



AGORA
MLS AGRUPACIÓN INMOBILIARIA

3^a Edición: BOLETÍN INMOBILIARIO

Agora MLS

5.000 Inmuebles en Exclusiva compartida en gestión
3.000 Profesionales
500 Agrupados
27 Provincias

www.agoramls.es
agora@agoramls.es



Índice

Gonzalo Bernardos	■ Pág. 3
Profesor Titular de Economía de la UB	
Un mercado de la vivienda al rojo vivo en 2025	
Ramón Riera	■ Pág. 11
Presidente FIABCI / Federación Internacional de Profesiones Inmobiliarias	
España y sus compradores extranjeros de vivienda	
Moisés Ruiz	■ Pág. 14
Gerente de AGORA MLS	
El Sector Inmobiliario en España	
José Luis Navas	■ Pág. 17
CEO Trovimap	
Precios Promedio 50 provincias 3r Trimestre 2024	
AGORA MLS	
Conoce Agora MLS	■ Pág. 20
Guía Práctica para la venta / Los 5 errores del vendedor	



UN MERCADO DE LA VIVIENDA AL ROJO VIVO EN 2025

El mercado residencial es cíclico. Por tanto, es frecuente que haya años buenos, regulares y malos. No obstante, los excepcionales son los ejercicios inolvidables, ya sea por la facilidad o dificultad para comercializar las propiedades. En los primeros, las viviendas no se venden, sino que se despachan. En los segundos, ante la escasez de interesados, el propietario al que le urge vender un inmueble debe efectuar un descuento espectacular, pues nadie está dispuesto a pagarle lo que solicita. A veces, ha de hacer una rebaja superior al 15%.

Entre los años inolvidables, destacan 2006 y 2013. En el primero se alcanzó el récord histórico de transacciones (955.186 unidades) y el cénit de la burbuja inmobiliaria. En el segundo, el mercado tocó suelo, después de cinco ejercicios horribles. Las compras solo llegaron a las 300.478 unidades, una cifra incluso inferior a la observada en 1994. Entre uno y otro año, la caída de las operaciones llegó al 68,5%.

Desde 2013, no ha existido ningún año inolvidable. Una calificación que tampoco mereció el 2020, a pesar de que durante dos meses fue casi imposible vender una vivienda. En dicho ejercicio, las transacciones cayeron



Gonzalo Bernardos
Profesor Titular de Economía de la UB
Analista y consultor económico e inmobiliario





UN MERCADO DE LA VIVIENDA AL ROJO VIVO EN 2025

un 14,5%, siendo este un porcentaje bastante inferior al esperado. La explicación estuvo en las compras masivas de la clase media-alta y alta, especialmente de casas unifamiliares, después de que regresará la libertad de movimientos.

No obstante, desde mi perspectiva, el próximo ejercicio inolvidable está a la vuelta de la esquina, pues lo será el 2025. Un período donde se venderán 825.000 unidades, una cifra inalcanzable desde 2007 (836.871 operaciones). Durante él, **el importe de venta crecerá por encima del 10% y lo hará especialmente en el segmento de vivienda nueva.** En este, en bastantes ubicaciones, el alza superará el 15%.

En dicho segmento, por cada inmueble ofrecido, habrá casi tres interesados, debido a la confluencia de una elevada demanda y una escasa oferta. En 2025, difícilmente los pisos iniciados superaran las 140.000 unidades, cuando en 2006 llegaron a las 725.801. Una exigua cifra derivada de la nula disponibilidad de los bancos a financiar las compras de suelo efectuadas por pequeñas empresas promotoras.



UN MERCADO DE LA VIVIENDA AL ROJO VIVO EN 2025

Las características del próximo año que lo convertirán en un ejercicio inolvidable serán las siguientes:

a) La existencia de una gran demanda embalsada. Desde 2008, los jóvenes casi han desaparecido del mercado de vivienda de venta. En primer lugar, porque muchos no tenían un trabajo estable. En segundo, debido a que sus salarios eran reducidos. En tercero, porque su capacidad de ahorro era nula o muy baja y les impedía disponer de aproximadamente el 30% del coste del inmueble que no financiaban los bancos.

La existencia de una gran demanda embalsada está avalada por las estadísticas del INE. En 2007, el porcentaje de hogares formados por personas entre 16/29 y 30/44 años, residentes en una vivienda de su propiedad, ascendía a un 58,1% y 74,3%, respectivamente. En 2023, ambas proporciones ya solo eran de un 29% y 55,3%.

En la actualidad, en ambas franjas de edad, si la preferencia por la compra en relación al alquiler fuera idéntica a la observada en 2007 y similar la facilidad para obtener una hipoteca, la demanda embalsada estaría formada por aproximadamente 1.500.000 hogares. Una cifra compuesta por la suma de dos factores: los que viven ahora en régimen de arrendamiento

(la mayoría) y los que se independizarían de su familia original. De las dos anteriores suposiciones, la primera probablemente sea verídica, si otorgamos credibilidad a los datos proporcionados por el CIS. En junio de 2019, en su barómetro, un 78,9% y un 83,8% de los encuestados entre 25 y 34 y 35 y 44 años, respectivamente, prefería vivir en un inmueble de su propiedad a hacerlo en régimen de alquiler.

La segunda ni es factible ni deseable. En primer lugar, porque en la actualidad el control del riesgo efectuado por las entidades financieras es mucho más estricto que el aplicado por ellas dos décadas atrás. En segundo, debido a que habría empezado la cuenta atrás para la aparición de una nueva burbuja inmobiliaria.

