principales tendencias que impactan el sector



Fuente: Análisis PwC

4.1.1. Megatendencias globales y su impacto en el sector

Disrupción tecnológica y digitalización

Los avances tecnológicos y la digitalización han supuesto en los últimos años un cambio en cómo se percibía tradicionalmente la actividad de la mayoría de los sectores, incluido el sector económico de la gestión y mediación inmobiliaria. Así, en términos generales, la disrupción tecnológica supone una de las tendencias más importantes que están marcando el presente y el futuro del sector inmobiliario¹³. Este impacto se manifiesta en múltiples dimensiones que abarcan desde la manera en que se llevan a cabo las operaciones diarias y operativas del sector, hasta la forma en que se perciben y valoran los bienes inmuebles.

En primer lugar, entre las principales innovaciones destaca la **transformación de los procesos de venta y alquiler**, gracias a que las **plataformas online** han reducido la necesidad de intermediarios físicos, permitiendo a los compradores y arrendatarios potenciales acceder a una amplia gama de propiedades desde sus diferentes dispositivos electrónicos. Actualmente, existen numerosos

¹³ Fuente: PwC. (Disponible en: <https://www.pwc.es/es/real-estate/tendencias-mercado-inmobiliario-europa-2024.html>)

portales inmobiliarios que ofrecen herramientas avanzadas de búsqueda, las cuales permiten filtrar propiedades según el precio, la ubicación, el tamaño y otras características relevantes, lo que facilita una experiencia más personalizada y eficiente¹⁴. En este sentido, la implementación de la **Inteligencia Artificial** (IA) puede beneficiar áreas como el marketing y el alquiler, así como dar soporte a los equipos profesionales de planificación, gestión de activos, construcción e inversión¹⁵. No obstante, para un adecuado aprovechamiento de estas innovaciones se requiere una actualización competencial en el sector dirigida al manejo, gestión y mantenimiento de herramientas digitales de IA.

En este sentido, el uso de **Big Data** y el **análisis de datos predictivo** también está impactando la forma en que se evalúan y valoran los mercados inmobiliarios. Las empresas ahora pueden utilizar grandes volúmenes de datos para realizar análisis detallados sobre tendencias del mercado, comportamiento de los clientes y factores económicos que afectan los precios de las propiedades. Este enfoque basado en datos, a la vez que genera un necesario reciclaje competencial, permite a los agentes inmobiliarios y a las empresas de gestión tomar decisiones más estratégicas y fundamentadas, optimizando el precio de las propiedades y anticipando cambios en el mercado. También les permite identificar oportunidades de inversión, y ofrecer experiencias más personalizadas a sus clientes según sus necesidades¹⁶.

En este sentido, las tecnologías de **Realidad Virtual** (RV) y **Realidad Aumentada** (RA) han añadido una nueva dimensión a las visitas de las diversas propiedades existentes en el mercado. Ahora, gracias a estas tecnologías, es posible realizar recorridos virtuales inmersivos que permiten a los potenciales compradores o inquilinos explorar una propiedad desde cualquier parte del mundo. Esto no solo ahorra tiempo y recursos, sino que también permite a los agentes inmobiliarios llegar a un mercado más amplio y diverso. La posibilidad de visualizar un espacio con diferentes configuraciones o acabados a través de RA también ayuda a los clientes a tomar decisiones más informadas¹⁷.

En otro orden de consideraciones, la tecnología **Blockchain**, todavía incipiente en el sector, tiene el potencial de disrupir la forma en que se registran y verifican las transacciones inmobiliarias. Al proporcionar una manera segura y transparente de registrar la propiedad y la transferencia de bienes inmuebles, el **Blockchain** permite reducir el fraude y aumentar la confianza en las transacciones. También aumenta la eficiencia y reduce los costes operativos de las transacciones inmobiliarias al simplificar los procesos de verificación y transferencia de la propiedad^{18,19}. Además, estimula la aparición de **"Smart contracts"** o contratos inteligentes (cada vez más populares) los cuales automatizan y aseguran el cumplimiento de los acuerdos contractuales sin

¹⁴ Fuente: El auge de los portales inmobiliarios: Transformando el mercado de la vivienda. (Disponible en <https://www.euromundoglobal.com/noticia/430712/economia/el-auge-de-los-portales-inmobiliarios-transformando-el-mercado-de-la-vivienda.html>)

¹⁵ Fuente: PwC. (Disponible en: <https://www.pwc.es/es/real-estate/tendencias-mercado-inmobiliario-europa-2024.html>)

¹⁶ Fuente: Big Data inmobiliario: qué es y ejemplos para inmobiliarias. (Disponible en <https://www.inmoweb.es/blog/big-data-inmobiliario/>)

¹⁷ Fuente: Realidad virtual en el sector inmobiliario. (Disponible en https://www.lobostudio.es/realidad-virtual-en-el-sector-inmobiliario/#elementor-toc__heading-anchor-0)

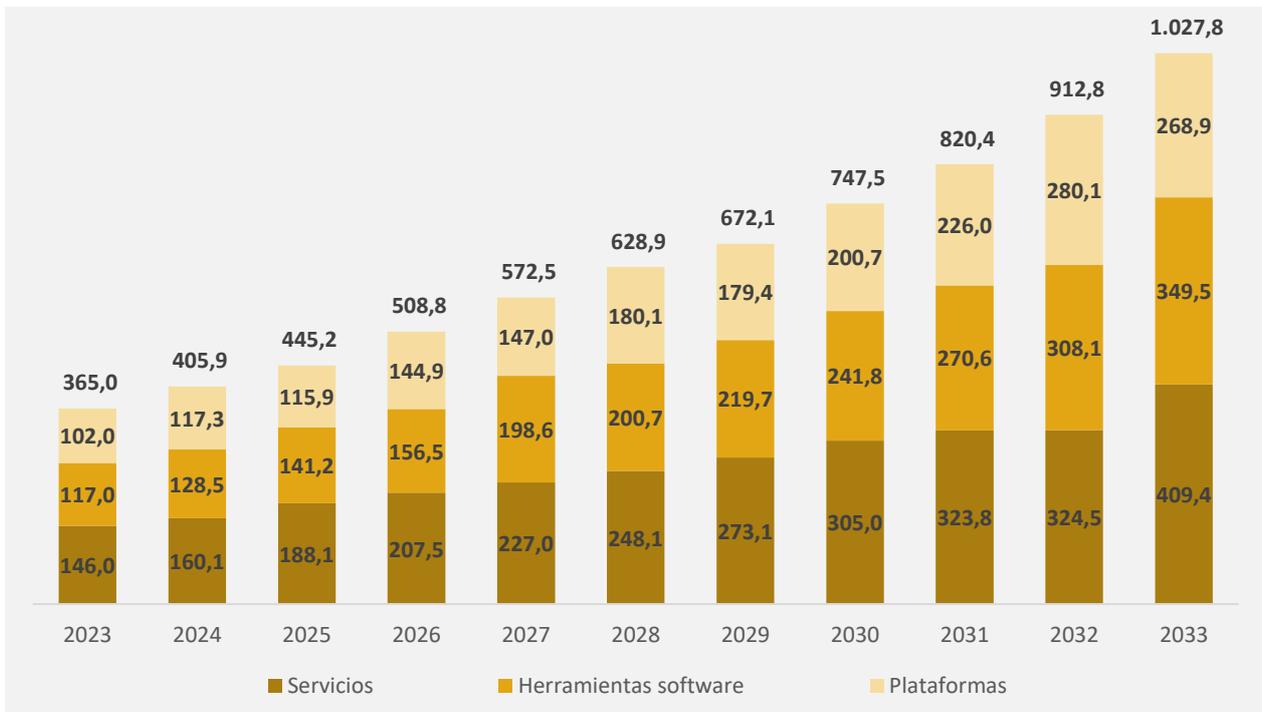
¹⁸ Fuente: Tecnología Blockchain en el sector inmobiliario: ¿Cuáles son sus beneficios? (Disponible en <https://www.culmia.com/blog/tecnologia-blockchain-sector-inmobiliario>)

¹⁹ Fuente: Liberar el potencial: cómo la tecnología Blockchain está revolucionando la compraventa de inmuebles. (Disponible en <https://www.cisinformatica.cat/es/compraventa-inmobiliaria-blockchain/>)

la necesidad de intermediarios de forma inmediata, proporcionando así eficiencia, seguridad y confianza en los contratos de compraventa o alquiler²⁰.

Asimismo, el incremento en la **automatización de procesos administrativos y de gestión** (Figura 24) también ha contribuido de forma significativa a la eficiencia operativa en el sector inmobiliario. Gracias a innovaciones tecnológicas en *software* (CRM) y sistemas digitales de gestión avanzada, muchas tareas que antes requerían un alto grado de intervención manual, como la gestión de contratos, el seguimiento de pagos y el mantenimiento de propiedades, ahora se pueden realizar, al menos en un alto grado, de forma automatizada. Esto no solo reduce costes y errores humanos, sino que también libera tiempo para que los profesionales del sector se enfoquen en tareas que requieren un enfoque más estratégico y creativo. Algunas de las actividades automatizables son el marketing por correo electrónico, el seguimiento de las finanzas y la contabilidad o la asistencia virtual a clientes mediante *chatbots* ²¹.

Figura 24. Proyección del tamaño del mercado de la IA generativa en el sector inmobiliario 2023 – 2033 (millones USD)



Fuente: Análisis PwC basado en datos de Market Research

Por otro lado, el **Internet de las Cosas (IoT)** está teniendo un impacto significativo en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria, transformando la manera en que se gestionan, compran,

²⁰ Fuente: Smart Contracts en Real Estate: La Revolución Silenciosa que Transforma el Mercado Inmobiliario. (Disponible en <https://vakdor.com/blog-automatizacion-inteligente/smart-contracts-en-real-estate>)

²¹ Fuente: Automatización Inmobiliaria: clave para optimizar la gestión de bienes. (Disponible en <https://www.planok.com/blog/automatizacion-inmobiliaria-clave-gesti%C3%B3n-propiedades-era-digital#:~:text=La%20automatizaci%C3%B3n%20inmobiliaria%20utiliza%20tecnolog%C3%ADas,gracias%20a%20estas%20nuevas%20herramientas>)

venden y utilizan las propiedades. El IoT permite la implementación de sistemas de gestión de edificios inteligentes que optimizan el uso de recursos, como sensores conectados que monitorean y controlan el consumo de energía, agua y gas, ajustando automáticamente la calefacción, ventilación y aire acondicionado según la ocupación y las condiciones climáticas²². También, mejora significativamente la seguridad de las propiedades (con el uso de cámaras de vigilancia conectadas, sistemas de alarma inteligentes y cerraduras electrónicas) proporcionando un nivel adicional de seguridad. Además, las propiedades con IoT son más valoradas en el mercado debido a los beneficios de eficiencia, seguridad y confort que ofrecen. Así, el IoT genera una gran cantidad de datos que pueden ser analizados para obtener hallazgos valiosos sobre cómo se utilizan las propiedades de alquiler, lo que puede ayudar a que los gestores distribuyan de forma más eficiente los espacios y diseñen de mejor forma futuras construcciones o inviertan de forma diferente buscando la eficiencia²³.

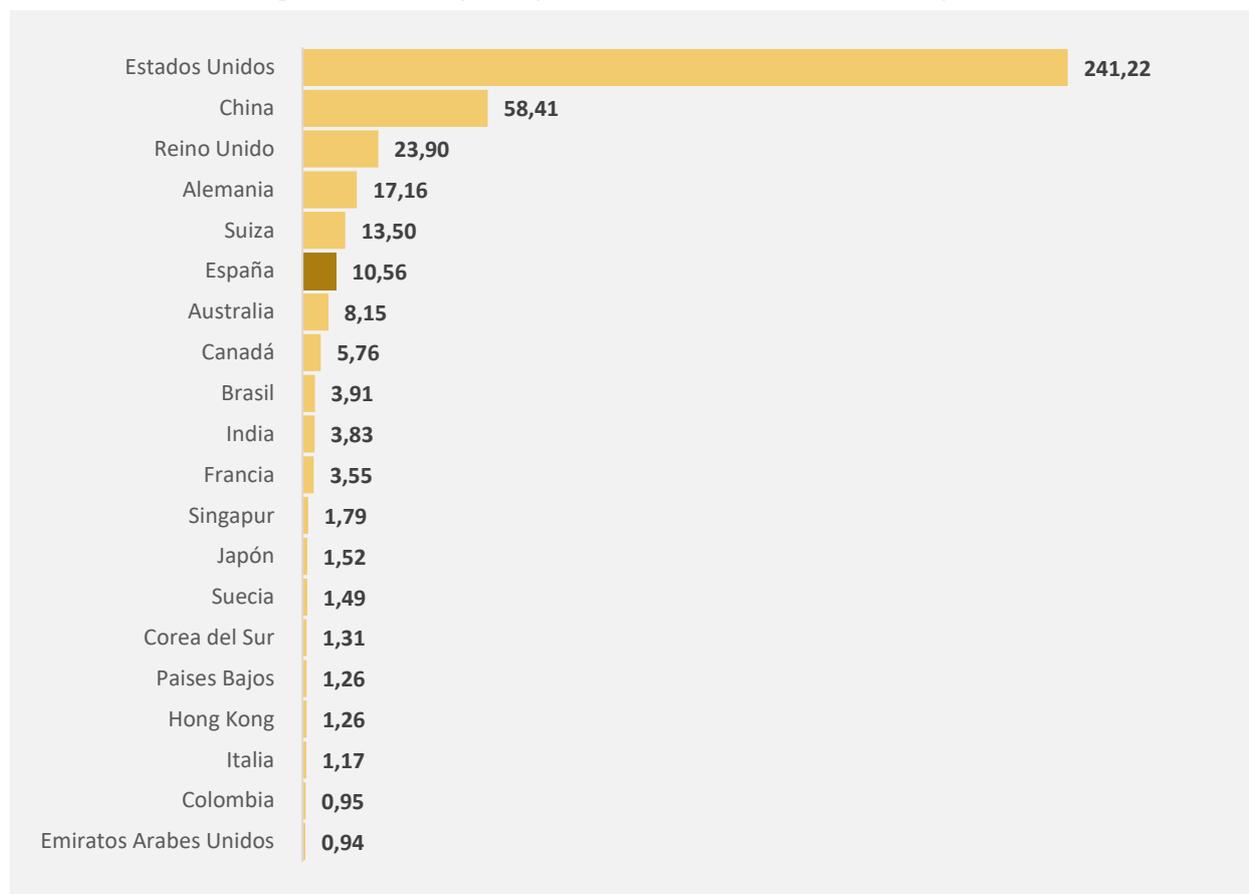
En la misma línea, como consecuencia del auge de las tecnologías antes mencionadas, el sector inmobiliario está innovando cada vez más y mejorando la manera en la que se realizan sus actividades (compra, venta, gestión y construcción de la propiedad inmobiliaria), dejando de ser un sector con sistemas operativos y de gestión *tradicionales* y convirtiéndose cada vez más en un sector **PropTech** (*Property Technology* o “tecnología inmobiliaria” en español), mediante la aplicación de tecnologías innovadoras para transformar y mejorar la gestión de las actividades inmobiliarias. Así, España se consolida como uno de los países a nivel global con mayor inversión en estas tecnologías (Figura 25), apostando por herramientas y plataformas digitales que pueden aumentar la eficiencia, accesibilidad y transparencia en el mercado inmobiliario²⁴.

