



BARÓMETRO INMOBILIARIO DE GALICIA
1er TRIMESTRE 2021
(Enero – Febrero - Marzo)

www.agalin.es
info@agalin.es



Este **Barómetro** ha sido realizado con la opinión y las respuestas de todas las agencias integrantes de **AGALIN (Asociación Galega de Inmobiliarias)**.

AGALIN es la primera y única Asociación Inmobiliaria existente en Galicia que aglutina a profesionales de todo su territorio en las 4 provincias (Coruña, Pontevedra, Lugo y Orense) y además, en las principales ciudades (Compostela, Coruña, Orense, Lugo, Pontevedra, Vigo, Sanxenxo, Ferrol... y otras).

En este **Barómetro** se ha medido el estado de sector inmobiliario en compra, venta y alquiler, teniendo en cuenta también la repercusión que el COVID19 ha tenido en el sector inmobiliario en toda Galicia, durante el primer trimestre de 2021.

Son resultados globales de toda Galicia, extraídos de la opinión y respuestas a las mismas preguntas, por parte de todos los asociados a **AGALIN** en cada territorio.

No existen variaciones considerables por provincias y ciudades y las cifras son homogéneas en toda la Comunidad.

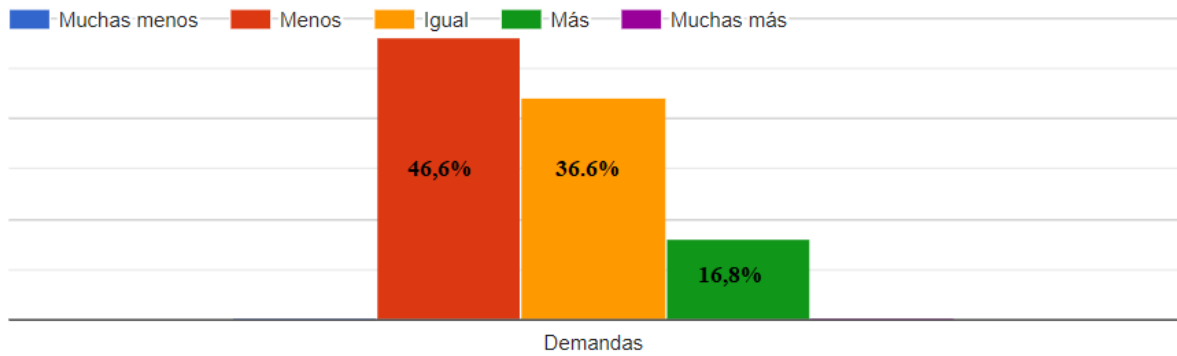
Son preguntas muy concretas realizadas con la intención de comprobar y prever el comportamiento del mercado inmobiliario. Comparando, en algunos casos, las respuestas con el mismo periodo del ejercicio anterior y en otros casos para constatar variaciones que el COVID19 está provocando en los procesos tanto de compra como de venta y alquiler de inmuebles.

Cada Barómetro muestra la evolución y tendencia que los anteriores estudios apuntaban, en este caso comparandolo con el último Barómetro publicado por AGALIN tras finalizar el cuarto trimestre de 2020.

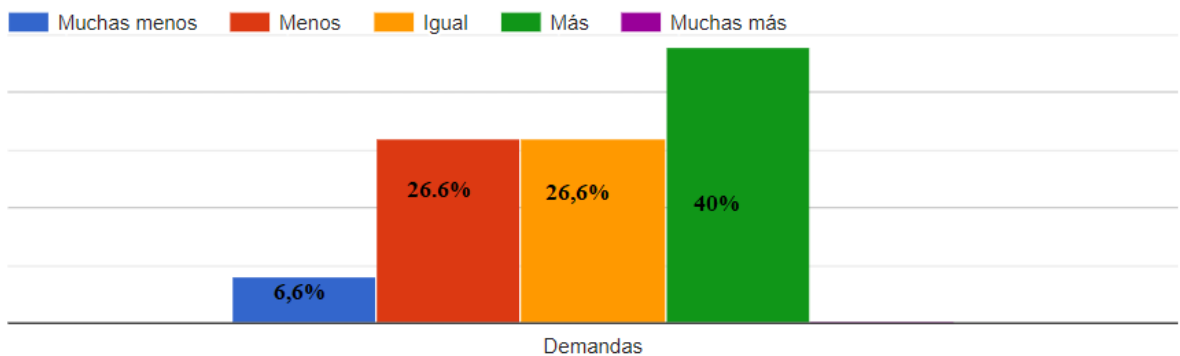
Tras las gráficas correspondientes a cada respuesta, encontrará las conclusiones de este Barómetro.