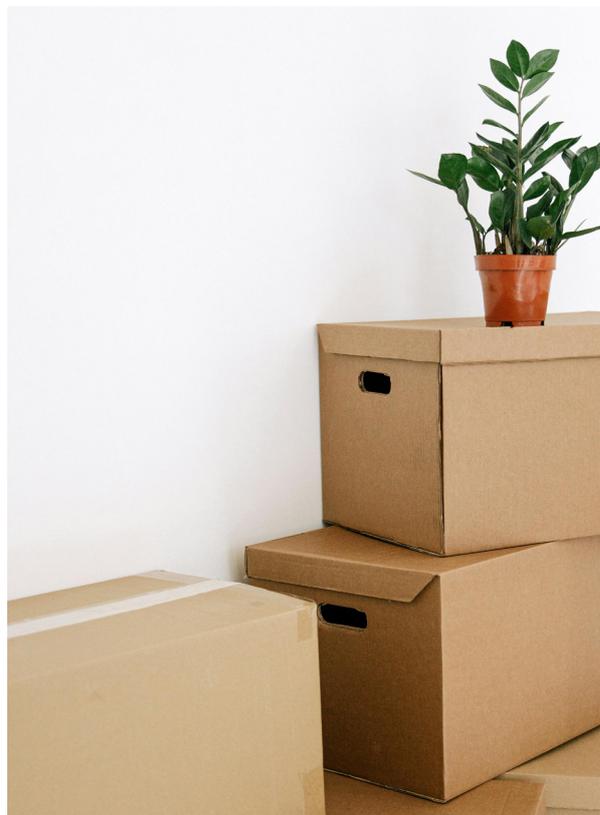
El descarte de la última opción reduce sustancialmente la magnitud de la demanda embalsada y lo lleva desde alrededor de 1.500.000 a un millón de hogares. Una cifra que, si en los próximos años la economía española sigue creciendo por encima del 2,5% y la tasa de inflación de la zona euro se sitúa alrededor del 2%, asegura la generación en el mercado residencial de una larga etapa expansiva.

UN MERCADO DE LA VIVIENDA AL ROJO VIVO EN 2025

b) La carestía del alquiler. En 2024, según Idealista, el importe del alquiler en las 52 capitales de provincia ha alcanzado un máximo histórico.

En casi todas ellas, el inquilino pagaría menos de cuota hipotecaria que de arrendamiento si adquiriera la vivienda donde reside. En el próximo año, la diferencia entre ambas cifras aumentará porque la cuantía del arriendo seguirá al alza, los bancos disminuirán sustancialmente el tipo de interés de sus préstamos y permitirán a los jóvenes endeudarse durante 35 y 40 años en lugar de los 30 actuales.

El incremento del precio del alquiler vendrá generado por una demanda muy superior a la oferta. La primera es elevada debido a la llegada de un gran número de inmigrantes (580.574 y 405.724 en 2022 y 23), el aumento de la población itinerante y el escaso número de jóvenes que han adquirido una vivienda en los últimos diecisiete años. La segunda es escasa por la disminución de la rotación de los arrendatarios, el pánico de numerosos propietarios a la conversión de los inquilinos en okupas y la dificultad para efectuar con rapidez un desahucio.



UN MERCADO DE LA VIVIENDA AL ROJO VIVO EN 2025

c) El aumento del crédito bancario y la disminución de los tipos de interés de las hipotecas. En la zona euro, la elevada inflación advertida en 2022 ya forma parte de la historia. En septiembre, el IPC se situó en un 1,8% y es escasamente probable que aumente en una elevada medida durante los siguientes meses. Por tanto, el BCE seguirá disminuyendo su tipo de interés principal y en abril de 2025 ya estará en un 2,5%.

Dichos descensos comportarán dos principales consecuencias: unas hipotecas más baratas y un elevado aumento del crédito bancario. Ambos factores permitirán a numerosos hogares adquirir una vivienda, pues entre los bancos empezará una guerra hipotecaria. Para los prestatarios, una coyuntura financiera mucho mejor que la observada en los últimos diecisiete años, a pesar de que en 2021 y el primer semestre de 2022, los tipos de interés ofrecidos por las entidades financieras fueron más reducidos.

Las hipotecas serán más baratas y asequibles. En primer lugar, porque disminuirá el porcentaje de los ingresos de las familias destinado a sufragar la cuota hipotecaria mensual. En segundo, debido a que los bancos serán más flexibles con los clientes. Por tanto, aumentará el número de créditos donde el importe

concedido supere el 80% del precio de la vivienda y de las familias que obtienen un préstamo, a pesar de que deban dedicar a su abono más del 35% de sus ingresos netos.

En el próximo año, desde el mes de abril, un gran número de hogares podrá acceder a una hipoteca fija cuyo tipo de interés se sitúe en un 2% y a una mixta en la que el tipo sufragado durante los cinco primeros años ascienda a un 1,5%. No obstante, los clientes de clase media-alta y alta, si hacen una buena negociación, podrán obtener en la primera modalidad un tasa del 1,7% y en la segunda de un 1,2%.

d) Las ayudas de los padres a los hijos. El principal problema para acceder a una vivienda de propiedad por parte de los jóvenes es su escaso o nulo ahorro, pues casi todos pagarían menos de hipoteca de lo que ahora sufragan de alquiler. Para solucionar el anterior problema, los progenitores les darán, de una u otra manera, el capital que necesitan sus descendientes o aportarán a los bancos una garantía adicional (generalmente un piso) para facilitar que concedan a sus hijos un préstamo cuyo importe exceda del 80% del precio.