²² Fuente: Liberar el potencial de los sensores IoT en el sector inmobiliario: ventajas y casos prácticos de uso. (Disponible en <https://singu.com/es/liberar-el-potencial-de-los-sensores-iot-en-el-sector-inmobiliario-ventajas-y-casos-practicos-de-uso/>)

²³ Fuente: Aprovechar el IoT para la gestión inteligente de instalaciones: 5 ventajas clave. (Disponible en <https://singu.com/es/aprovechar-el-iot-para-la-gestion-inteligente-de-instalaciones-5-ventajas-clave/>)

²⁴ Fuente: Qué son las PropTech, qué tipos hay y en que se diferencian de una inmobiliaria tradicional. (Disponible en <https://www.signaturit.com/es/blog/que-es-proptech/>)

Figura 25. Principales países inversores del sector PropTech



Fuente: PropTech Global Trends 2023 Annual Barometer. ESCP Business School

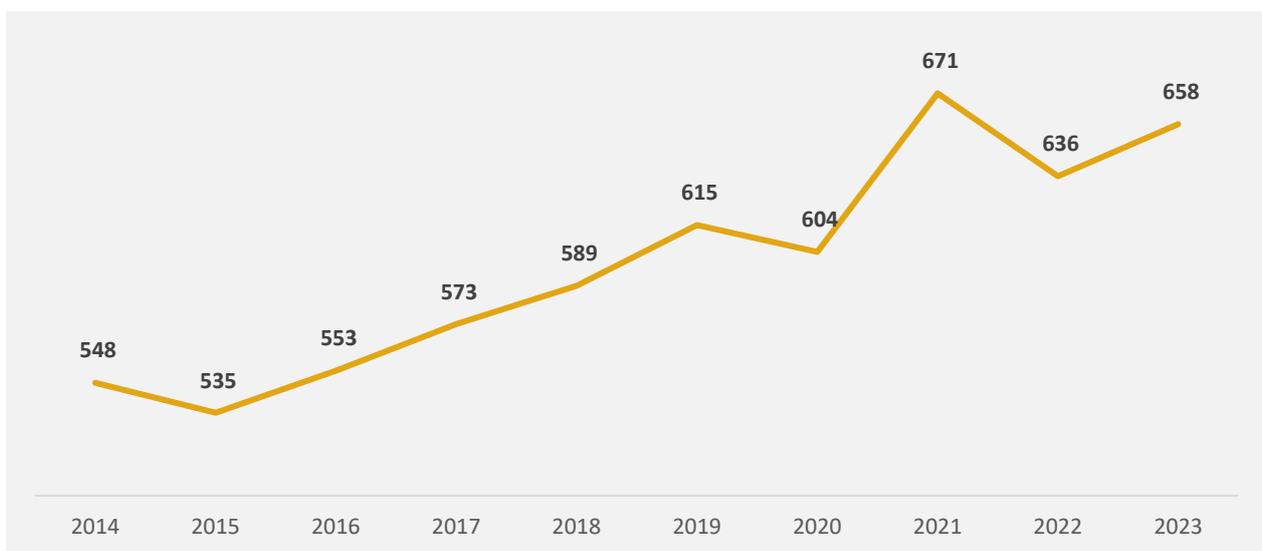
En resumen, las nuevas tecnologías están teniendo un impacto profundo en la competitividad y el empleo en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria. En términos de competitividad, las empresas que adoptan tecnologías avanzadas como el IoT, el análisis de *Big Data* y la IA pueden optimizar sus operaciones, ofrecer servicios más personalizados y tomar decisiones más informadas. Esto les permite destacarse en un mercado altamente competitivo, atrayendo a más clientes y aumentando su cuota de mercado. La digitalización también facilita la reducción de costes operativos al automatizar procesos y mejorar la eficiencia en la gestión de propiedades.

En cuanto al empleo, la introducción de nuevas tecnologías está transformando los perfiles laborales demandados en el sector. Si bien algunas funciones tradicionales pueden verse reducidas debido a la automatización, existe una creciente demanda de profesionales con habilidades en tecnología digital, análisis de datos y ciberseguridad. Esto implica una necesidad aun mayor en la formación para que la fuerza laboral actual pueda adaptarse a estos nuevos roles. Las empresas que invierten en el desarrollo de estas competencias no solo facilitan la transición de sus empleados, sino que también aseguran su competitividad a largo plazo en un entorno cada vez más digitalizado.

Sostenibilidad medioambiental

La sostenibilidad medioambiental está emergiendo como un factor crucial en la gestión y mediación inmobiliaria, influyendo en numerosos aspectos del sector. Esta tendencia es impulsada por un creciente reconocimiento de la importancia de minimizar el impacto ambiental de los edificios y construcciones, así como por una demanda social y normativa que impulsa prácticas más ecológicas y responsables. En este sentido, las emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) de las actividades económicas inmobiliarias han mostrado un incremento sostenido a lo largo de los últimos años, a pesar de algunas fluctuaciones relacionadas con los años de la pandemia COVID-19.

Figura 26. Emisiones GEI de las actividades inmobiliarias (miles de toneladas)



Fuente: Análisis PwC a partir de datos del INE (Cuenta de Emisiones a la Atmósfera)

En primer lugar, en el ámbito general del sector inmobiliario, destaca el aumento de la demanda de **edificios sostenibles o "verdes"** (*green buildings*). Los consumidores, cada vez más conscientes del impacto ambiental de sus decisiones, buscan propiedades que no solo ofrezcan confort y funcionalidad, sino que también sean eficientes energéticamente y tengan un bajo impacto ambiental²⁵. En consecuencia, este cambio en la demanda exige que los desarrolladores inmobiliarios incorporen prácticas sostenibles desde la fase de diseño hasta la construcción y operación de los edificios. Es por ello por lo que en los últimos años las empresas españolas se han sumado a la tendencia de los edificios verdes, no solo para uso residencial sino también para otros usos como el de oficinas. Por ejemplo, los datos a cierre de 2023 en las dos principales ciudades españolas (Madrid y Barcelona), muestran como una cuarta parte de sus edificios ya se han convertido en edificios verdes y sostenibles²⁶.

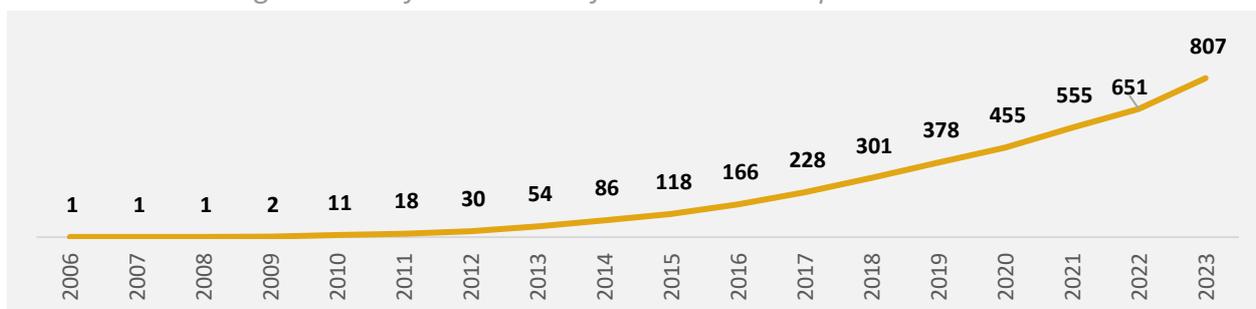
²⁵ Fuente: Crece la demanda de edificios y viviendas sostenibles. (Disponible en <https://blog.urbanitae.com/2024/10/14/crece-la-demanda-de-edificios-y-viviendas-sostenibles/>)

²⁶ Fuente: Los edificios de oficinas verdes se duplican en Madrid y Barcelona y son ya una cuarta parte del total. (Disponible en <https://www.savills.es/publicaciones/noticias/360146-0/los-edificios-de-oficinas-verdes-se-duplican-en-madrid-y-barcelona-y-son-ya-una-cuarta-parte-del-total>)

Así pues, en relación con estos patrones de consumo, los elementos que se buscan a la hora de adquirir o alquilar un inmueble incluyen aspectos como el uso de energías renovables, materiales sostenibles, sistemas de gestión de residuos eficientes y tecnologías que mejoren la eficiencia del agua y la energía²⁷. Las propiedades que cumplen con los estándares de sostenibilidad tienden a mantener o incluso incrementar su valor. En este sentido, cabe resaltar que las propiedades sostenibles suelen tener costes operativos más bajos debido a su eficiencia en el uso de recursos como energía y agua²⁸. Por estos motivos, según el Observatorio sobre vivienda y sostenibilidad de UCI²⁹, ocho de cada diez españoles estarían dispuestos a pagar más por un hogar más sostenible. Y es que, un 78% de los propietarios o futuros compradores de vivienda están dispuestos a asumir un mayor coste (hasta un 7,8% más) en la compra si eso implica una eficiencia energética y sostenibilidad mayor.

Así pues, como consecuencia de estas tendencias, los mediadores inmobiliarios deben adaptarse a las preferencias cambiantes de los consumidores, que cada vez valoran más las propiedades sostenibles. Esto implica que los profesionales del sector deben estar bien informados sobre las características sostenibles de las propiedades que representan y ser capaces de comunicar eficazmente estos beneficios a los clientes potenciales, mediante herramientas avanzadas de marketing digital y habilidades de venta comercial³⁰. A título ilustrativo, una tendencia al alza, aunque aún incipiente entre los consumidores españoles (Figura 27), comprende la búsqueda de propiedades con **certificaciones de sostenibilidad**, como los certificados LEED, que evalúan aspectos como la eficiencia energética, el uso de materiales sostenibles, la calidad del ambiente interior y la gestión del agua, entre otros; o BREEAM, que abarcan criterios como la gestión del proyecto inmobiliario, el consumo energético, el transporte, el uso del suelo, la ecología y la contaminación. Estas certificaciones se han convertido en herramientas clave de venta y son cada vez más valoradas por las empresas promotoras³¹.

Figura 27. Edificios con certificado LEED en España 2006 – 2023



Fuente: LEED en España. Consejo Construcción Verde en España

²⁷ Fuente: Los edificios “verdes” marcan el camino hacia un urbanismo más sostenible y eficiente. (Disponible en <https://www.iberdrola.com/sostenibilidad/edificios-verdes-sostenibles>)

²⁸ Fuente: Un edificio verde es capaz de reducir los costos hasta en 50%. (Disponible en <https://www.portafolio.co/economia/infraestructura/un-edificio-verde-es-capaz-de-reducir-los-costos-hasta-en-un-50-511917>)

²⁹ Fuente: Unión Créditos Inmobiliarios. (Disponible en: https://www.google.com/search?q=uci+union+de+credito&rlz=1C1GCKZ_en&oq=uci+union+de+credito&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIHCAEQIRIPAJIHCAIQIRIPAJIHCAHQIRIPATI1BCDI1MTVqMGo0qAIAAsAIB&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

³⁰ Fuente: Sostenibilidad en la gestión inmobiliaria: beneficios y estrategias. (Disponible en <https://axisproperties.es/sostenibilidad-en-la-gestion-inmobiliaria-beneficios-y-estrategias/>)

³¹ Fuente: Breeam y Leed crecen en España: copan una cuarta parte de las oficinas en Madrid y Barcelona. (Disponible en <https://www.ejeprime.com/oficinas/breem-crece-en-espana-y-copa-una-cuarta-parte-de-las-oficinas-en-madrid-y-barcelona>)

En otro orden de consideraciones, la **responsabilidad social corporativa** es otro aspecto donde los aspectos medioambientales tienen un impacto notable. Las empresas de gestión y mediación inmobiliaria que adoptan prácticas sostenibles no solo mejoran su imagen pública, sino que también pueden diferenciarse en un mercado cada vez más competitivo³². Las prácticas inmobiliarias sostenibles, como el uso eficiente del agua y la energía, y la gestión adecuada de residuos, son cada vez más valoradas por los inversores y clientes, quienes buscan alinearse con empresas que reflejen sus valores personales y éticos³³.

Así pues, la implementación de **programas de educación y concienciación** para residentes y propietarios sobre el uso eficiente de los recursos es una estrategia y tendencia cada vez más común. Estos programas no solo ayudan a reducir el consumo de agua y energía, sino que también fomentan una cultura de sostenibilidad entre los ocupantes de los edificios³⁴, generando una mayor demanda por empresas que consideren cuestiones ambientales en sus procesos operativos; por ejemplo, en aquellas actividades económicas relacionadas con la administración y mantenimiento de propiedades.

No obstante, en España la mayoría de los propietarios o inquilinos no saben la certificación de sus hogares o no entienden el significado de esta; lo cual resulta relevante ya que, según los Estándares Mínimos de Eficiencia Energética³⁵, para el año 2030 todos los edificios deberán tener una certificación mayor o igual que la calificación E y para 2033 igual o mayor que la calificación D³⁶. En este sentido, con datos de 2022, los edificios de nueva construcción ya presentaban en su mayoría certificaciones mayores a las exigidas por la normativa mencionada (Tabla 12).

Tabla 12. *Calificaciones principales energéticas en Emisiones de edificios acabados de nueva construcción (a diciembre de 2022)*

CC.AA	A	B	C	D	E	
Andalucía	4.380	10.108	3.622	2.221	670	32
Aragón	266	203	63	34	15	-
Asturias	199	146	149	153	276	22
Islas Baleares	425	1.164	1.089	452	315	44
Canarias	373	646	1.122	947	580	142
Cataluña	7.515	5.394	853	572	286	-
Castilla y León	1.347	720	269	105	50	1
Castilla La Mancha	733	1.008	342	361	483	91
Extremadura	858	2.076	951	1.112	2.887	-
Galicia	4.062	1.515	670	535	422	29
Murcia	271	852	451	515	1.877	218

³² Fuente: La responsabilidad social corporativa de tu agencia inmobiliaria. (Disponible en <https://blogprofesional.fotocasa.es/la-responsabilidad-social-corporativa-de-tu-agencia-inmobiliaria/>)

³³ Fuente: ESG como impulsor de valor para el sector inmobiliario. (Disponible en <https://www.parqueaustral.org/esg1-como-impulsor-de-valor-para-el-sector-inmobiliario/>)

³⁴ Fuente: Sensibilización, una vía para alcanzar los objetivos de descarbonización. (Disponible en <https://www.cicconstruccion.com/texto-diario/mostrar/4935187/sensibilizacion-via-alcanzar-objetivos-descarbonizacion>)

³⁵ Incluidos en la Directiva de Eficiencia Energética de la Edificación de la Comisión Europea

³⁶ Fuente: Todas las viviendas de España deberán tener como mínimo un certificado de eficiencia D en 2033. (Disponible en <https://gbce.es/todas-las-viviendas-de-espana-deberan-tener-como-minimo-un-certificado-de-eficiencia-d-en-2033/>)

CC.AA	A	B	C	D	E	
Navarra	2.354	576	396	164	75	4
País Vasco	1.527	797	305	448	247	35
Rioja	270	130	70	47	38	3
Valencia	11.274	25.864	9.208	5.458	3.668	28
Madrid	5.311	4.058	853	257	107	4
Cantabria	151	75	28	27	22	-
Ceuta	-	2	5	5	7	-
Total	41.316	55.334	20.446	13.413	12.025	653

Fuente: Estado de la Certificación Energética de los Edificios. Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana

En resumen, la tendencia hacia la sostenibilidad medioambiental tiene el potencial de redefinir las actividades económicas de gestión y mediación inmobiliaria, impactando tanto en su competitividad como en el empleo. En términos de competitividad, las empresas que adoptan prácticas sostenibles podrían diferenciarse en el mercado al atraer a clientes más conscientes y con una sensibilidad mayor por asuntos medioambientales. Además, al cumplir con regulaciones más estrictas y anticiparse a normativas futuras, estas empresas podrían mejorar su reputación y reducir riesgos operativos, atrayendo también a inversores interesados en la responsabilidad social corporativa. En cuanto al empleo, la sostenibilidad está generando nuevas oportunidades laborales y necesidades de habilidades. Existe una creciente demanda por profesionales especializados en sostenibilidad, eficiencia energética y gestión de recursos naturales. Además, la necesidad de gestionar propiedades *verdes* está incrementando la demanda de gestores especializados en prácticas sostenibles.

