

Un experto en vivienda avisa del hundimiento de las inmobiliarias para 2025 a pesar del boom del mercado



"Vamos a ver el cierre de muchas inmobiliarias", afirma contundente una inversor y experto inmobiliario en TikTok. Getty



Félix Esteban

27 dic. 2024 9:00h.

➞ Compartir

- Para este inversor inmobiliario, el sector se enfrenta a su mayor desafío, a pesar de los precios récord de la vivienda. Veamos las claves para entender y adaptarse al mercado actual.
- España ha alcanzado los 2.180 euros por metro cuadrado, superando el máximo previo a la crisis de 2008.

“Vamos a ver el cierre de muchas inmobiliarias”: así de contundente se muestra un experto en vivienda, un inversor inmobiliario que **avisa del hundimiento de muchos de estos negocios para 2025 a pesar del boom del sector**, que no para de crecer y de generar subidas de precios. ¿Tiene que ver con una burbuja inminente o con otras causas y paradojas inherentes al mercado inmobiliario?

Se hace llamar Sergio Excellence Circle (@sergioexcellencecircle) y en su cuenta de *TikTok* **avisa de la que se viene encima para 2025**, con precios máximos de la vivienda históricos y una dificultad cada vez mayor para muchos compradores al acceso al mercado, lo que no impide un aumento imparable de precios, **en un panorama de poca oferta y mucha demanda**.

El vídeo se ha hecho viral en la red y ha generado miles de comentarios y compartidos, nada sorprendente porque **la vivienda sigue siendo la principal preocupación de los españoles**, junto con el empleo. **Algunos culpan directamente a las inmobiliarias por el aumento de los precios**, mientras que **otros cuestionan la sostenibilidad de este crecimiento en un contexto de salarios estancados**.

"No entiendo cómo los precios pueden seguir subiendo si cada vez menos personas pueden comprar una vivienda", comenta un usuario, mientras que otro señala que "Las agencias deberían centrarse más en ayudar a los clientes y menos en maximizar sus comisiones".

2025, otro año clave y traumático para la vivienda

El mercado inmobiliario español vive un momento contradictorio. Por un lado, los precios de la vivienda están en máximos históricos; por otro, el sector tiene ante sí desafíos que le podrían llevar a una reestructuración profunda. Según Sergio, las inmobiliarias están en peligro si no logran adaptarse a esta nueva realidad. "Muchas ya han comenzado a cerrar sus puertas", asegura.

El precio de la vivienda: ¿una burbuja a punto de estallar?

Los precios alcanzan cifras récord y no parece que vaya a parar. Según datos recientes de *Idealista*, el precio medio de la vivienda en **España ha alcanzado los 2.180 euros por metro cuadrado**, superando el máximo previo a la crisis de 2008, cuando se situaba en 2.115 euros. Este crecimiento no solo afecta a la compra de vivienda, sino también a los alquileres, que han alcanzado precios prohibitivos en ciudades como Madrid y Barcelona.

La falta de oferta agrava la situación. Según Sergio Excellence Circle, uno de los principales problemas es la escasez de oferta. Aunque los precios siguen subiendo, el número de inmuebles disponibles disminuye, generando una presión enorme en el mercado, lo que no solo encarece el acceso a la vivienda, sino que también **afecta directamente a las inmobiliarias que dependen de un volumen constante de operaciones**.

Inmobiliarias: adaptarse o morir

Según Sergio, **muchas agencias inmobiliarias ya están cerrando** debido a la contracción del mercado. **La competencia es feroz, y solo aquellas que logren ofrecer estrategias innovadoras y personalizadas podrán sobrevivir**. Para las grandes cadenas, esto podría significar un **replanteamiento completo de su modelo de negocio**, mientras que las pequeñas agencias enfrentan una lucha por **ganar la confianza de los propietarios**.

“En un mercado tan competitivo, la clave será adaptarse y aportar valor real. Quienes sepan conectar con los clientes y ofrecer soluciones efectivas tendrán mayores probabilidades de éxito”

Este experto señala también que la reducción de la oferta está afectando tanto a compradores como a profesionales del sector. **Las agencias que no consigan demostrar su valor** a través de servicios efectivos y diferenciados **podrían enfrentarse a la desaparición**. La clave estará en entender las necesidades de los clientes y en establecer relaciones sólidas y de confianza.

Una oportunidad para los agentes independientes

A pesar del sombrío panorama, no todo está perdido. Sergio apunta a que **las pequeñas inmobiliarias** y los agentes independientes **tienen una oportunidad única** en este entorno. **Al no depender de estructuras rígidas como las grandes cadenas, estos profesionales pueden ofrecer un servicio más cercano y personalizado**, adaptándose con rapidez a las necesidades de sus clientes.

Un ejemplo reciente es el de pequeños agentes en ciudades medianas que han optado por especializarse en segmentos concretos, como viviendas de lujo o alquileres vacacionales. Estas estrategias han permitido a algunos agentes no solo sobrevivir, sino prosperar en un mercado hostil. Segmenta y vencerás.

La digitalización también se presenta como una herramienta clave para estos profesionales. Plataformas de gestión de inmuebles, campañas de marketing en redes sociales y herramientas de análisis de datos pueden marcar la diferencia para aquellos dispuestos a invertir en tecnología.



RESUMEN DE PRENSA

Elaborado por Escuelapp para
los asociados suscritos



escuelapp
Tu escuela de negocio online