UN MERCADO DE LA VIVIENDA AL ROJO VIVO EN 2025

En primer lugar, porque consideran que sus descendientes están lanzando mucho dinero a la basura por permanecer tanto tiempo de alquiler y pagar un importe tan oneroso. En segundo, debido a que una sustancial parte de ellos dispone de un elevado nivel de ahorro (más de 50.000 Euros), ya sea por una larga y fructífera carrera profesional o por haber recibido una buena herencia.

En tercero, porque están dispuestos a avalarlos, ofreciendo como garantía la vivienda donde residen u otra propiedad. Casi todos son conscientes de que si sus hijos no sufragan la cuota hipotecaria, les tocará a ellos abonarla. Si así sucediera, están convencidos de que la podrán asumir, aunque tengan que ajustarse bastante el cinturón.

Los progenitores les darán, de una u otra manera, el capital que necesitan sus descendientes o aportarán a los bancos una garantía adicional.

e) El aumento de las compras de viviendas por parte de extranjeros. La inmensa mayoría de los que emigran a nuestro país para mejorar su nivel de vida acudirán al mercado de alquiler, ya sea para arrendar un piso o una habitación. No obstante, en 2025 las compras efectuadas por foráneos superarán con holgura las realizadas por ellos en los años previos.

En primer lugar, por la creciente llegada de extranjeros que trabajan en remoto. Las nuevas tecnologías de la información y comunicación progresivamente facilitarán que un mayor número de trabajadores resida donde desee. Incluso, si la sede de la empresa y su domicilio familiar están separados por una distancia de más de 1.000 km².

En segundo, debido a la mayor facilidad para obtener una hipoteca en su país y también en el nuestro. En tercero, porque el precio de la vivienda en las ciudades españolas más pobladas está sustancialmente por debajo del advertido en las principales urbes del continente. En cuarto, por el gran aumento del número de pensionistas en el resto de Europa Occidental, pues en la mayoría de sus países el boom demográfico se inició antes que en el nuestro.





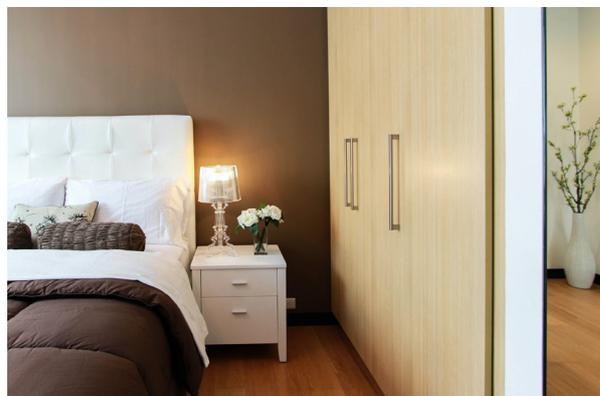
UN MERCADO DE LA VIVIENDA AL ROJO VIVO EN 2025

En definitiva, 2025 será un año inolvidable para numerosas empresas promotoras y agencias inmobiliarias. Las primeras venderán más rápido y a un superior precio del que estimaban. En casi todas las promociones, cuando la construcción haya finalizado, no existirá ninguna vivienda disponible, pues todas las unidades habrán sido vendidas sobre plano.

Las segundas lograrán enajenar más inmuebles que en cualquier año precedente, pues en el próximo ejercicio el mercado alcanzará el récord de venta de viviendas usadas (725.000 unidades). Una cifra sensiblemente superior a la del anterior máximo histórico (649.971 en 2022) y mucho más elevada que la advertida en 2006 (544.944). No obstante, tendrán que enfrentarse a una mayor competencia, pues en 2025 surgirán muchas nuevas agencias.

También constituirá un magnífico ejercicio para numerosos jóvenes. Conseguirán acceder a la propiedad de una vivienda y, aunque el piso adquirido no cumpla con la totalidad de sus expectativas, darán el primer paso para comprar el deseado unos años después. Para adquirir este, de mayor calidad, más superficie y mejor ubicación, la venta del actual les proporcionará el importe no financiado por el banco.

En el próximo ejercicio el mercado alcanzará el récord de venta de viviendas usadas (725.000 unidades). Una cifra sensiblemente superior a la del anterior máximo histórico (649.971 en 2022) y mucho más elevada que la advertida en 2006 (544.944).





UN MERCADO DE LA VIVIENDA AL ROJO VIVO EN 2025

La elevada demanda de vivienda no durará únicamente un año, sino que continuará siendo notable en los siguientes ejercicios, si España es capaz de crecer durante ellos más de un 2,5% anual y la tasa de inflación de la zona euro se sitúa alrededor del 2%. Una coyuntura derivada de la gran demanda embalsada existente (aproximadamente un millón de hogares entre los jóvenes), la llegada de numerosos inmigrantes y el gran atractivo que para muchos europeos tiene vivir en nuestro país, aunque solo residan en él durante unos pocos días o algunos meses cada año.

Para la banca, el próximo año también será extraordinario. En 2025, sus beneficios superarán a los logrados en 2023 y 24, a pesar de que en el primer ejercicio casi todas las entidades financieras consiguieron las mayores ganancias ordinarias de su historia. A sus ejecutivos, les pido que no tengan amnesia. Es positivo que proporcionen bastante más crédito que el otorgado durante el último período, pero en ningún caso en términos reales este debe acercarse al nivel del concedido en la etapa 2005-07.

No obstante, si alguno tiene el anterior propósito, dudo mucho que el BCE le permita hacerlo efectivo.