Cambios sociales y reto demográfico

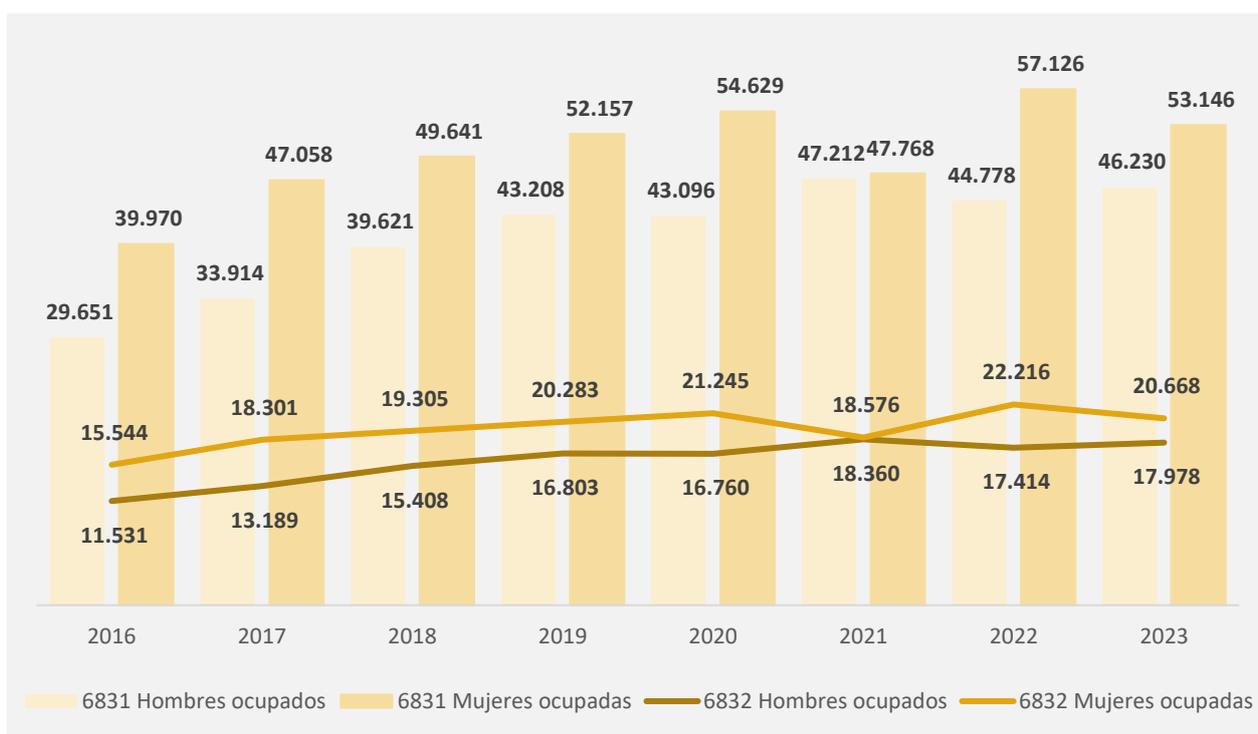
Las **transformaciones sociales** y el **reto demográfico** también están redefiniendo el panorama del sector de la gestión y mediación inmobiliaria. A medida que la conciencia social sobre la sostenibilidad, la igualdad de género y la inclusión social se fortalece, el sector enfrenta nuevos retos y oportunidades. Asimismo, el envejecimiento de la población y otras tendencias de índole sociológica ofrecen oportunidades y desafíos para un sector en continuo cambio. Adaptarse a estas dinámicas no solo es una necesidad ética, sino una estrategia clave para mantenerse competitivo en un mercado que cada vez valora más el compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Tal y como se ha mencionado anteriormente, temáticas como la **inclusión social**, la **igualdad de género** y **asuntos relacionados con la sostenibilidad**, están ganando relevancia como factores de decisión de los consumidores. Según el *Kantar Brand Inclusion Index*, el 82% de los consumidores españoles afirma que el compromiso de las marcas y empresas con la diversidad, igualdad e inclusión influye en sus decisiones de compra³⁷. Así, aunque este estudio no apele directamente al sector de gestión y mediación inmobiliaria, pone de relieve la importancia de los cambios sociales y la orientación preferencial de la conciencia colectiva de la sociedad.

³⁷ Fuente: Cómo influyen la inclusión y la diversidad en las decisiones de compra de los consumidores españoles. (Disponible en kantar.com).

Así pues, en este sentido, en el ámbito de **la igualdad de género**, tal y como puede verse en la Figura 28, la fuerza laboral de la gestión y mediación inmobiliaria tiene una alta representación femenina, tanto en el subsector de los agentes de la propiedad inmobiliaria, como en el subsector de la gestión y mediación de la propiedad inmobiliaria. En particular, en los últimos años, el año con mayor desigualdad de género en la fuerza laboral del sector en general fue 2017, cuando se registró una diferencia de 16 puntos porcentuales, con 18.256 mujeres más que hombres. En contraste, 2021 fue el año con mayor equilibrio, alcanzando una representación casi igualitaria entre hombres y mujeres en el sector. Además, en el último año con datos registrados (2023), se ha observado un avance significativo hacia una mayor inclusión e igualdad de género en ambos subsectores de la gestión y mediación inmobiliaria, en comparación con el año anterior (2022).

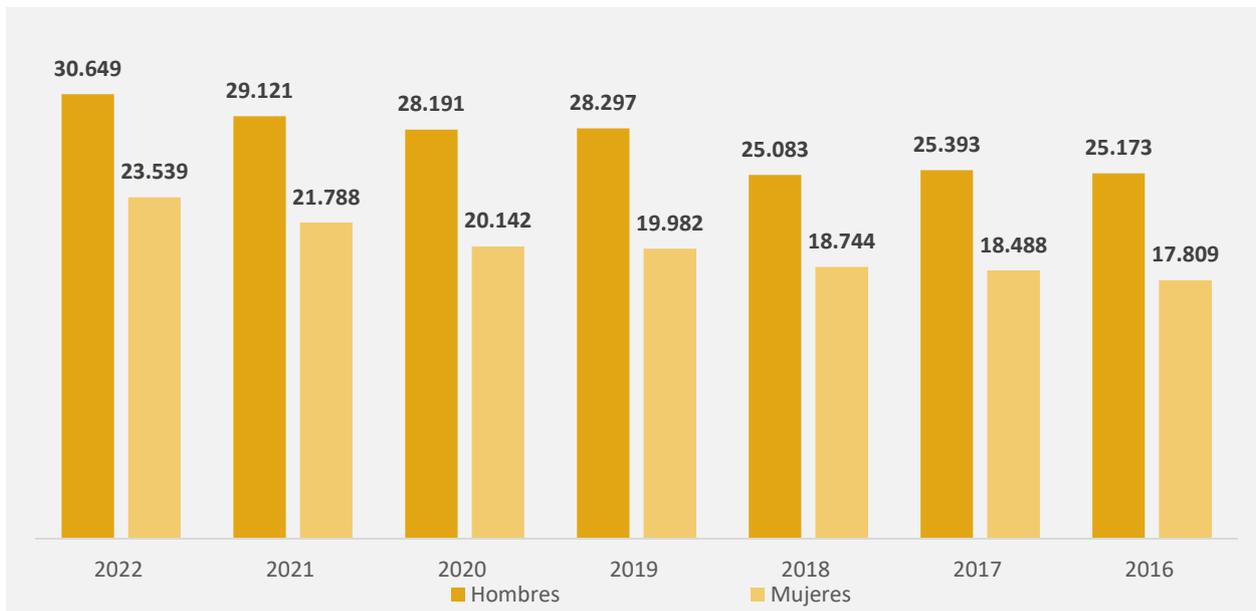
Figura 28. Evolución de la ocupación en la gestión y mediación inmobiliaria por género



Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

En este contexto, pese a que la representación femenina es superior a la masculina en la fuerza laboral del sector, esto no tiene una traslación directa en los salarios de las actividades que realizan, ya que la brecha salarial persiste en el sector inmobiliario (como puede observarse en la Figura 29). Esto puede deberse a que las mujeres ocupan, en mayor medida, puestos de menor responsabilidad o con menores niveles de remuneración, lo que limita su acceso a posiciones mejor remuneradas y contribuye a mantener esta desigualdad salarial.

Figura 29. Evolución de la brecha salarial por género en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria

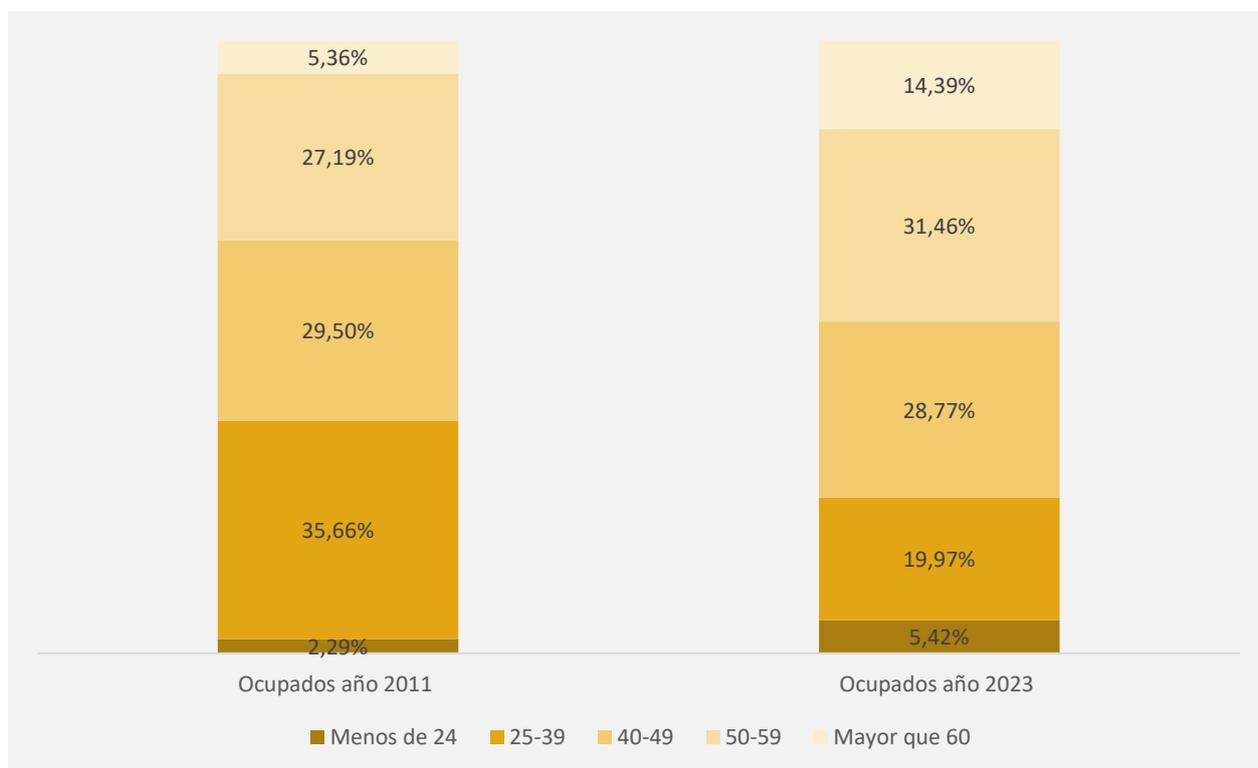


Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

Asimismo, en otro orden de consideraciones, el **envejecimiento de la población** y el reto demográfico están teniendo un impacto relevante en el sector, afectando tanto oferta y capacidad del sector de atraer y retener talento joven, como los patrones de consumo y demanda de los servicios del sector.

En primer lugar, por el lado de la **oferta laboral**, la Figura 30 muestra la distribución de los ocupados en el sector por grupos de edad en 2011 y 2023, evidenciando un cambio significativo hacia un envejecimiento de la fuerza laboral en el sector. En 2011, el grupo predominante era el de 25-39 años con un 35,66%, mientras que en 2023 este porcentaje desciende a un 19,97%. Por el contrario, los grupos de mayor edad, especialmente los mayores de 60 años, pasan del 5,36% en 2011 a un 14,39% en 2023, reflejando un notable incremento. Además, el grupo de 50-59 años también crece ligeramente, del 27,19% al 31,46%. Esta evolución indica un envejecimiento progresivo de la población activa en el sector, lo que sugiere desafíos futuros en términos de sostenibilidad laboral, reemplazo generacional y adaptación del sector a una fuerza laboral de mayor edad. Así, esta fuerza laboral de mayor edad podría generar **mayores costes laborales y necesidades de adaptación y reciclaje competencial**, así como la implementación de políticas de formación en el empleo en materia digital.

Figura 30. Personas ocupadas del sector por grupos de edad



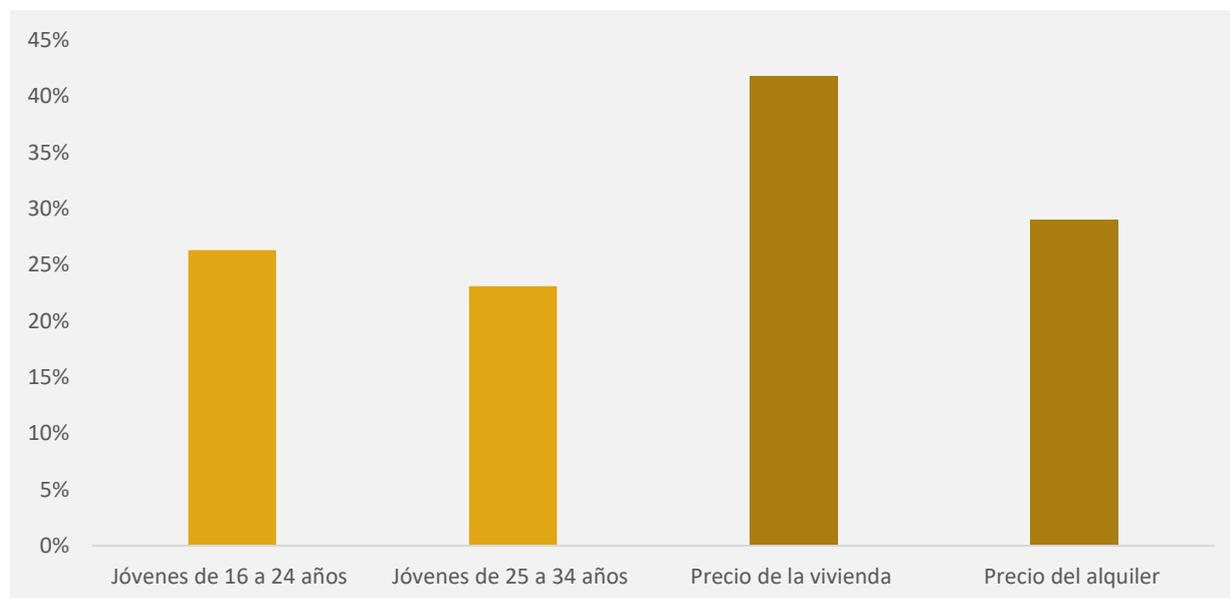
Fuente: Análisis PwC a partir de datos de la EPA

En segundo lugar, tal y como se analizará en mayor profundidad en las próximas secciones, el envejecimiento de la población y los nuevos modelos de vida de las personas jóvenes están incentivando la creación de **nuevos modelos de negocio**. Concretamente, la población envejecida busca inmuebles adaptados a sus necesidades, como viviendas accesibles, sin barreras arquitectónicas y con servicios adicionales de mantenimiento, conserjería o asistencia. Además, la preferencia por zonas bien conectadas y cercanas a servicios esenciales como hospitales y comercios impulsa la intermediación inmobiliaria en estas áreas.