Estoy convencido que la entidad de la zona euro tiene aprendida la lección y su regulación y supervisión será mucho más efectiva que la efectuada por el Banco de España dos décadas atrás. Sin su colaboración, más por omisión que por acción, no habría existido la burbuja financiera generadora de la inmobiliaria.

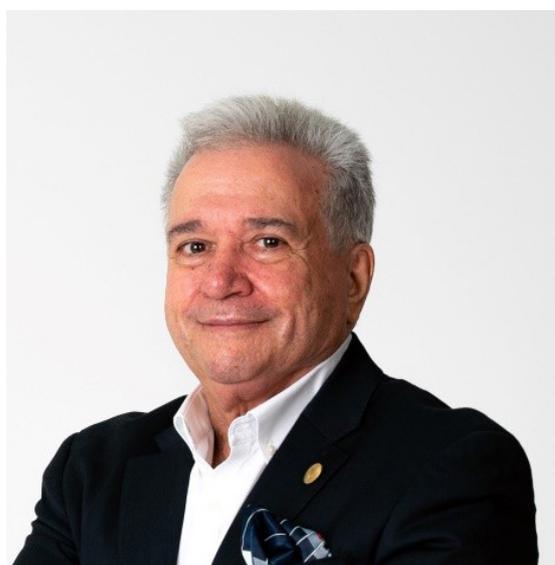
La elevada demanda de vivienda no durará únicamente un año, sino que continuará siendo notable en los siguientes ejercicios



ESPAÑA Y SUS COMPRADORES EXTRANJEROS DE VIVIENDA

En 2024, España sigue siendo un destino clave para compradores extranjeros en el mercado inmobiliario, quienes representaron aproximadamente el 20% de las transacciones de vivienda en el primer semestre del año. Los británicos mantienen el liderazgo en compras, seguidos de los marroquíes y alemanes, y han sido impulsados también por estadounidenses y ciudadanos de Europa del Este, como polacos y ucranianos, que muestran un crecimiento notable en sus adquisiciones. Las zonas más demandadas incluyen Alicante, Santa Cruz de Tenerife, Málaga y Baleares, atrayendo tanto a extranjeros residentes como no residentes.

Las razones para elegir España incluyen el clima, la calidad de vida y, en muchos casos, las oportunidades de inversión. En cuanto a los precios, los extranjeros no residentes tienden a pagar más, con un precio promedio de 2,895 euros/m², reflejando un aumento en la demanda de propiedades de mayor valor. Suecos y estadounidenses están entre los que pagan precios más altos, mientras que los residentes suelen gastar menos, con una media de 1,734 euros/m². Los compradores de países como Marruecos, Rumanía y Bulgaria encuentran oportunidades más asequibles en comparación.



Ramón Riera
Presidente FIABCI
Federación Internacional
de Profesionales Inmobiliarias



ESPAÑA Y SUS COMPRADORES EXTRANJEROS DE VIVIENDA

Este año se observa un cambio en la dinámica de las nacionalidades que invierten en viviendas, con mayor diversidad en los perfiles de compradores. Esto ha ampliado la distribución geográfica de las compras, incrementando la competencia en el mercado y promoviendo desarrollos inmobiliarios adaptados a compradores internacionales.

Respecto al 2023, la compra de viviendas en España por extranjeros disminuyó un 7,5% en comparación con el año anterior, principalmente debido a factores como la inflación y el aumento de los tipos de interés, pero este 2024 se ha visto una recuperación del interés extranjero en el mercado impulsado principalmente por factores como el clima, la calidad de vida y la estabilidad económica del país. Las tendencias más destacadas en este año reflejan cambios en el perfil de los compradores y en las zonas de mayor demanda.

1. Nacionalidades Dominantes

Británicos: Aunque su número ha disminuido ligeramente desde el Brexit, siguen siendo los principales compradores, sobre todo en la Costa del Sol, Alicante y las Islas Baleares. Como curiosidad, el país que más compra vivienda en España es Bélgica, y 1/3 es para ir a vivir.

Alemanes, Belgas y Franceses: Estos grupos también se mantienen fuertes, especialmente en la costa mediterránea y Baleares.

Estadounidenses y Europeos del Este: Ha aumentado el interés de estadounidenses y compradores de países de Europa del Este (como rusos, ucranianos y polacos), atraídos tanto por la calidad de vida como por el valor de las propiedades en España en comparación con sus países de origen. En el caso de los polacos, compran por miedo de la extensión de la guerra a zona Oeste, haciendo que prefieran tener una residencia en la Costa del Sol o Alicante.

2. Preferencias por Ubicación y Tipo de Propiedad

Costa Mediterránea: Zonas como la Comunidad Valenciana, Andalucía y Cataluña siguen siendo muy atractivas para los extranjeros, especialmente las áreas costeras. Los compradores prefieren propiedades cercanas al mar, bien comunicadas y en zonas turísticas, con un enfoque en apartamentos y villas de lujo.

Islas Baleares y Canarias: Siguen siendo populares por su clima y atractivo turístico, aunque los precios elevados han restringido un poco la demanda a compradores de mayor poder adquisitivo.

ESPAÑA Y SUS COMPRADORES EXTRANJEROS DE VIVIENDA

Además, las personas que tienen buena salud emocional, lo que realizan al tener cierta vinculación en la empresa en la que trabajan es solicitar teletrabajo, pidiendo ir 3-4-5 días al mes a la oficina presencial y el resto en remoto, permitiendo así el vivir donde quieran.

3. Aumento de la Inversión en Sostenibilidad

Las viviendas sostenibles son cada vez más demandadas, sobre todo en áreas urbanas y desarrollos recientes. La tendencia hacia propiedades respetuosas con el medio ambiente se está consolidando, impulsada tanto por normativas locales como por la demanda de compradores extranjeros, especialmente millennials y profesionales expatriados. Los compradores están dispuestos a pagar más por viviendas construidas con materiales sostenibles y de alta eficacia energética.

4. Impacto de los Altos Tipos de Interés

Las tasas de interés elevadas en la zona euro han afectado las condiciones de compra para extranjeros no residentes, quienes enfrentan requisitos más estrictos de financiamiento. Esto ha llevado a una mayor inversión en efectivo en propiedades de alto valor, mientras que algunos compradores han optado por alquilar en lugar de adquirir propiedad.

5. Perspectivas de Crecimiento y Proyección de Zonas

A medida que la demanda se incrementa en las zonas costeras, también se observa un aumento de interés en ciudades secundarias que ofrecen precios más accesibles y buen desarrollo, como Murcia y las afueras de Valencia y Málaga. Estas áreas podrían ganar relevancia en los próximos años debido a la búsqueda de alternativas asequibles frente al aumento de precios en las zonas más demandadas, como Madrid, Barcelona, Palma y Málaga.

En general, el mercado inmobiliario español sigue siendo atractivo para extranjeros, especialmente en el segmento de lujo y en zonas con un sólido mercado de alquiler, lo que permite una proyección positiva a medio y largo plazo.

EL SECTOR INMOBILIARIO EN ESPAÑA

Actualmente existen unas 40.000 agencias inmobiliarias, hay 16 tipologías diferentes de modelos de empresa inmobiliaria y sería un gran error meter a todas en el mismo saco, sería como decir en un hospital que todos los médicos son iguales, todos sabemos que hay especialidades o que todos los restaurantes son iguales. No es que un modelo sea bueno y otro no, simplemente hay modelos diferentes, con servicios diferentes y con un Gerente al frente con mentalidad empresarial diferente. El Gerente suele ser además el dueño de la agencia inmobiliaria.

La agencia promedio en España tiene una estructura de 4 personas: el Gerente, la Coordinadora y 2 Agentes. Hay agencias con 10-20-30 y ...100 agentes en su estructura. Una agencia puede ser independiente o formar parte de una franquicia.

El Agente a su vez está vinculado a la agencia normalmente en Régimen General de la Seguridad Social o es un Autónomo que colabora con la empresa. También existen redes integradas por agentes individuales.

En total en España pueden haber cerca de 150.000 Agentes en alguno de los modelos anteriores: Agencias independientes, Franquicias, Redes de agentes.



Moisés Ruiz
Gerente de AGORA MLS
Formador, Consultor,
Asesor de Estrategia Inmobiliaria

EL SECTOR INMOBILIARIO EN ESPAÑA

El Agente inmobiliario trabaja tanto para como vendedores, actuando como mediador para conseguir que la operación llegue a buen término. Hay veces que el agente solamente representa a una de las partes al vendedor o al comprador. Cuando solo representa al comprador existe la figura denominada **PERSONAL SHOPPER INMOBILIARIO**.

La profesión inmobiliaria en España ha mejorado notablemente en estos últimos 20 años, en este momento es un sector muy preocupado por trabajar bien, formarse continuamente, estar a la vanguardia en el uso de la tecnología, tenemos como objetivo principal los intereses de los clientes y por ello colaboramos con la competencia en beneficio del cliente. El grado máximo de colaboración es el sistema **MLS MULTIPLE LISTING SERVICE** que viene de Estados Unidos, en el que los inmobiliarios comparten la gestión de venta de los inmuebles que gestionan, normalmente en la modalidad de exclusiva compartida bajo un estricto código ético, cumpliendo la Ley de la Competencia Normativa de Consumo. AGORA MLS es la agrupación inmobiliaria empresarial más proactiva y productiva de España, presente directamente en 27 provincias y mediante convenios damos cobertura en las 50 provincias. Obviamente como ocurre en cualquier actividad hay

profesionales excelentes y otros que deberían mejorar. El particular tiene la ardua tarea de discernir cuál es el más adecuado para sus intereses, para ello nada mejor que hacerles un examen:

- 1. Formación del Gerente y sus Agentes.**
- 2. Formación mensual.**
- 3. Pertenece a una Asociación Inmobiliaria o COAPI de la provincia.**
- 4. Pertenece a una Asociación Inmobiliaria Estatal.**
- 5. Pertenece a una Asociación Inmobiliaria Internacional.**
- 6. Forma parte de una Agrupación MLS Local Provincial / Estatal.**
- 7. Dispone de Seguro de Responsabilidad Profesional y Caución.**
- 8. Está incorporado en el Registro de Agentes Inmobiliarios de su Comunidad Autónoma.**
- 9. Portfolio de 20 servicios.**
- 10. Grado de uso de la tecnología.**
- 11. Número de operaciones.**
- 12. Años de experiencia.**
- 13. Pone a su disposición: Estudio de Mercado / Plan de MARKETING / Plan de VENTA.**

EL SECTOR INMOBILIARIO EN ESPAÑA

El particular puede encargar la gestión de venta de su inmueble bajo dos modalidades: **ABIERTO Y EXCLUSIVA COMPARTIDA**.

En el modelo **ABIERTO**, el inmueble lo pueden vender varias agencias, pero sin coordinación ni colaboración entre ellas, normalmente entre 3-5 agencias.