En este sentido, las empresas españolas están apostando cada vez más por el *senior living* como modelo de negocio que, a diferencia de las residencias, están pensados para adultos con estado físico y mental activo. Existen en la actualidad 16 espacios *senior living* activos en España los cuales están ubicados en centros urbanos y en zonas de costa (Madrid, Cataluña y Valencia), aunque se espera que en los próximos años existan también en zonas menos centralizadas como Andalucía gracias a inversiones de empresas locales y extranjeras que apuesten por esta nueva tendencia³⁸. Paralelamente, las generaciones más jóvenes, afectadas por la precariedad laboral y una mayor necesidad de movilidad (Figura 31), podrían optar por el alquiler en lugar de la compra, lo que genera nuevas oportunidades para los agentes inmobiliarios y para la gestión de inmuebles en arrendamiento.

³⁸ Fuente: El inmobiliario apuesta por los mayores y potencia la inversión en los "senior living". (Disponible en <https://www.20minutos.es/lainformacion/empresas/inmobiliario-apuesta-por-los-mayores-potencia-inversion-los-senior-living-5272592/>)

Figura 31. Incremento del salario medio y del precio de la vivienda. 2015-2022



Fuente: El mercado de vivienda en España. Banco de España

Asimismo, el envejecimiento de la población, que desincentiva la presencia de personas mayores en áreas rurales, en combinación con la búsqueda activa de oportunidades laborales por parte de los jóvenes en sectores más dinámicos y mejor remunerados, ha incrementado la concentración de personas en ciudades. Este fenómeno impulsa la demanda de viviendas y espacios comerciales, elevando los precios de los inmuebles y del alquiler debido a la limitada disponibilidad de suelo. Aunque esta situación genera oportunidades para el sector de gestión y mediación inmobiliaria, también plantea desafíos relacionados con la accesibilidad y asequibilidad de la vivienda. Además, el sector debe adaptarse a las nuevas demandas de los habitantes urbanos, como la necesidad de espacios más flexibles, soluciones de *co-living* y *co-working*, y una gestión eficiente de los recursos urbanos en un entorno cada vez más saturado.

En resumen, el envejecimiento de la población y el reto demográfico obligarán al sector de la gestión y mediación inmobiliaria a diversificar sus servicios, adaptarse a nuevas demandas y desarrollar soluciones personalizadas. La gestión de comunidades, las tasaciones y la intermediación de alquileres accesibles serán áreas clave, mientras que las zonas rurales y el mercado de viviendas adaptadas representarán retos y oportunidades importantes para el futuro del sector. En cuanto al empleo, el sector inmobiliario enfrenta retos relacionados con la igualdad de género y la brecha salarial. Aunque las mujeres dominan el sector por número, existen desigualdades salariales que deben ser abordadas para lograr una verdadera equidad. La diversidad demográfica, como el envejecimiento de la población y el fenómeno de la "España vaciada", también influyen en el tipo de habilidades y conocimientos requeridos por los trabajadores del sector de la gestión y mediación de la propiedad inmobiliaria. Las empresas necesitan atraer talento diverso y capacitar a su personal en nuevas tecnologías y prácticas sostenibles para mantenerse al día con las demandas cambiantes. La adaptación a estos factores es crucial para asegurar un entorno laboral inclusivo y competitivo que pueda responder eficazmente a las dinámicas del mercado.

Mensajes clave

Las megatendencias globales actuales están impactando significativamente el sector de la gestión y mediación inmobiliaria destacándose tres principales:

- **Disrupción tecnológica y digital:** La adopción de tecnologías como la automatización, la IA y el IoT está transformando los procesos operativos en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria, mejorando la eficiencia y reduciendo costes. Esto aumenta la competitividad al disminuir el número de tareas repetitivas y liberar recursos para actividades estratégicas. Sin embargo, también genera una demanda de perfiles especializados en tecnología, lo cual puede ser un desafío para las empresas ya que esto supone altos costes de adaptación y una necesidad de personal cualificado.
- **Sostenibilidad medioambiental:** La adopción de prácticas sostenibles está impulsando a las empresas del sector de la gestión y mediación inmobiliaria a innovar y obtener certificaciones ambientales, como *LEED* y *BREEAM*. Esto no solo mejora su eficiencia operativa, sino que también les proporciona una ventaja competitiva al atraer a consumidores e inversores concienciados con el medio ambiente. En este contexto, se requiere que los empleados desarrollen nuevas competencias en tecnologías limpias y en la gestión de propiedades sostenibles, asegurando así que las empresas puedan satisfacer la creciente demanda de edificios eficientes y ecológicos.
- **Cambios sociales y reto demográfico:** El envejecimiento de la población genera nuevas demandas de diseño en las propiedades, para hacerlas más accesibles a personas de mayor edad. Asimismo, el reto demográfico implica implementar políticas de formación en el empleo y retención de talento joven, garantizando así una fuerza laboral que pueda adaptarse a las nuevas demandas del sector. Además, es crucial abordar la brecha salarial de género y fomentar un entorno laboral diverso que refleje las necesidades de una demanda cada vez más heterogénea, mientras se integran prácticas sostenibles y tecnológicas para responder a las nuevas tendencias del mercado.

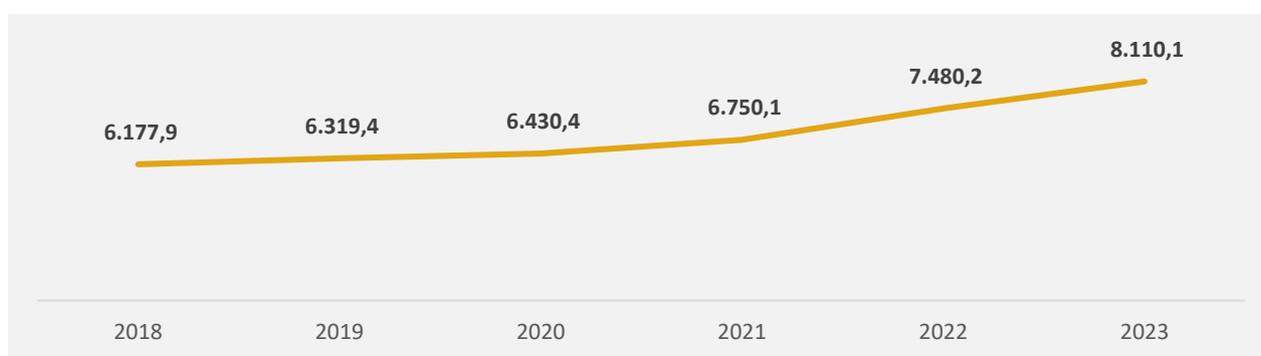
4.1.2. Tendencias sectoriales y su impacto en la competitividad del sector

Especialización en nichos de mercado

En relación con las distintas tendencias del consumidor analizadas en apartados anteriores, el sector de la gestión y mediación inmobiliaria ha incrementado su especialización en modelos de negocio basados en **nichos de mercado**. Este enfoque permite a las empresas expandir sus esfuerzos en segmentos específicos, como viviendas de lujo, pisos y residencias de estudiantes, espacios de *co-living*, viviendas *Build to Rent* (BTR), y viviendas de corta estancia. Al profundizar en las particularidades de cada nicho, las agencias pueden ofrecer un **servicio más personalizado**, mejorar la **experiencia del cliente** y posicionarse como referentes en mercados altamente competitivos. Esta estrategia no solo **diversifica** las fuentes de ingresos, sino que también responde a la creciente necesidad de personalización en un sector en constante evolución.

A nivel global, Estados Unidos, Reino Unido y Australia lideran el mercado de inversiones en **viviendas de lujo**; mientras que España ocupa un destacado cuarto lugar a nivel mundial y primero a nivel europeo continental. Los compradores extranjeros de lujo en España provienen mayoritariamente de Reino Unido, Alemania, Francia, Latinoamérica, Rusia y China, y tienen el objetivo de realizar inversiones seguras o segundas viviendas, con un creciente interés de compradores de Oriente Medio y Norteamérica. Como consecuencia, en 2022, España registró unas 8.000 transacciones de inmuebles superiores a 3 millones de euros gestionadas por profesionales del sector de gestión y mediación inmobiliaria; un 55% más que en 2021, destacando la fortaleza del sector residencial de lujo, que representa el 5% del mercado inmobiliario orientado a viviendas³⁹. En este sentido, para poder maximizar los beneficios de esta tendencia, se requiere una especialización competencial de los profesionales centrada en habilidades lingüísticas y capacidades *blandas* de interrelación cultural.

Figura 32. Evolución del precio de compra por m² en viviendas de lujo. 2018-2023



Fuente: Guía del mercado residencial de lujo en España. Grupo Tecnitasa

Por otro lado, cabe destacar un nicho de mercado en crecimiento en el que las empresas de gestión y mediación inmobiliaria están centrando su atención: las **viviendas y residencias para estudiantes**.

Para muchos estudiantes españoles, el comienzo de sus estudios universitarios supone movilidad entre provincias o incluso entre comunidades. Como consecuencia, el 31,4% de los estudiantes universitarios de grado se inscriben en universidades localizadas en una provincia diferente a la de su residencia habitual. De estos, el 18,3% lo hace en una comunidad autónoma distinta⁴⁰. Como consecuencia de esta movilidad, surge la demanda de viviendas y camas en residencias de estudiantes, especialmente en Madrid y Barcelona (Figura 33). En este sentido, cabe resaltar que España destaca en inversión en viviendas y residencias de estudiantes a nivel europeo⁴¹.

Así pues, este incremento en el interés por parte de las empresas de gestión y mediación inmobiliaria en viviendas de estudiantes se debe a la incapacidad de satisfacer la creciente demanda de plazas en residencias, dado que España presenta un déficit de 12.000 camas, con una oferta actual de 94.412 y otras 18.000 en proceso, según datos de 2022. Esta situación

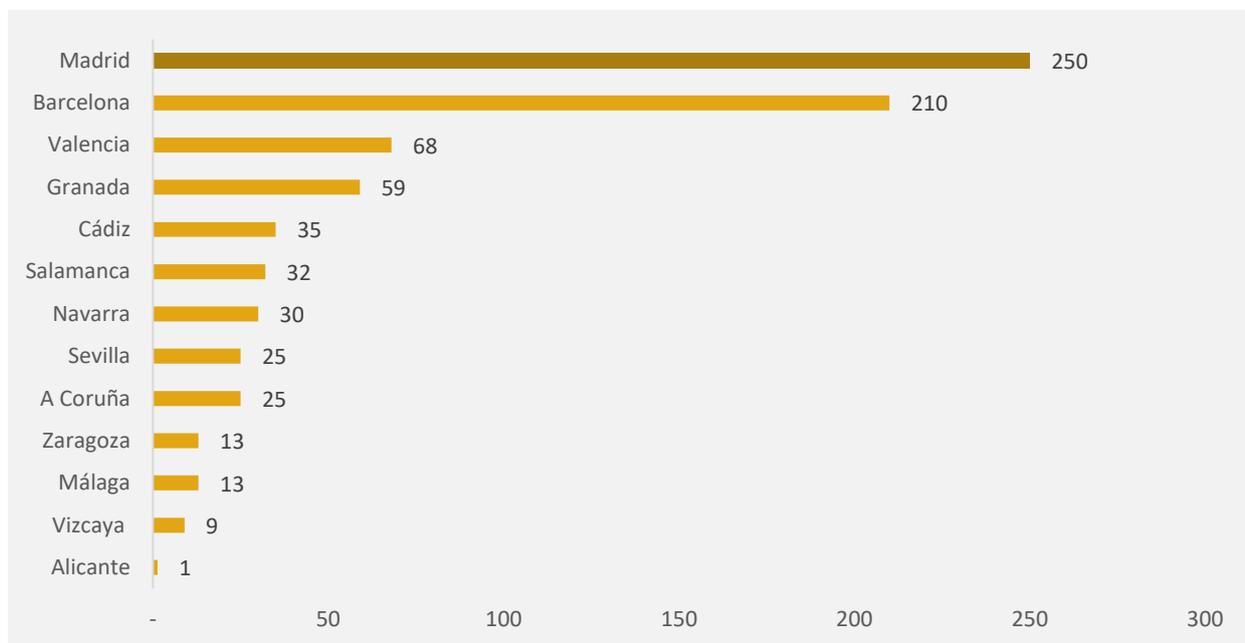
³⁹ Fuente: HISCOX. El mercado de la vivienda de lujo en España en 2023.

⁴⁰ Fuente: Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades. Datos y cifras del sistema universitario español. Publicación 2023-2024.

⁴¹ Fuente: CBRE. (Disponible en: <https://www.cbre.es/insights/reports/creciente-demanda-de-viviendas-para-estudiantes-en-europa>)

representa un desafío para los profesionales especializados en este nicho, quienes deben gestionar una demanda elevada que supera con creces la oferta disponible⁴².

Figura 33. Inversión en viviendas y residencias de estudiantes por provincia en millones de euros. 2023



Fuente: Inversión residencias de estudiantes España 2023. Addmeet

En esta línea, destaca el **co-living**, una tendencia emergente que propone un modelo de vivienda compartida que combina espacios privados con áreas comunes y servicios integrados, como limpieza, internet y actividades sociales. Este tipo de alojamiento está especialmente orientado a jóvenes, con una edad media de 26 años. Asimismo, cabe señalar que, entre quienes residen en *co-living*, el 20% son españoles que viven temporalmente fuera, lo que convierte esta opción en una alternativa atractiva a las residencias tradicionales⁴³.

Asimismo, cabe mencionar el auge de las viviendas (**BTR**), un modelo inmobiliario enfocado en el desarrollo de propiedades destinadas exclusivamente al alquiler, gestionadas por un operador único y que incluyen servicios como mantenimiento y acceso a áreas comunes. Esta tendencia ha registrado un notable crecimiento en 2023, con un incremento del 27% y más de 11.000 viviendas en funcionamiento. Asimismo, la creciente integración de este modelo en el sector inmobiliario español ha llevado a que el 6% de los proyectos de las principales promotoras, inicialmente destinados a la construcción para la venta, hayan cambiado su propósito hacia el BTR, lo que ha generado una transformación en la orientación del mercado⁴⁴. En concreto, Madrid cuenta con un total de 5.859 viviendas de este tipo, seguido de Andalucía con un total de 2.484 viviendas. A

⁴² Fuente: ¿Por qué las inversiones en las residencias de estudiantes están en auge? Te lo explicamos en 6 claves. (Disponible en https://www.tecnitasa.es/sin-categorizar/por-que-las-inversiones-en-residencias-de-estudiantes-estan-en-auge-te-lo-explicamos-en-6-claves/#2_Existencia_escasez_estructural_de_camitas_en_residencias_de_estudiantes)

⁴³ Fuente: ¿Qué es el *coliving* y porque viene para cambiarlo todo? (Disponible en <https://www.economiadigital.es/inmobiliario/que-es-el-coliving.html>)

⁴⁴ Fuente: Build to rent (BTR) y el auge del alquiler de temporada. (Disponible en <https://aserta.com.es/2024/12/04/build-to-rent-btr/>)

estas les sigue Comunidad Valenciana y Cataluña con 1.861 y 1.123 viviendas respectivamente. El cómputo del resto de las comunidades suma 585 viviendas de BTR⁴⁵.