En el sistema **EXCLUSIVA COMPARTIDA**, fácilmente pueden intervenir de manera coordinada y colaborativa entre 20 y 100 agencias en la zona o provincia y más de 500 a nivel Estatal, en este caso el propietario tiene un único interlocutor en exclusiva: su agente inmobiliario de confianza, que es el que coordina al resto de profesionales inmobiliarios .

Un buen agente inmobiliario es un profesional que ayudará mucho a un particular a realizar el proceso de la compraventa inmobiliaria con éxito y le será muy rentable.

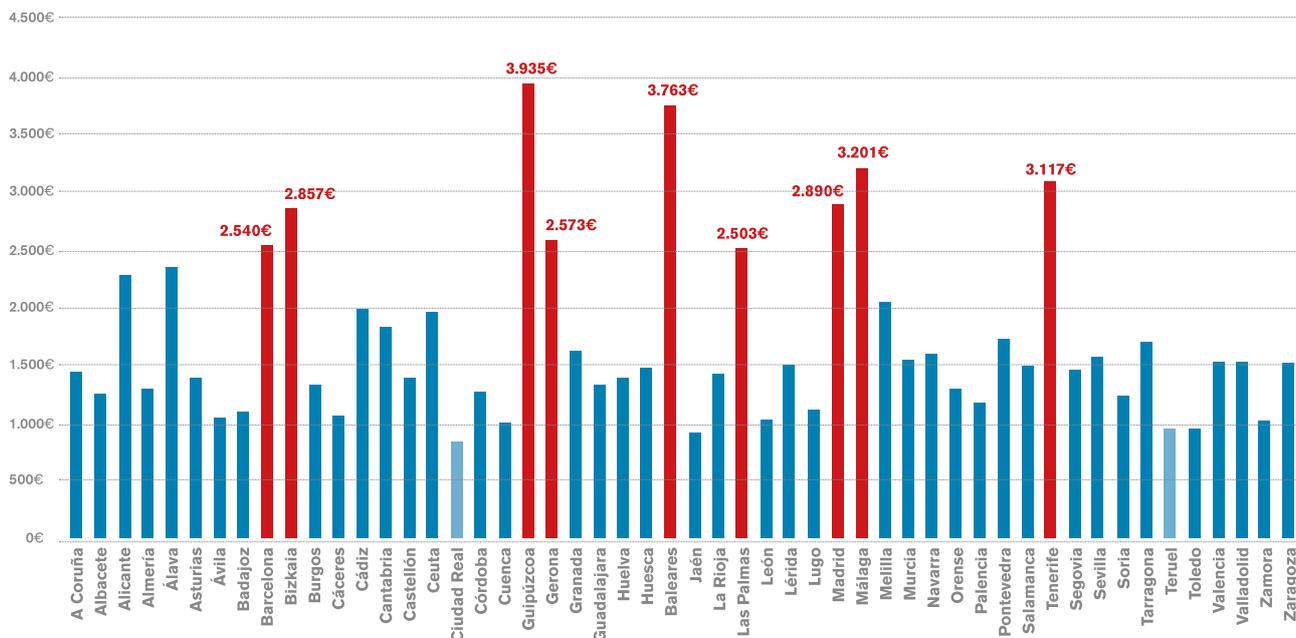
**El grado máximo de colaboración es el sistema MLS
MULTIPLE LISTING SERVICE**



JOSÉ LUIS NAVAS / CEO DE TROVIMAP RESULTADOS: DISTRIBUCIÓN /M2 PROMEDIO 3R TRIMESTRE 2024 (PROVINCIA)

En el tercer trimestre de 2024, el precio medio del metro cuadrado en las provincias españolas presenta marcadas diferencias. Las mayores subidas se registran en Las Palmas (15,4%) y Madrid (14,8%), impulsadas por una alta demanda y dinamismo económico. Por el contrario, los mayores descensos se observan en Orense (-3,8%) y Córdoba (-3,1%), reflejando una menor actividad en sus mercados inmobiliarios. A continuación, se detallan los precios y sus variaciones anuales por provincia.

Provincia	€/m2	% anual	Provincia	€/m2	% anual	Provincia	€/m2	% anual	Provincia	€/m2	% anual
A Coruña	1.441 €	5,0%	Cantabria	1.845 €	8,4%	Jaén	904 €	1,8%	Pontevedra	1.727 €	5,4%
Albacete	1.245 €	2,5%	Castellón	1.378 €	7,6%	La Rioja	1.431 €	3,3%	Salamanca	1.474 €	5,7%
Alicante	2.291 €	13,3%	Ceuta	1.958 €	4,1%	Las Palmas	2.631 €	15,4%	Tenerife	3.117 €	15,8%
Almería	1.301 €	7,1%	Ciudad Real	839 €	-1,3%	León	1.022 €	0,5%	Segovia	1.464 €	6,9%
Álava	2.328 €	4,8%	Córdoba	1.260 €	-3,1%	Lérida	1.519 €	7,4%	Sevilla	1.586 €	1,8%
Asturias	1.380 €	5,7%	Cuenca	992 €	4,2%	Lugo	1.135 €	1,7%	Soria	1.247 €	6,1%
Ávila	1.005 €	3,1%	Guipúzcoa	3.935 €	4,2%	Madrid	2.890 €	14,8%	Tarragona	1.709 €	6,4%
Badajoz	1.089 €	-1,7%	Gerona	2.478 €	7,2%	Málaga	3.251 €	12,1%	Teruel	966 €	4,6%
Barcelona	2.540 €	3,3%	Granada	1.612 €	7,1%	Melilla	2.040 €	-0,5%	Toledo	961 €	6,9%
Bizkaia	2.857 €	5,1%	Guadalajara	1.331 €	5,1%	Murcia	1.564 €	14,3%	Valencia	1.529 €	10,9%
Burgos	1.310 €	1,1%	Huelva	1.388 €	6,5%	Navarra	1.599 €	5,0%	Valladolid	1.539 €	4,4%
Cáceres	1.063 €	6,6%	Huesca	1.467 €	9,0%	Orense	1.285 €	-3,8%	Zamora	1.036 €	0,7%
Cádiz	2.003 €	7,1%	Balears	3.763 €	14,2%	Palencia	1.169 €	0,2%	Zaragoza	1.531 €	3,7%

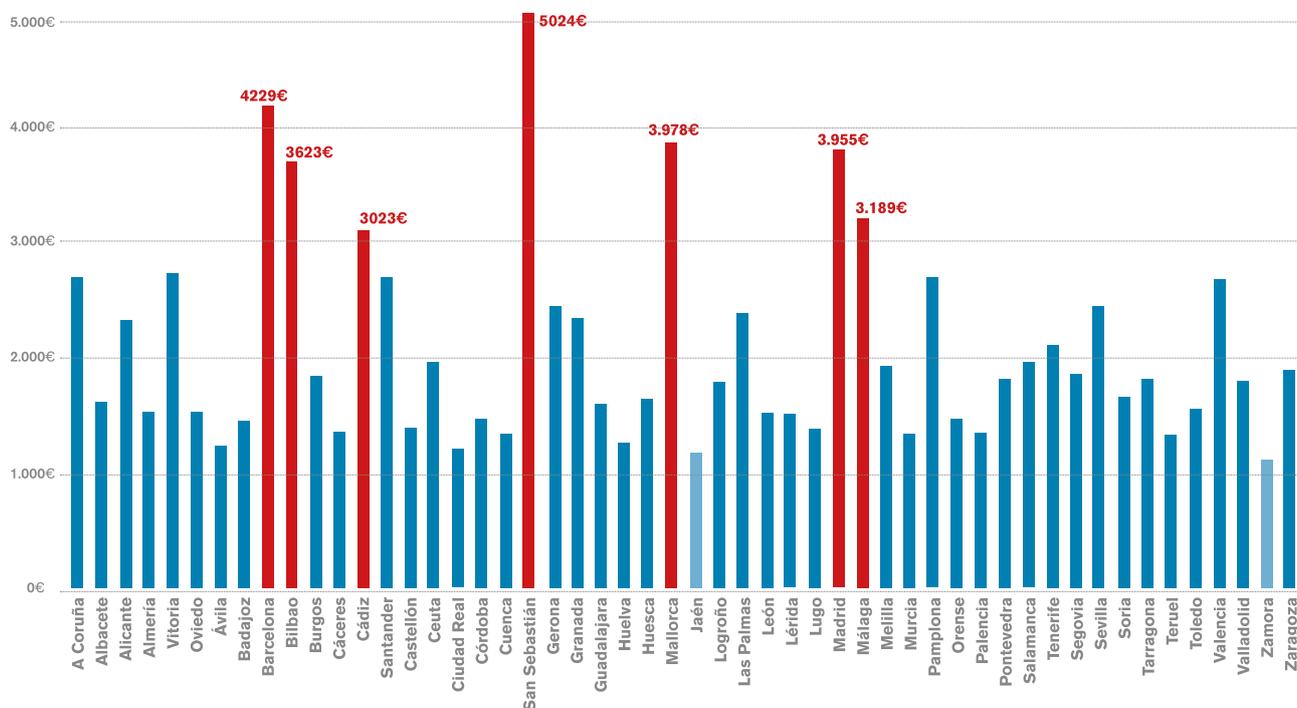


Leyenda: Muestra superior a 38.000 valoraciones realizadas en el portal www.trovimap.com durante el 3r trimestre de 2024 y ajustada con la publicación de inmuebles provenientes de los agentes. Promedio ponderado del precio por metro cuadrado a nivel de Provincia y su capital. **La Valoración es el principio de la Venta**

JOSÉ LUIS NAVAS / CEO DE TROVIMAP RESULTADOS: DISTRIBUCIÓN / M2 PROMEDIO 3R TRIMESTRE 2024 (CAPITALES)

En el tercer trimestre de 2024, el precio medio del metro cuadrado en las capitales de provincia ha registrado una apreciación cercana al 8% anual. Sin embargo, destacan variaciones significativas entre ciudades: Madrid y Málaga lideran las subidas con incrementos del 16,6% y 16,7%, respectivamente, impulsadas por una fuerte demanda. En contraste, Melilla y Huesca presentan los aumentos más modestos, con apenas un 0,2% y 0,1%, reflejando mercados menos dinámicos. A continuación, se detallan los precios y sus variaciones en cada capital de provincia.