Así, la expansión del modelo BTR implica un **impacto relevante en las funciones de los profesionales del sector de la gestión y mediación inmobiliaria**. Por un lado, se requiere una mayor especialización en la gestión de alquileres a gran escala, con un enfoque en la optimización de servicios integrados y mantenimiento continuo para garantizar la satisfacción de los inquilinos. Por otro lado, el cambio de proyectos de venta a alquiler implica un **ajuste en las estrategias comerciales y de intermediación**, centradas ahora en la captación y fidelización de inquilinos a largo plazo, así como en la creación de experiencias habitacionales más completas y personalizadas. Este nuevo modelo también puede generar una mayor demanda de profesionales capacitados en la gestión de grandes carteras de propiedades, adaptándose a las nuevas dinámicas del mercado⁴⁶.

En último lugar, la creciente tendencia de los **alquileres de corta estancia** también está impactando el sector de la gestión y mediación inmobiliaria, generando nuevas oportunidades y desafíos. Este modelo, impulsado por la demanda de profesionales temporales, estudiantes de intercambio y turistas, requiere una gestión más dinámica y eficiente, enfocada en la rotación frecuente de inquilinos, el mantenimiento constante de las propiedades y la optimización de plataformas digitales. Además, ha incrementado la necesidad de intermediarios especializados que garanticen una alta ocupación y una experiencia satisfactoria para los usuarios, adaptándose a un mercado cada vez más competitivo y regulado.

En conclusión, la especialización en nichos de mercado está redefiniendo la competitividad del sector inmobiliario al permitir que las empresas se posicionen estratégicamente en segmentos específicos, como viviendas de lujo, viviendas de estudiantes *co-living*, residencias y BTR. Este enfoque les otorga una **ventaja competitiva** al ofrecer servicios más personalizados y adaptados a las necesidades de los clientes, capturando nuevas oportunidades de inversión y diversificando sus fuentes de ingresos. Esta transformación también está impactando significativamente en el ámbito laboral. Los empleados del sector deberán desarrollar habilidades más especializadas para gestionar las particularidades de cada nicho, como el manejo de tecnologías avanzadas y la atención a un perfil de cliente más diversificado. Si bien esto abre oportunidades para la creación de empleos de mayor valor añadido, también implica un entorno laboral más competitivo y exigente, donde la formación en el empleo y la capacidad de adaptación serán determinantes para mantener la empleabilidad en un sector en constante evolución.

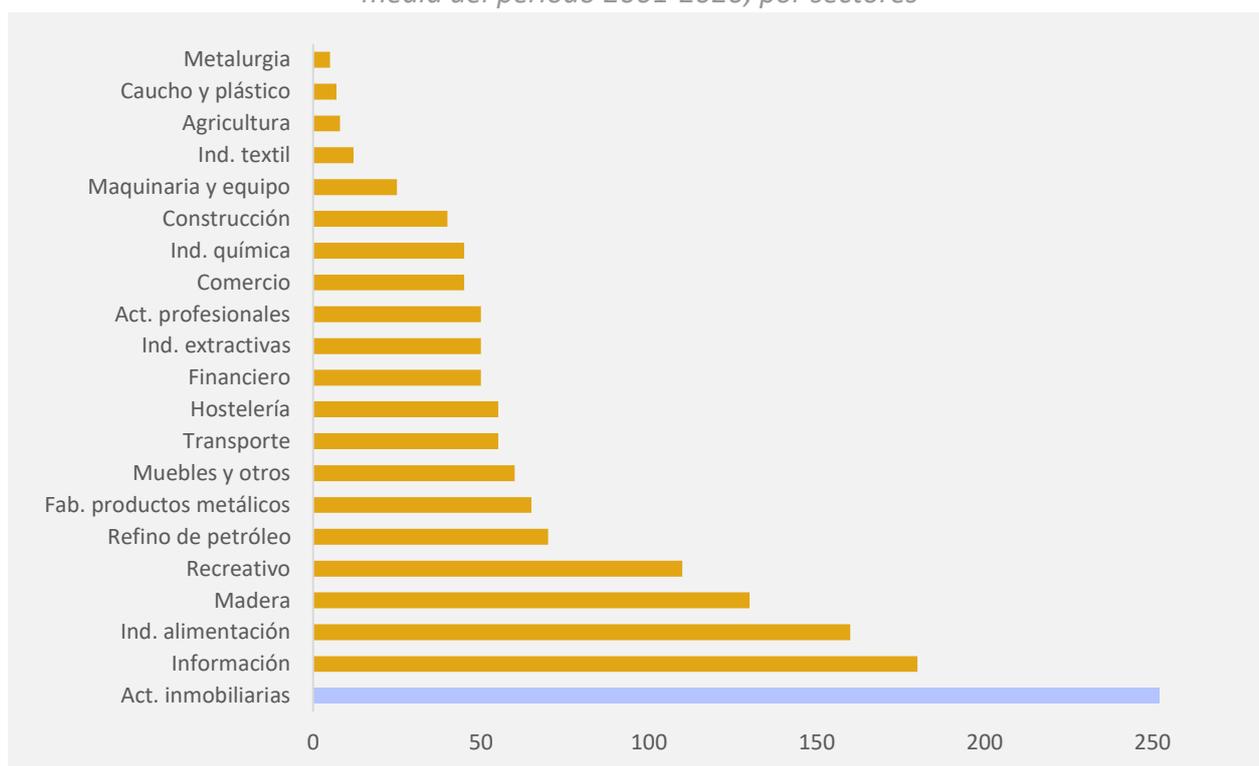
⁴⁵Fuente: Build to Rent en España (2024) – Una tendencia al alza para promotores inmobiliarios. (Disponible en <https://www.planradar.com/es/build-to-rent/#1>)

⁴⁶ Fuente: La compra de viviendas dispara el empleo del sector. (Disponible en https://www.comprarcasa.com/es_ES/noticia/EPE.html)

Influencia normativa creciente

Las actividades económicas inmobiliarias comprenden uno de los sectores con mayor afectación normativa en nuestro país (Figura 34). Así, en un contexto de **influencia normativa creciente**, la multiplicidad y complejidad de nuevas leyes y regulaciones han impuesto estándares operativos más exigentes en el sector, impactando significativamente la competitividad y las responsabilidades laborales de los profesionales de las distintas ocupaciones del mismo.

Figura 34. Crecimiento normativo aproximado (%) entre la media del periodo 1995-2000 y la media del periodo 2001-2020, por sectores



Fuente: Banco de España⁴⁷

En primer lugar, la **normativa europea** desempeña un papel fundamental en la regulación del sector de gestión y mediación inmobiliaria, organizando diferentes áreas de actividad de este e imponiendo estándares operativos exigentes en materia de gestión de datos y sostenibilidad.

La **Directiva Europea de Servicios (2016/123/CE)**, conocida como Directiva *Bolkestein*, establece el marco general para la prestación de servicios en el mercado único europeo, incluidos los servicios relacionados con las actividades de mediación y gestión inmobiliaria. En España, esta directiva ha implicado la eliminación de barreras administrativas y el fomento de la libre competencia, asegurando que empresas y profesionales inmobiliarios operen en condiciones más

⁴⁷ Fuente: Juan S. Mora-Sanguinetti e Isabel Soler. La regulación sectorial en España. Resultados cuantitativos. Banco de España 2022. Documento de trabajo N° 2202.

transparentes y equitativas, lo que ha favorecido un sector más dinámico, competitivo y accesible⁴⁸.

Por otra parte, el **Reglamento General de Protección de Datos (RGPD)** impone estándares estrictos para el tratamiento de datos personales en toda la Unión Europea, afectando directamente al sector inmobiliario. En España, las empresas deben implementar medidas técnicas y organizativas que garanticen la protección de datos de clientes, propietarios e inquilinos. Esto ha elevado los requerimientos en ciberseguridad y *compliance*, aumentando la complejidad operativa bajo el riesgo de sanciones significativas por incumplimiento⁴⁹. De manera similar, la **Directiva de Prevención del Blanqueo de Capitales (2015/849)**, establece obligaciones específicas para los mediadores inmobiliarios, incluyendo la identificación de clientes, la comunicación de operaciones sospechosas y la implementación de protocolos internos de control. Así pues, estas normativas han aumentado las responsabilidades legales y administrativas del sector, incrementado la necesidad de competencias de los profesionales para interpretar y aplicar la normativa vigente⁵⁰.

En materia de sostenibilidad, por un lado, la **Directiva UE (2018/844)** promueve la eficiencia energética en edificios, incentivando su renovación hacia estándares de emisiones casi nulas y fomentando el uso de tecnologías inteligentes. En España, esta directiva ha impulsado la modernización del parque inmobiliario, alineándolo con los objetivos de sostenibilidad europeos, lo que exige a los agentes inmobiliarios un conocimiento actualizado sobre eficiencia energética y normativas temáticamente afines tanto a nivel europeo como nacional⁵¹. Por otro lado, el **Pacto Verde Europeo**, con su objetivo de convertir a Europa en el primer continente climáticamente neutro en 2050, tiene un impacto significativo en el sector inmobiliario. Este acuerdo impulsa políticas para reducir el impacto ambiental en la construcción, promoviendo la economía circular, el ahorro energético y la creación de edificios de emisiones casi nulas. En España, su implementación está acelerando la rehabilitación sostenible de viviendas y la adopción de energías renovables, transformando la manera en que se diseñan y gestionan los proyectos inmobiliarios. Estas iniciativas están generando nuevas oportunidades para el sector, específicamente en lo referente a las actividades de tasación y gestión y administración de viviendas, exigiendo una mayor adaptación a normativas y estándares de sostenibilidad⁵².

En el ámbito nacional, la normativa **española** regula el sector de gestión y mediación inmobiliaria, promoviendo transparencia, sostenibilidad y protección al consumidor, adaptándose a un mercado cada vez más exigente y profesionalizado.

Así, la **Ley Arrendamientos Urbanos (LAU)** regula los contratos de alquiler en España, estableciendo derechos y obligaciones para arrendadores e inquilinos. Las recientes reformas han introducido medidas como la limitación de incrementos de renta en zonas tensionadas, la ampliación de los plazos contractuales y una mayor protección frente a desahucios. Estas modificaciones incrementan la complejidad de la intermediación en alquileres, exigiendo a los profesionales del sector un conocimiento más especializado de la normativa para gestionar

⁴⁸ Directiva Europea de Servicios (2006/123/CE).

⁴⁹ Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) (UE) 2016/679.

⁵⁰ Directiva de Prevención del Blanqueo de Capitales (2015/849/UE)

⁵¹ Directiva (UE) 2018/844.

⁵² Fuente: ¿Qué es el Pacto Verde Europeo?. (Disponible en <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/green-deal/>)

adecuadamente las relaciones entre arrendadores e inquilinos. Además, estas restricciones han generado desafíos para los operadores, que deben adaptarse a un marco legal más restrictivo mientras intentan satisfacer una demanda creciente en el mercado de alquiler⁵³.

Por otro lado, la **Ley de Ordenación de la Edificación (LOE)** refuerza la calidad y seguridad de las edificaciones al asignar responsabilidades claras a promotores, constructores y técnicos. Esto impacta directamente en el sector al exigir garantías en las operaciones de compraventa, lo que obliga a los agentes inmobiliarios a verificar que los inmuebles cumplan con los estándares técnicos y legales establecidos. Esta normativa también fomenta la necesidad competencial relacionada con la interpretación y aplicación regulatoria, ya que los operadores deben colaborar estrechamente con técnicos especializados para asegurar que las propiedades ofertadas cumplen con la regulación vigente, garantizando la confianza de compradores e inversores⁵⁴.

Además, la **Ley por el Derecho a la Vivienda**, introduce un marco regulatorio más estricto con medidas destinadas a moderar los precios del alquiler en zonas tensionadas, aumentar la protección de los inquilinos frente a desahucios y establecer requisitos específicos para grandes tenedores. No obstante, esta normativa también puede suponer un desafío para los agentes inmobiliarios, ya que, al limitar los precios del alquiler en zonas tensionadas pueden complicar la intermediación, al tiempo que reducen la oferta y las oportunidades de negocio⁵⁵. Además, la obligación de que los propietarios asuman los gastos de gestión y formalización del contrato elimina una fuente tradicional de ingresos para los intermediarios, generando resistencia del sector y mayor competencia entre profesionales⁵⁶. Así pues, los profesionales de la mediación inmobiliaria ahora dependen más de los propietarios para justificar sus honorarios, en un contexto ya afectado por la limitación de precios en zonas tensionadas y la reducción de la oferta de alquiler.

Por último, en el ámbito de la protección de datos, la **Ley de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD)** adapta el RGPD al contexto español, estableciendo exigencias estrictas en la gestión de información personal. Esto afecta al sector inmobiliario al requerir medidas más rigurosas de ciberseguridad y *compliance* en el tratamiento de datos de clientes, propietarios e inquilinos. Los profesionales deben garantizar la confidencialidad y el cumplimiento normativo en todas las etapas de la transacción, desde el marketing hasta la firma de contratos, lo que ha elevado los estándares operativos y éticos en el sector⁵⁷.

En resumen, el marco normativo actual está transformando la competitividad en el sector inmobiliario, impulsando a las empresas a adaptarse a un entorno más exigente y especializado. Las nuevas regulaciones aumentan la complejidad operativa, exigiendo a los profesionales conocimientos más profundos en sostenibilidad, eficiencia energética y cumplimiento técnico. Esto fomenta la diferenciación en el mercado, donde las empresas que logren integrar estas

⁵³ Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (LAU).

⁵⁴ Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación (LOE).

⁵⁵Fuentes: Idealista (Disponible en: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2024/01/23/810468-las-principales-dudas-y-responsabilidades-de-las-inmobiliarias-en-la-actualidad>; <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2023/11/29/809518-la-ley-de-vivienda-arrastra-a-las-inmobiliarias-despidos-y-giro-hacia-la-compraventa>).

⁵⁶ Ley 12/2023, de 24 de mayo, por el Derecho a la Vivienda.

⁵⁷ Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD).

normativas con éxito podrán destacar frente a la competencia. En cuanto al empleo, estas regulaciones están redefiniendo las competencias requeridas en el sector. Los profesionales inmobiliarios deben adquirir habilidades especializadas, como el manejo de herramientas tecnológicas avanzadas, conocimientos en eficiencia energética y cumplimiento normativo, y la capacidad de operar en mercados altamente regulados; generando una mayor necesidad de formación en el empleo y perfiles cualificados.

Mensajes clave

Dentro de las tendencias sectoriales que impactan las actividades económicas en la gestión y mediación inmobiliaria destacan las siguientes:

- **Especialización en nichos de mercado:** Las empresas inmobiliarias están adoptando estrategias centradas en segmentos específicos como viviendas de lujo, viviendas y residencias de estudiantes, *co-living* y viviendas BTR. Esta especialización permite ofrecer servicios más personalizados y mejorar la competitividad en un mercado altamente competitivo. Sin embargo, también requiere una adaptación competencial de agentes y gestores de propiedades inmobiliarias a las particularidades de cada nicho y un conocimiento profundo de las dinámicas del mercado.
- **Influencia normativa creciente:** Las regulaciones, tanto a nivel nacional como europeo, están imponiendo nuevos estándares en el sector inmobiliario. Leyes relacionadas con la protección al consumidor, la sostenibilidad y la transparencia están obligando a las empresas a realizar ajustes en sus operaciones y prácticas. La capacitación continua del personal y la implementación de tecnologías adecuadas son esenciales para asegurar el cumplimiento normativo y mantener la competitividad en el sector.

4.2. Identificación de las ocupaciones más afectadas por las tendencias detectadas y su impacto sobre ellas

Las secciones anteriores han identificado una batería de tendencias de diferente índole que están afectando los procesos productivos y el empleo del sector de la gestión y mediación inmobiliaria. En este sentido, en base a la relación de ocupaciones analizada previamente⁵⁸ en este informe, resulta necesario identificar **qué ocupaciones se verán afectadas** en mayor medida por estas tendencias y factores de cambio y qué tipo de **transformaciones competenciales** podemos esperar como resultado de su desarrollo.

Así, para la realización de este ejercicio, se han seleccionado aquellas tendencias que tienen un impacto más significativo y directo en las ocupaciones del sector⁵⁹: *ocupaciones afectadas por la disrupción digital y las innovaciones tecnológicas, y ocupaciones afectadas por tendencias de sostenibilidad ambiental y tendencias del consumidor.*



Ocupaciones afectadas por la disrupción digital y las innovaciones tecnológicas

La digitalización y las innovaciones tecnológicas están teniendo un impacto significativo en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria, redefiniendo tanto los procesos internos de las empresas como la interacción con los clientes. Así, este cambio impacta de manera directa en una amplia variedad de ocupaciones.

En primer lugar, la IA y el manejo avanzado de datos mediante herramientas digitales tienen el potencial de transformar las funciones y competencias de los **agentes inmobiliarios** y **administradores de propiedades**, ampliando su capacidad para generar valor y optimizar procesos. En el caso de los agentes inmobiliarios, la IA permite automatizar tareas complejas, como la valoración de inmuebles en tiempo real, identificando patrones de comportamiento en el mercado a través del análisis predictivo. Esto posibilita la personalización de estrategias de venta y alquiler basadas en las preferencias de los clientes, mejorando la precisión en la fijación de precios y anticipándose a las tendencias de demanda.

Además, el potencial uso de **Blockchain** y **contratos inteligentes** en un futuro cercano implica que los profesionales del sector deban adquirir conocimientos sobre transacciones digitales seguras y gestión de procesos contractuales automatizados. Todo esto demanda **formación en el empleo multidisciplinar** que combine habilidades tecnológicas, análisis de datos y competencias interpersonales, consolidando el perfil del agente inmobiliario como un profesional **digitalmente competente** y orientado a la innovación.

⁵⁸ La relación de ocupaciones analizada previamente sirve como base para esta identificación, aunque no es exhaustiva. Las ocupaciones y funciones profesionales presentadas aquí podrían no estar incluidas en la lista anterior, ya que corresponden a roles y tareas que están cobrando mayor relevancia como resultado del desarrollo de las tendencias analizadas.

Asimismo, para aquellos profesionales que administran viviendas, el manejo de datos avanzados ofrece una capacidad sin precedentes para monitorizar el rendimiento de las propiedades en tiempo real, desde ocupación y rentabilidad hasta el mantenimiento predictivo. Con el uso de sistemas de IoT y plataformas de análisis integradas, pueden anticiparse a posibles problemas en las instalaciones, optimizando los tiempos de respuesta y reduciendo costes operativos. Asimismo, pueden realizar análisis detallados del perfil de los inquilinos, identificar oportunidades para maximizar ingresos y personalizar servicios que mejoren la experiencia del arrendatario, aumentando así la fidelidad y satisfacción de los clientes.

En este sentido, estas tendencias tecnológicas están resaltando el valor de soporte y apoyo técnico que ofrecen los profesionales dedicados a la **programación informática y diseñadores web**. En particular, Las nuevas plataformas digitales y los avances tecnológicos, como los *chatbots*, la automatización de flujos de trabajo, la RV/RA, están redefiniendo las ocupaciones vinculadas al **marketing digital** en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria. Estas tecnologías permiten crear sitios web altamente funcionales y personalizables, integrando motores de búsqueda optimizados y experiencias de usuario dinámicas que mejoran la interacción con los clientes. Los *chatbots*, por ejemplo, automatizan la atención al cliente 24/7, respondiendo consultas frecuentes y facilitando procesos como la programación de visitas. Además, las plataformas avanzadas de marketing digital impulsan estrategias basadas en datos, utilizando segmentación inteligente y contenido personalizado para llegar a públicos específicos con mayor eficacia.

En último lugar, las innovaciones tecnológicas y la digitalización están afectando a las ocupaciones de los **administrativos del sector de la gestión y mediación inmobiliaria**, modificando tanto sus **funciones** como las **competencias necesarias** para su desempeño. En un contexto marcado por la automatización y las herramientas digitales, los administrativos deberán adquirir habilidades en el manejo de **CRM avanzados**, plataformas de gestión de datos y aplicaciones colaborativas, que permiten optimizar procesos como la actualización de registros, la gestión de agendas y la atención a consultas. La adaptación de los profesionales al uso de **herramientas digitales de comunicación multicanal** (como *chats*, plataformas online y sistemas automatizados) es esencial para ofrecer una experiencia de cliente eficiente y personalizada. Por último, la **formación en el empleo** se vuelve crucial para que estos profesionales puedan adaptarse a los cambios tecnológicos y mantenerse relevantes en un entorno cada vez más automatizado y competitivo.

Transformación competencial esperada: La digitalización y las innovaciones tecnológicas están transformando las competencias en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria, exigiendo a los profesionales habilidades avanzadas en análisis de datos, herramientas digitales y tecnologías emergentes. En particular, los agentes inmobiliarios y administradores deben adquirir las competencias necesarias manejar *software* que permita optimizar procesos y personalizar estrategias, mientras que los administrativos deben adquirir competencias digitales avanzadas para integrar CRM y herramientas multicanal para mejorar la gestión y atención al cliente. Asimismo, los especialistas en programación, diseño web y marketing digital, representan ocupaciones en auge en el sector que requieren de una formación en el empleo para adaptarse a un entorno inmobiliario dinámico y competitivo.



Ocupaciones afectadas por las tendencias de sostenibilidad ambiental y tendencias del consumidor

La sostenibilidad ambiental se ha consolidado como un eje estratégico en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria, impactando tanto en las prácticas operativas como en las competencias profesionales requeridas. Este enfoque responde a la creciente necesidad de minimizar el impacto ambiental de las actividades del sector y de alinearse con las expectativas de un mercado más consciente de los desafíos ecológicos.

Así, las tendencias hacia la sostenibilidad medioambiental y las normativas relacionadas están transformando las funciones y competencias de los puestos de **alta dirección en el sector, agentes inmobiliarios y administradores de propiedades**. En primer lugar, los agentes inmobiliarios deben adaptarse a un mercado donde los consumidores priorizan cada vez más las características sostenibles de los inmuebles, como la eficiencia energética, el uso de materiales sostenibles y la integración de energías renovables. Esto exige que los agentes estén bien informados sobre las certificaciones de sostenibilidad, como LEED o BREEAM, y sean capaces de comunicar sus beneficios de manera efectiva, utilizando herramientas avanzadas de marketing digital y habilidades de venta enfocadas en los valores medioambientales. Asimismo, el conocimiento de la normativa vigente en los agentes y puestos de alta dirección se convierte en una competencia clave para asesorar correctamente a compradores y arrendadores y generar estrategias empresariales con valor añadido.

Por otro lado, en el ámbito de la administración de propiedades, las tendencias en materia de sostenibilidad y normativa relacionada también pueden tener un impacto clave en las prácticas de gestión. Así, los administradores están cada vez más expuestos a sistemas que optimizan el uso de recursos, como la energía y el agua, mediante tecnologías avanzadas como el IoT, que permiten la monitorización en tiempo real de las propiedades. Además, a medio plazo, deben ser capaces de obtener competencias relacionadas con la coordinación de programas de mantenimiento preventivo basados en criterios de sostenibilidad, reduciendo los costes operativos y el impacto ambiental. La gestión de residuos, el uso de materiales sostenibles y la incorporación de tecnologías eficientes son ahora responsabilidades centrales para garantizar que los inmuebles cumplan con las crecientes expectativas del mercado y las normativas futuras.

En ambos casos, la sostenibilidad no solo transforma las funciones tradicionales de estos profesionales, sino que también amplía las oportunidades laborales al requerir nuevas habilidades, como la interpretación de certificaciones energéticas y la gestión de programas educativos sobre uso eficiente de recursos para inquilinos y propietarios. Asimismo, estas tendencias también incentivan la demanda futura de ocupaciones que todavía no están implantadas en el sector, como **asesores de energía y eficiencia y especialistas en sostenibilidad**. Estas ocupaciones tendrán un rol clave en el desarrollo, supervisión de las estrategias de sostenibilidad en las empresas, así como el asesoramiento especializado a los agentes y administradores inmobiliarios.

Asimismo, la sostenibilidad también está cambiando la forma en que los **tasadores** evalúan las propiedades. Con un enfoque creciente en la eficiencia energética y el uso de materiales sostenibles, los tasadores deben considerar estos factores al determinar el valor de una propiedad. Las propiedades que cumplen con los estándares de sostenibilidad tienden a mantener o incluso aumentar su valor, lo que hace que la capacidad de evaluar estos aspectos sea esencial para proporcionar valoraciones precisas y relevantes.

En último lugar, es importante destacar el impacto de los nuevos nichos de mercado en los agentes inmobiliarios, administradores de la propiedad y puestos de alta dirección en el sector:

La especialización en nichos de mercado exige nuevas competencias y enfoques estratégicos. Los agentes inmobiliarios deben adaptarse a las demandas específicas de segmentos como viviendas de lujo, *co-living* y *Build to Rent* (BTR), adquiriendo habilidades lingüísticas y culturales para atender a clientes internacionales y diversificados, así como un dominio avanzado de herramientas tecnológicas para personalizar servicios y mejorar la experiencia del cliente. Por su parte, los administradores de propiedades enfrentan el desafío de gestionar carteras diversificadas con altos estándares de mantenimiento y servicios integrados, especialmente en modelos como BTR, que requieren una operación eficiente y un enfoque en la fidelización de inquilinos. En cuanto a los puestos de alta dirección, la necesidad de liderar estrategias de diversificación y adaptación a mercados competitivos implica un enfoque más analítico y proactivo, basado en la identificación de oportunidades de inversión en nichos emergentes y la implementación de modelos operativos eficientes que maximicen la rentabilidad y el valor añadido en cada segmento.

Transformación competencial esperada: La sostenibilidad ambiental y tendencias del consumidor están transformando las competencias en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria, exigiendo habilidades específicas en todos los niveles. Los agentes inmobiliarios van a ver un incremento en la necesidad de adquirir competencias técnicas relacionadas con el entendimiento y aplicación de certificaciones medioambientales como LEED y BREEAM, desarrollar una comunicación efectiva para explicar los beneficios de la eficiencia energética y manejar herramientas de marketing digital avanzadas para destacar propiedades sostenibles. Los administradores de propiedades requieren competencias técnicas en tecnologías como IoT para monitorizar el uso de recursos en tiempo real, diseñar programas de mantenimiento sostenible que reduzcan costes operativos y gestionar residuos y materiales sostenibles con eficiencia. Por su parte, los directivos deben liderar estrategias corporativas enfocadas en sostenibilidad, identificar oportunidades en nichos emergentes y supervisar la implementación de modelos operativos que alineen objetivos ambientales con rentabilidad. Además, se demanda un enfoque analítico para medir el impacto de estas iniciativas y habilidades en negociación para captar inversiones responsables, posicionando a las empresas como referentes en un mercado más competitivo y regulado.

4.3. Previsión de evolución del sector en los próximos años con relación a los procesos productivos y el empleo

El sector de la gestión y mediación inmobiliaria se encuentra en un proceso de transformación marcado por tendencias globales como la disrupción tecnológica, la sostenibilidad ambiental, el reto demográfico y el envejecimiento de la población. Estas dinámicas están generando cambios significativos en los procesos productivos y en las competencias requeridas para las principales ocupaciones del sector, con un impacto previsible tanto en el empleo como en la estructura operativa de las empresas.

En este sentido, se anticipa un **crecimiento a dos velocidades** que favorecerá de forma diferencial a las grandes empresas frente a las pequeñas y medianas (pymes). Las grandes empresas, con mayores recursos financieros y acceso a tecnologías avanzadas, están mejor posicionadas para integrar innovaciones digitales, implementar procesos sostenibles y adaptarse rápidamente a las nuevas demandas normativas y tendencias del consumidor. Estas capacidades les permitirán consolidarse como líderes en el sector y capturar una mayor cuota de mercado. Por el contrario, las pymes (mayoritarias en el sector) podrían enfrentar mayores barreras debido a limitaciones presupuestarias, menor infraestructura tecnológica y dificultades para acceder a programas de formación especializada. Como resultado, podrían quedar rezagadas en la transición hacia modelos operativos más eficientes y sostenibles, lo que podría aumentar la brecha competitiva dentro del sector.

Así pues, la **digitalización** en los próximos años continuará impulsando la automatización de procesos clave como la valoración de inmuebles, el análisis predictivo de mercados y la gestión documental mediante sistemas avanzados de inteligencia artificial (IA) y *blockchain*. Herramientas como el IoT avanzado seguirá permitiendo monitorizar el rendimiento de las propiedades en tiempo real, optimizando recursos y reduciendo costes operativos. Sin embargo, estos avances tecnológicos también podrían generar un **efecto de reemplazo en tareas administrativas repetitivas**, mientras que crearán nuevas oportunidades laborales en la implementación y gestión de estas soluciones. A título ilustrativo, cierto tipo de tareas que realizan agentes inmobiliarios y administrativos, como aquellas relacionadas con la recopilación de datos de mercado y preparación de informes, podrán ser gestionadas en el futuro por sistemas de inteligencia artificial. Estas herramientas podrán analizar en tiempo real factores como ubicación, características del inmueble y tendencias de precios, generando valoraciones precisas de forma inmediata, reduciendo la necesidad de intervención humana en procesos repetitivos.

La **demanda de edificios sostenibles** seguirá en aumento en los próximos años, impulsada tanto por consumidores como por **normativas** que exigen mayores estándares de eficiencia energética. Esto implicará una reestructuración en los procesos de diseño, construcción y gestión de propiedades, con un enfoque en el uso de materiales sostenibles, energías renovables y tecnologías que permitan un menor impacto ambiental. Las empresas que integren estos elementos de manera temprana y actualicen sus capacidades formativas, especialmente en materia de sostenibilidad, obtendrán una ventaja competitiva significativa.