Capital	€/m2	% anual	Capital	€/m2	% anual	Capital	€/m2	% anual	Capital	€/m2	% anual
La Coruña	2.724 €	10,7%	Santander	2.694 €	15,5%	Jaén	1.243 €	5,8%	Pontevedra	1.915 €	1,1%
Albacete	1.689 €	8,4%	Castellón	1.416 €	7,5%	Logroño	1.888 €	4,8%	Salamanca	2.061 €	8,5%
Alicante	2.265 €	14,7%	Ceuta	1.958 €	2,9%	Las Palmas de G.C.	2.492 €	9,1%	Santa Cruz	2.230 €	6,9%
Almería	1.595 €	6,2%	Ciudad Real	1.261 €	5,1%	León	1.587 €	6,9%	Segovia	1.966 €	7,8%
Vitoria	2.741 €	3,3%	Córdoba	1.559 €	3,1%	Lérida	1.347 €	8,6%	Sevilla	2.578 €	6,6%
Oviedo	1.636 €	7,3%	Cuenca	1.415 €	10,0%	Lugo	1.447 €	4,7%	Soria	1.752 €	12,3%
Ávila	1.328 €	3,0%	San Sebastián	5.024 €	2,8%	Madrid	3.955 €	16,6%	Tarragona	1.914 €	6,5%
Badajoz	1.561 €	4,2%	Gerona	2.569 €	7,8%	Málaga	3.189 €	16,7%	Teruel	1.399 €	7,9%
Barcelona	4.229 €	8,6%	Granada	2.464 €	13,8%	Melilla	2.040 €	0,2%	Toledo	1.608 €	11,1%
Bilbao	3.623 €	4,9%	Guadalajara	1.691 €	1,2%	Murcia	1.431 €	8,0%	Valencia	2.776 €	16,4%
Burgos	1.947 €	7,1%	Huelva	1.344 €	8,0%	Pamplona	2.812 €	0,3%	Valladolid	1.879 €	6,0%
Cáceres	1.428 €	6,3%	Huesca	1.734 €	0,1%	Orense	1.548 €	2,1%	Zamora	1.206 €	4,0%
Cádiz	3.023 €	8,2%	Palma de Mallorca	3.978 €	8,8%	Palencia	1.419 €	0,3%	Zaragoza	1.995 €	5,9%



Leyenda: Muestra superior a 38.000 valoraciones realizadas en el portal www.trovimap.com durante el 3r trimestre de 2024 y ajustada con la publicación de inmuebles provenientes de los agentes. Promedio ponderado del precio por metro cuadrado a nivel de Provincia y su capital. **La Valoración es el principio de la Venta**

CONOCE A AGORA MLS

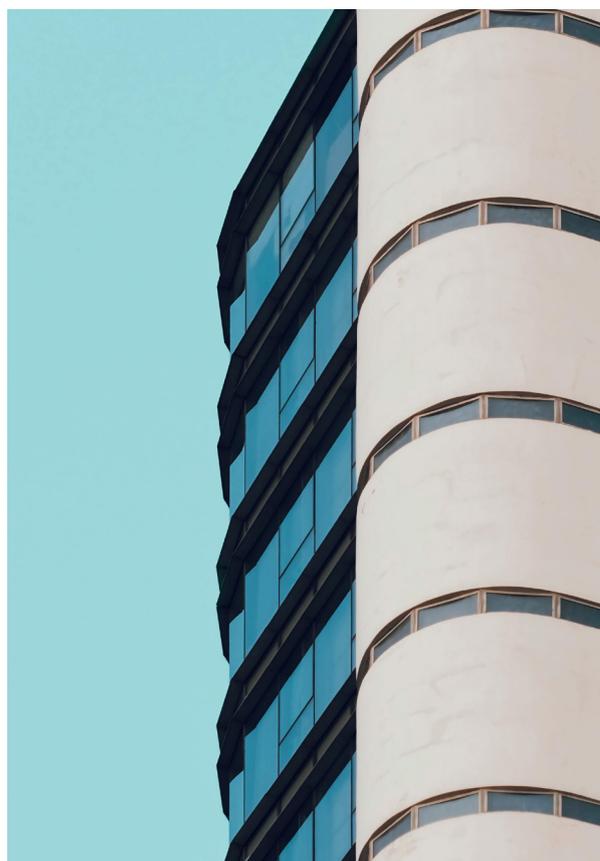
AGORA MLS es la agrupación inmobiliaria de España más activa y productiva, estamos presentes directamente en 27 provincias y mediante acuerdos de colaboración damos cobertura en toda España

Los inmobiliarios agrupados en AGORA MLS, están en permanente formación (200 horas anuales) dominan las modernas técnicas inmobiliarias para ayudar a los clientes a realizar una compraventa segura y mutuamente beneficiosa, estamos a la vanguardia en el uso de la tecnología, inteligencia artificial y Big Data, pero consideramos que lo importante es y será siempre el trato y la gestión personalizada.

Estos son algunos de nuestros números:

5.000 Inmuebles en Exclusiva compartida en gestión
3.000 Profesionales
500 Agrupados
27 Provincias

+info en: www.agoramls.es





GUÍA PRÁCTICA PARA LA VENTA / LOS 5 ERRORES DEL VENDEDOR



1. No poner el precio adecuado

Fijar el precio a partir del valor emocional, es el error más frecuente. Necesitas hacer un estudio de los precios, según mercado y registro.



2. Descuidar la puesta en escena

La primera impresión es la única que cuenta. En los primeros 90 segundos el comprador descarta la vivienda.



3. Segmentación errónea

Si no enfocas la publicidad de tu casa a tu público objetivo las posibilidades irán disminuyendo.



4. Negociar sin estrategia WIN/WIN

Nuestro mejor consejo es que dejes las negociaciones en manos de personas expertas en la materia.



5. Utilizar documentos no contrastados

Todos estos *papeleos* son una tarea difícil de conseguir, sobre todo si lo haces sin la ayuda de expertos.

Los profesionales de AGORA MLS ison tus mejores aliados!



04





AGORA
MLS AGRUPACIÓN INMOBILIARIA

Agora MLS, ¡Es otro nivel!

**www.agoramls.es
agora@agoramls.es**