El **envejecimiento de la población** y los **cambios asociados en las estructuras familiares** incrementarán la demanda de viviendas accesibles y servicios integrados, fomentando la competitividad entre las empresas que ofrezcan soluciones innovadoras y personalizadas. A su vez, el crecimiento del *co-living* y las viviendas para estudiantes abrirá nuevos nichos de mercado, donde la diferenciación será clave mediante propuestas que prioricen la flexibilidad, sostenibilidad y experiencias adaptadas. Estas tendencias, acentuadas por la creciente concentración de la población en las ciudades, intensificarán la competencia, especialmente en los grandes núcleos urbanos, donde las empresas deberán innovar en diseño, gestión y localización estratégica para responder a las demandas de estos segmentos y mantener su ventaja competitiva.

Asimismo, profundizando en el ámbito del **empleo**, el avance de las innovaciones tecnológicas y los cambios en las demandas del mercado seguirán transformando las competencias esenciales en el sector de la gestión y mediación inmobiliaria. La especialización en segmentos como el *co-living*, el BTR y proyectos sostenibles, requerirán un enfoque estratégico y adaptado a las nuevas necesidades del mercado, mientras que la gestión de propiedades incrementará la demanda competencial de conocimientos en IoT, mantenimiento predictivo y normativas ambientales, obligando a los profesionales a mantenerse en constante formación.

En este contexto, la **atracción de talento joven** y el **impulso del reciclaje profesional** se convertirán en pilares fundamentales para afrontar las exigencias del sector en los próximos años. La implementación de programas de formación en el empleo y la creación de entornos laborales atractivos serán esenciales para integrar a nuevas generaciones con perfiles tecnológicos y actualizar las competencias de los trabajadores actuales en habilidades emergentes. Así, el desarrollo de este proceso será desigual, beneficiando a las grandes empresas que, potencialmente, contarán con los recursos necesarios para adoptar tecnologías avanzadas y estrategias sostenibles. En contraste, las pymes enfrentarán mayores obstáculos, lo que podría acelerar la concentración empresarial del sector y aumentar las diferencias en capacidad de adaptación y rendimiento.

El sector de la gestión y mediación inmobiliaria experimentará una transformación significativa en los próximos años, impulsada por disrupciones tecnológicas, la sostenibilidad y cambios demográficos. Estas tendencias no solo reconfigurarán los procesos productivos, sino que también redefinirán las competencias profesionales y generarán nuevos retos para las empresas, especialmente para las pymes. La formación en el empleo, la adaptación tecnológica y la especialización serán claves para que los profesionales y las organizaciones mantengan su competitividad en un entorno en constante evolución.

5. Conclusiones: diagnóstico de la situación actual del sector ante los retos y tendencias

A continuación, se presenta un diagnóstico que concreta la posición del sector de la gestión y mediación inmobiliaria en base a los análisis realizados previamente en este informe. En particular, el siguiente diagnóstico pone el foco en las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que presenta el sector fruto de las tendencias identificadas y de su evolución económico laboral reciente.

Debilidades

El sector de la gestión y mediación inmobiliaria presenta diversas debilidades estructurales y operativas que limitan su competitividad y capacidad para adaptarse a un entorno en constante transformación.

Una de las principales debilidades del sector es su alta **fragmentación empresarial**. En España, la mayoría de las empresas dedicadas a la gestión y mediación inmobiliaria son microempresas, representando casi el 90% del tejido empresarial. Estas empresas, en su mayoría con menos de dos empleados, enfrentan importantes limitaciones en cuanto a recursos financieros, tecnológicos y humanos, lo que las hace menos competitivas frente a grandes corporaciones o plataformas digitales con estructuras más robustas y eficientes. Esta fragmentación también dificulta la creación de economías de escala, lo que incrementa los costes operativos y reduce los márgenes de beneficio.

A esto se suma una **adaptación tecnológica** insuficiente en muchas empresas del sector. Aunque la digitalización y la innovación son cada vez más esenciales para optimizar procesos y mejorar la experiencia del cliente, una parte significativa del sector aún opera con métodos tradicionales. La falta de inversión en tecnologías como la inteligencia artificial, el análisis de big data o la realidad virtual limita la capacidad de las empresas para ofrecer servicios personalizados, prever tendencias del mercado o captar nuevos clientes. Además, la escasa capacitación tecnológica del personal en muchas organizaciones supone una barrera adicional para la integración de estas herramientas.

Otra debilidad importante es la **dependencia del sector de factores externos**, como los ciclos económicos y las políticas públicas. El mercado inmobiliario es extremadamente sensible a la coyuntura económica, y cualquier recesión o crisis puede traducirse en una disminución drástica de la actividad. Esto deja a las empresas vulnerables a caídas en la demanda, dificultades en el acceso al crédito y ajustes regulatorios que impactan en los costos y en la estructura operativa.

La **estructura de costes** del sector también plantea desafíos. Los gastos de aprovisionamiento y operativos representan una proporción significativa de la facturación, lo que reduce la capacidad de las empresas para invertir en innovación, formación y expansión. Al mismo tiempo, los gastos de personal, aunque relativamente estables, representan una carga considerable, especialmente para las microempresas con recursos limitados. Este escenario, sumado a la competencia en precios dentro del sector, reduce la rentabilidad global y dificulta la sostenibilidad a largo plazo de muchas empresas.

Por otro lado, el sector enfrenta dificultades para **atraer y retener talento cualificado**. Aunque existen oportunidades laborales, la percepción del sector como un mercado altamente competitivo y expuesto a riesgos económicos disuade a profesionales jóvenes o con alta cualificación de incorporarse a él.

Amenazas

El sector de la gestión y mediación inmobiliaria enfrenta múltiples amenazas que derivan de cambios económicos, tecnológicos, regulatorios y sociales. Estas amenazas afectan la estabilidad y competitividad del sector, especialmente en un entorno cada vez más dinámico y exigente.

Una de las principales amenazas es el **impacto de las plataformas digitales y tecnologías disruptivas**, que están transformando profundamente la intermediación inmobiliaria. Estas herramientas permiten a los consumidores acceder a una amplia gama de servicios, desde búsquedas avanzadas y comparativas de propiedades hasta la firma de contratos digitales, eliminando en muchos casos la necesidad de intermediarios tradicionales. Además, la inteligencia artificial y el big data están redefiniendo cómo se analizan los mercados, se establecen los precios y se identifican oportunidades de inversión, lo que representa una ventaja competitiva para las empresas tecnológicas que integran estas herramientas. En este contexto, las empresas del sector que no logren adaptarse rápidamente a esta digitalización corren el riesgo de perder cuota de mercado frente a competidores más ágiles.

Por otro lado, las nuevas regulaciones que afectan al mercado inmobiliario, aunque necesarias, generan un entorno cada vez más complejo y con unos mayores **costes de adaptación** para las empresas del sector, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas. Además, el entorno económico también presenta desafíos. La **vulnerabilidad del sector a los ciclos económicos** hace que cualquier desaceleración o crisis pueda tener consecuencias significativas. Las crisis económicas afectan tanto a la demanda de inmuebles como a la capacidad adquisitiva de los consumidores, reduciendo el volumen de transacciones y, por ende, los ingresos de las empresas del sector. Además, las subidas de los tipos de interés y el endurecimiento de las condiciones crediticias dificultan el acceso a la financiación tanto para compradores como para desarrolladores, limitando el dinamismo del mercado.

Las **preferencias** de los consumidores están **cambiando rápidamente**, lo que supone otro riesgo para el sector. Hoy en día, los clientes demandan mayor transparencia, personalización en los servicios y procesos más ágiles. Las empresas tradicionales que no ofrezcan estas características, ya sea por falta de recursos tecnológicos o de enfoque estratégico, podrían quedar relegadas frente a competidores que respondan mejor a estas expectativas. Este cambio en las demandas también está impulsado por las generaciones más jóvenes, que priorizan la experiencia digital y el acceso inmediato a la información, lo que desplaza el valor de los métodos tradicionales de mediación.

Fortalezas

El sector de la gestión y mediación inmobiliaria posee fortalezas que lo consolidan como un pilar estratégico en la economía española, con una capacidad significativa para adaptarse a los cambios del mercado y ofrecer valor tanto económico como social. Estas fortalezas se derivan de su

estructura, alcance, estabilidad y experiencia, que lo posicionan favorablemente frente a otros sectores económicos.

Una de las principales fortalezas del sector es su contribución a la economía nacional. El sector no solo genera un volumen importante de empleo, sino que lo hace bajo **condiciones laborales mayoritariamente estables y de calidad**. La predominancia de contratos indefinidos y jornadas completas refuerza su atractivo como ámbito profesional, proporcionando a los trabajadores un marco de estabilidad que no siempre es común en otros sectores económicos. Esta característica favorece la retención de talento, lo que a su vez permite a las empresas del sector consolidar equipos experimentados y especializados, fundamentales para garantizar la calidad del servicio ofrecido.

La **capilaridad geográfica** es otra fortaleza destacada del sector. Su presencia en todo el territorio nacional permite atender de manera eficaz las necesidades tanto en grandes áreas metropolitanas como en regiones menos densamente pobladas. Este alcance territorial no solo facilita la dinamización de las economías locales, sino que también permite al sector diversificar su actividad y reducir los riesgos asociados a la dependencia de un mercado único o específico. Además, esta cobertura refleja su capacidad para adaptarse a las particularidades y dinámicas de diferentes regiones, atendiendo tanto a demandas urbanas como a mercados más especializados, como los vinculados al turismo residencial.

La **proximidad del sector a los clientes** y su experiencia en la gestión de operaciones complejas representan fortalezas clave. Las actividades de mediación inmobiliaria requieren un conocimiento profundo del mercado, combinado con habilidades para gestionar transacciones que frecuentemente involucran aspectos legales, financieros y administrativos. Esta capacidad de ofrecer servicios personalizados y de alta calidad permite al sector diferenciarse de las plataformas digitales, aportando valor añadido en términos de asesoramiento y garantía de cumplimiento normativo. En un mercado cada vez más competitivo, esta experiencia acumulada es un elemento diferenciador que genera confianza entre los clientes, consolidando relaciones a largo plazo.

Asimismo, el sector cuenta con un **sólido potencial para adaptarse a las tendencias emergentes** relacionadas con la digitalización y la sostenibilidad. Aunque estas áreas todavía presentan desafíos, muchas empresas han comenzado a incorporar herramientas tecnológicas avanzadas, como la realidad virtual, el big data y los sistemas de gestión automatizada, lo que les permite optimizar procesos y mejorar la experiencia del cliente. Paralelamente, el creciente interés por prácticas sostenibles en la administración de propiedades y en la construcción inmobiliaria refuerza su posicionamiento en un mercado que valora cada vez más la responsabilidad medioambiental. Estas iniciativas no solo responden a las demandas regulatorias, sino que también mejoran la percepción del sector como un aliado en la transición hacia una economía más verde y digitalizada.

Por último, la capacidad del sector para **resistir crisis y adaptarse a entornos cambiantes** refuerza su importancia estratégica. A pesar de los impactos de eventos recientes, como la pandemia de COVID-19, el sector ha demostrado resiliencia y una notable capacidad de recuperación, adaptando sus estrategias para responder a las nuevas necesidades del mercado. Esta flexibilidad operativa es una fortaleza que posiciona al sector como un actor clave en el desarrollo económico

y social del país, capaz de responder a los retos actuales y futuros con un enfoque innovador y profesional.

Oportunidades

El sector de la gestión y mediación inmobiliaria se encuentra en una posición privilegiada para aprovechar una serie de oportunidades derivadas de los cambios tecnológicos, sociales, económicos y regulatorios que están transformando el entorno empresarial. Estas oportunidades pueden fortalecer su competitividad, abrir nuevas líneas de negocio y consolidar su posición como un actor clave en la economía española.

Una de las principales oportunidades del sector es la **creciente digitalización y la adopción de nuevas tecnologías**. Herramientas como la inteligencia artificial, el big data y la realidad virtual permiten mejorar la eficiencia operativa, optimizar procesos y ofrecer experiencias más personalizadas a los clientes. Estas tecnologías no solo mejoran la experiencia del usuario, sino que también aumentan la competitividad de las empresas que las integran.

El creciente **interés por la sostenibilidad** representa otra oportunidad importante. Los consumidores y reguladores exigen cada vez más prácticas responsables en el mercado inmobiliario, como la mejora de la eficiencia energética de los inmuebles o la promoción de construcciones respetuosas con el medio ambiente. Las empresas del sector pueden posicionarse como líderes en la transición hacia un modelo más sostenible, ofreciendo servicios que incluyan la gestión de propiedades ecoeficientes o el asesoramiento en inversiones inmobiliarias sostenibles. Este enfoque no solo responde a una demanda creciente, sino que también genera ventajas competitivas al alinearse con políticas públicas y normativas medioambientales.

La **evolución demográfica y social** también genera nuevas oportunidades. Por un lado, el envejecimiento de la población abre la puerta al desarrollo de viviendas adaptadas para personas mayores o servicios de gestión específicos para este segmento. Por otro lado, el aumento de las demandas de alquiler, especialmente entre los jóvenes y las familias con dificultades para acceder a una vivienda en propiedad, representa un nicho en crecimiento para empresas especializadas en la gestión de arrendamientos. Este cambio en las preferencias habitacionales impulsa la necesidad de servicios que ofrezcan soluciones innovadoras, flexibles y accesibles, posicionando al sector como un intermediario clave en estos procesos.

El **desarrollo de mercados especializados** es otra área de oportunidad significativa. La creciente segmentación del mercado permite a las empresas enfocarse en nichos específicos, como el turismo residencial, las inversiones internacionales o las propiedades comerciales de alta gama. Este enfoque en nichos permite a las empresas diferenciarse y ofrecer servicios personalizados que respondan a necesidades concretas de ciertos perfiles de clientes, generando valor añadido y fidelización.

Finalmente, la **colaboración público-privada** en el ámbito inmobiliario y habitacional se perfila como una oportunidad clave para el sector. La creciente influencia sobre la disponibilidad de vivienda asequible ha llevado a las administraciones públicas a buscar aliados en el sector privado

para desarrollar proyectos conjuntos que aumenten la oferta habitacional y mejoren las condiciones del mercado. Participar en estas iniciativas no solo aporta estabilidad financiera a las empresas, sino que también refuerza su reputación como actores responsables y comprometidos con el bienestar social.

Tabla 13: Análisis DAFO

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> Alta fragmentación empresarial: el 90% de las empresas son microempresas con menos de 2 empleados. Limitaciones en recursos financieros, tecnológicos y humanos, dificultando la competitividad frente a grandes corporaciones. Insuficiente adaptación tecnológica: uso limitado de herramientas como inteligencia artificial, big data y realidad virtual. Escasa capacitación tecnológica del personal. Dependencia de factores externos como ciclos económicos y políticas públicas. Estructura de costes elevada: altos gastos operativos y de aprovisionamiento, lo que reduce la rentabilidad. Dificultades para atraer y retener talento cualificado debido a la percepción del sector como competitivo y arriesgado. 	<ul style="list-style-type: none"> Impacto de plataformas digitales y tecnologías disruptivas que transforman la intermediación inmobiliaria. Aumento de la influencia normativa: nuevas regulaciones sobre sostenibilidad, accesibilidad y transparencia que generan costos adicionales. Vulnerabilidad a crisis económicas que afectan la demanda de inmuebles y el acceso a financiación. Cambios en las preferencias de los consumidores que exigen mayor transparencia, personalización y procesos ágiles. Necesidad de adaptarse a la experiencia digital preferida por las generaciones más jóvenes.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> Importante contribución a la economía nacional: genera empleo estable, con predominancia de contratos indefinidos y jornadas completas. Capilaridad geográfica que permite atender diversas áreas del país. Proximidad al cliente y experiencia en la gestión de operaciones complejas, diferenciándose de plataformas digitales. Potencial de adaptación a tendencias emergentes como digitalización y sostenibilidad. Resiliencia ante crisis, demostrada en la capacidad de adaptación a situaciones como la pandemia de COVID-19. 	<ul style="list-style-type: none"> Creciente digitalización y adopción de tecnologías para mejorar la eficiencia operativa. Oportunidades en sostenibilidad Evolución demográfica y social, como el envejecimiento de la población y la creciente demanda de alquiler entre jóvenes y familias. Desarrollo de mercados especializados, enfocados en nichos como el turismo residencial o el alquiler de corta duración Colaboración público-privada en proyectos de vivienda asequible, mejorando la oferta habitacional y la estabilidad financiera del sector.

Fuente: Análisis PwC

6. Referencias

Referencias bibliográficas

- **20 minutos. (2023). El inmobiliario apuesta por los mayores y potencia la inversión en los “senior living”.** Disponible en: <https://www.20minutos.es/lainformacion/empresas/inmobiliario-apuesta-por-los-mayores-potencia-inversion-los-senior-living-5272592/>.
- **Aserta. (2024). Build to rent (BTR) y el auge del alquiler de temporada.** Disponible en: <https://aserta.com.es/2024/12/04/build-to-rent-btr/>.
- **Axis. (s.f.). Sostenibilidad en la gestión inmobiliaria: beneficios y estrategias.** Disponible en: <https://axisproperties.es/sostenibilidad-en-la-gestion-inmobiliaria-beneficios-y-estrategias/>.
- **Banco Santander. (s.f.). Subvenciones y ayudas para la sostenibilidad.** Disponible en: <https://www.bancosantander.es/santander-sostenible/ayudas-subvenciones-verdes>.
- **Blog Profesional Fotocasa. (s.f.). La responsabilidad social corporativa de tu agencia inmobiliaria.** Disponible en: <https://blogprofesional.fotocasa.es/la-responsabilidad-social-corporativa-de-tu-agencia-inmobiliaria/>.
- **Brainsre. (2024). El coliving en España: ¿Una alternativa viable al alquiler tradicional?.** Disponible en: <https://brainsre.news/perfil-coliving-espana-joven-profesional-35-anos/>.
- **Capgròs Comunicació S.L. (2023). Los jóvenes quieren vivir en capitales y ciudades grandes.** Disponible en: https://www.capgros.com/es/negocio/actualidad-empresa/jovenes-quieren-vivir-en-capitales-ciudades-gordas_810987_102.html.
- **CEAR. (s.f.). Situación de las personas refugiadas.** Disponible en: <https://www.cear.es/situacion-refugiados/#:~:text=Situaci%C3%B3n%20de%20las%20personas%20refugiadas%20en%20Espa%C3%B1a,detr%C3%A1s%20de%20Alemania%20y%20Francia>.
- **Cic Construcción. (2024). Sensibilización, una vía para alcanzar los objetivos de descarbonización.** Disponible en: <https://www.cicconstruccion.com/texto-diario/mostrar/4935187/sensibilizacion-via-alcanzar-objetivos-descarbonizacion>.
- **Cis Informática. (2024) Liberar el potencial: cómo la tecnología Blockchain está revolucionando la compraventa de inmuebles.** Disponible en: <https://www.cisinformatica.cat/es/compraventa-inmobiliaria-blockchain/>.
- **Consejo Europeo. (s.f.) Pacto Verde Europeo.** Disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/green-deal/>
- **Consejo para la Edificación Sostenible de España. (2023). Todas las viviendas de España deberán tener como mínimo un certificado de eficiencia D en 2033.** Disponible en: <https://gbce.es/todas-las-viviendas-de-espana-deberan-tener-como-minimo-un-certificado-de-eficiencia-d-en-2033/>.

- **Culmia. (2024). Tecnología Blockchain en el sector inmobiliario: ¿Cuáles son sus beneficios?.** Disponible en: <https://www.culmia.com/blog/tecnologia-blockchain-sector-inmobiliario>.
- **Directiva (UE) 2018/844**
- **Directiva de Prevención del Blanqueo de Capitales (2015/849/UE)**
- **Directiva Europea de Servicios (2006/123/CE)**
- **Directiva sobre Hipotecas (2014/17/UE)**
- **Economía Digital. (2024). ¿Qué es el coliving y porque viene para cambiarlo todo?.** Disponible en: <https://www.economiadigital.es/inmobiliario/que-es-el-coliving.html>
- **EjePrime. (2024). Breeam y Leed crecen en España: copan una cuarta parte de las oficinas en Madrid y Barcelona.** Disponible en: <https://www.ejeprime.com/oficinas/bream-crece-en-espana-y-copa-una-cuarta-parte-de-las-oficinas-en-madrid-y-barcelona>.
- **El Confidencial. (2024). La alta inmigración acelera la subida de precios de la vivienda en Madrid y Barcelona.** Disponible en: https://www.elconfidencial.com/economia/2024-03-01/alta-inmigracion-acelera-subida-precios-vivienda-madrid-barcelona_3840225/.
- **El Diario. (2019). Casi un tercio de la población española vivirá concentrada en Madrid y Barcelona dentro de 15 años.** Disponible en: https://www.eldiario.es/sociedad/espana-vaciada-poblacion-madrid-barcelona_1_1677170.html.
- **EMG. (2024). El auge de los portales inmobiliarios: Transformando el mercado de la vivienda.** Disponible en: <https://www.euromundoglobal.com/noticia/430712/economia/el-auge-de-los-portales-inmobiliarios-transformando-el-mercado-de-la-vivienda.html>.
- **Fotocasa. (2022). Edificios de obra nueva con espacios comunitarios habilitados para el teletrabajo.** Disponible en: <https://www.fotocasa.es/fotocasa-life/construccion/edificios-de-obra-nueva-con-espacios-comunitarios-habilitados-para-el-teletrabajo/>.
- **Grupo Tecnitasa. (2022). ¿Por qué las inversiones en las residencias de estudiantes están en auge? Te lo explicamos en 6 claves.** Disponible en: https://www.tecnitasa.es/sin-categorizar/por-que-las-inversiones-en-residencias-de-estudiantes-estan-en-auge-te-lo-explicamos-en-6-claves/#2_Existencia_una_escasez_estructural_de_camapas_en_residencias_de_estudiantes.
- **HISCOX. (2023). El mercado de la vivienda de lujo en España en 2023**
- **Ibercenter. (2024). ¿Cómo ha afectado el teletrabajo al sector inmobiliario?.** Disponible en: <https://ibercenter.com/sector-inmobiliario/>.
- **Iberdrola. (s.f.). Los edificios “verdes” marcan el camino hacia un urbanismo más sostenible y eficiente.** Disponible en: <https://www.iberdrola.com/sostenibilidad/edificios-verdes-sostenibles>.
- **Idealista. (2023). La Ley de Vivienda arrastra a las inmobiliarias: despidos y giro hacia la compraventa.** Disponible en: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2023/11/29/809518-la-ley-de-vivienda-arrastra-a-las-inmobiliarias-despidos-y-giro-hacia-la-compraventa>.

- **Idealista. (2024). Las principales dudas y responsabilidades de las inmobiliarias en la actualidad.** Disponible en: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2024/01/23/810468-las-principales-dudas-y-responsabilidades-de-las-inmobiliarias-en-la-actualidad>.
- **Inmoweb. (2024). Big Data inmobiliario: qué es y ejemplos para inmobiliarias.** Disponible en: <https://www.inmoweb.es/blog/big-data-inmobiliario/>.
- **IVSC. (2020). Normas Internacionales de Valuación.**
- **La Razón. (2024). Así ha cambiado el mercado del alquiler desde 2019: la oferta cae un 41%, la demanda se dispara un 260% y los precios suben un 28%.** Disponible en: https://www.larazon.es/economia/asi-cambiado-mercado-alquiler-frente-2019-oferta-cae-41-demanda-dispara-260-precios-suben-28_20240614666c27c2fc83ee0001340804.html.
- **Ley 12/2023, de 24 de mayo, por el Derecho a la Vivienda**
- **Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (LAU)**
- **Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación (LOE)**
- **Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD)**
- **Lobo Studio. (2024). Realidad virtual en el sector inmobiliario.** Disponible en: https://www.lobostudio.es/realidad-virtual-en-el-sector-inmobiliario/#elementor-toc__heading-anchor-0.
- **Más Sabadell. (2019). ¿Cómo es la vivienda ideal de los jubilados?.** Disponible en: <https://estardondeestes.com/movi/es/articulos/como-es-la-vivienda-ideal-de-los-jubilados>.
- **Ministerio de ciencia, innovación y universidades. (2024). Datos y cifras del sistema universitario español.** Publicación 2023-2024.
- **Naciones Unidas. (s.f.). El Acuerdo de París.** Disponible en: <https://unfccc.int/es/acerca-de-las-ndc/el-acuerdo-de-paris>
- **Parque empresarial Austral. (2024). ESG como impulsor de valor para el sector inmobiliario.** Disponible en: <https://www.parqueaustral.org/esg1-como-impulsor-de-valor-para-el-sector-inmobiliario/>.
- **Plan OK. (2024). Automatización Inmobiliaria: clave para optimizar la gestión de bienes.** Disponible en: <https://www.planok.com/blog/automatizacion-inmobiliaria-clave-gesti%C3%B3n-propiedades-era-digital#:~:text=La%20automatizaci%C3%B3n%20inmobiliaria%20utiliza%20tecnolog%C3%ADas,gracias%20a%20estas%20nuevas%20herramientas>.
- **PlanRadar. (2024). Build to Rent en España (2024) – Una tendencia al alza para promotores inmobiliarios.** Disponible en: <https://www.planradar.com/es/build-to-rent/#1>.

- **Portafolio. (2017). Un edificio verde es capaz de reducir los costos hasta en 50%.** Disponible en: <https://www.portafolio.co/economia/infraestructura/un-edificio-verde-es-capaz-de-reducir-los-costos-hasta-en-un-50-511917>.
- **PwC. (2024). Tendencias del mercado inmobiliario en Europa 2024.** Disponible en: <https://www.pwc.es/es/real-estate/tendencias-mercado-inmobiliario-europa-2024.html>.
- **Reglamento 2018/1999 sobre la gobernanza de la Unión de la Energía y la Acción por el Clima**
- **Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) (UE) 2016/679)**
- **Savills. (2024). Los edificios de oficinas verdes se duplican en Madrid y Barcelona y son ya una cuarta parte del total.** Disponible en: <https://www.savills.es/publicaciones/noticias/360146-0/los-edificios-de-oficinas-verdes-se-duplican-en-madrid-y-barcelona-y-son-ya-una-cuarta-parte-del-total>.
- **Signaturit Group. (2024). Qué son las PropTech, qué tipos hay y en que se diferencian de una inmobiliaria tradicional.** Disponible en: <https://www.signaturit.com/es/blog/que-es-proptech/>.
- **Singu. (s.f.). Aprovechar el IoT para la gestión inteligente de instalaciones: 5 ventajas clave.** Disponible en: <https://singu.com/es/aprovechar-el-iot-para-la-gestion-inteligente-de-instalaciones-5-ventajas-clave/>.
- **Singu. (s.f.). Liberar el potencial de los sensores IoT en el sector inmobiliario: ventajas y casos prácticos de uso.** Disponible en: <https://singu.com/es/liberar-el-potencial-de-los-sensores-iot-en-el-sector-inmobiliario-ventajas-y-casos-practicos-de-uso/>.
- **STO. (s.f.). Cinco certificaciones de calidad para edificios sostenibles.** Disponible en: <https://espaciosto.com/cinco-certificaciones-calidad-edificios-sostenibles/>.
- **The New Barcelona Post. (2020). Del “coliving” al teletrabajo, las estrategias de los hoteles para mantenerse a flote.** Disponible en: <https://www.thenewbarcelonapost.com/del-coliving-al-teletrabajo-las-estrategias-de-los-hoteles-para-mantenerse-a-flote/>.
- **UCI. (s.f.). Hogares conectados: 8 de cada 10 españoles quiere invertir en domótica para su vivienda.** Disponible en: <https://uci.com/es/sala-de-comunicacion/nota-de-prensa/hogares-conectados-8-de-cada-10-espanoles-quiere-invertir-en-domotica-para-su-vivienda/>.
- **Urbanitae. (2024). Crece la demanda de edificios y viviendas sostenibles.** Disponible en: <https://blog.urbanitae.com/2024/10/14/crece-la-demanda-de-edificios-y-viviendas-sostenibles/>.
- **Urbanitae. (2024). ¿Por qué los precios de la vivienda están subiendo de nuevo?.** Disponible en: <https://blog.urbanitae.com/2024/07/16/por-que-los-precios-de-la-vivienda-estan-subiendo-de-nuevo/#:~:text=La%20primera%20causa%20es%20la%20inmigraci%C3%B3n.&text=Este%20aumento%20genera%20una%20mayor,de%20sacrificio%20de%20los%20compradores>.

- **Vakdor. (2024). Smart Contracts en Real Estate: La Revolución Silenciosa que Transforma el Mercado Inmobiliario.** Disponible en: <https://vakdor.com/blog-automatizacion-inteligente/smart-contracts-en-real-estate>.

Referencias de fuentes de información secundaria

- **Informa D&B. (2024). SABI – Sistema de Análisis de Balances Ibéricos.** Disponible en: <https://sabi.bvdinfo.com>
- **Instituto Nacional de Estadística. INEbase. INE, www.ine.es.**
 - **Instituto Nacional de Estadística (INE). (2023). Cuenta de Emisiones a la Atmósfera.** Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176941&menu=ultiDatos&idp=1254735976603
 - **Instituto Nacional de Estadística (INE). (2023). Directorio Central de Empresas (DIRCE).** Disponible en: <https://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.htm?padre=51&dh=1>
 - **Instituto Nacional de Estadística (INE). (2023). Encuesta de Población Activa.** Disponible en: <https://www.ine.es/dyngs/Prensa/EPA4T23.htm>
 - **Instituto Nacional de Estadística (INE). (2023). Estadística Estructural de Empresas del Sector Servicios.** Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/categoria.htm?c=Estadistica_P&cid=1254735576550
- **Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). (2023). Datos sobre el mercado de trabajo y contratación.** Disponible en: <https://www.sepe.es>
- **Tesorería General de la Seguridad Social (2023). Afiliación de trabajadores.** Disponible en: <https://www.seg-social.es>

Este documento contiene exclusivamente información de carácter general. PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocio, S.L., no promueve mediante este documento prestar servicios o asesoramiento profesional alguno. Por lo tanto, la información contenida en el mismo no podrá considerarse, ni integrar asesoramiento profesional, ni será utilizada como base para tomar decisiones o adoptar medidas que puedan afectar en cualquier ámbito. Antes de tomar cualquier decisión o adoptar medidas relacionadas con el alcance o la información contenida en el mismo, se deberá contar con un asesoramiento profesional cualificado y personalizado a su situación y ámbito de interés. Ninguna entidad de la red de firmas de PwC acepta ni asume obligación, responsabilidad o deber de diligencia alguna respecto de las consecuencias de la actuación u omisión por su parte o de terceros, con base en la información contenida en este documento, o con respecto a cualquier decisión fundada en la misma.

© 2025 PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocio, S.L. Todos los derechos reservados. PwC se refiere a la firma miembro española y, en ocasiones, puede referirse a la red de PwC. Cada firma miembro es una entidad legal separada e independiente. Consulta www.pwc.com/structure para obtener más detalles.