VENTAS

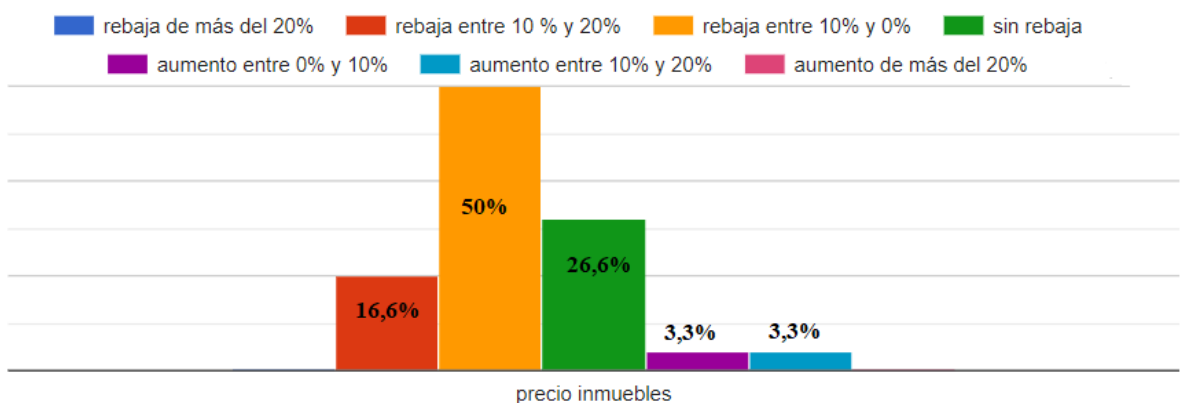
Variación de las demandas de venta con respecto al trimestre anterior



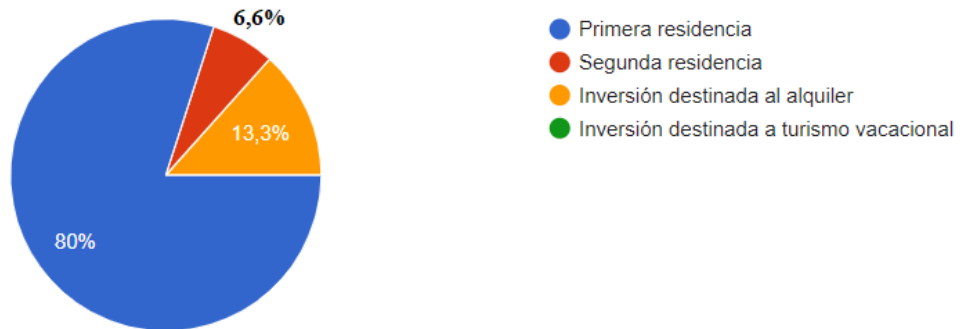
Variación de las demandas de venta con respecto al año pasado en este mismo momento



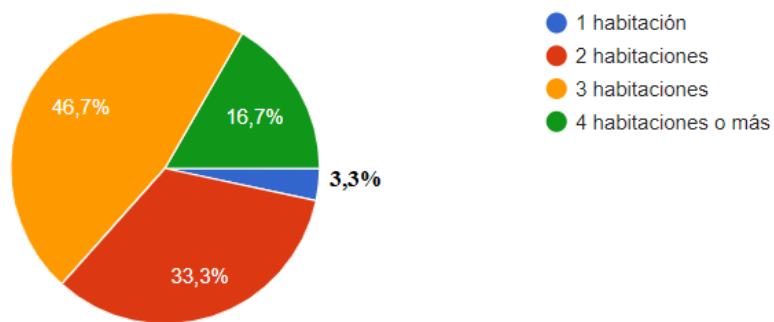
Has notado variación en el precio final de venta de inmuebles en este primer trimestre del año?



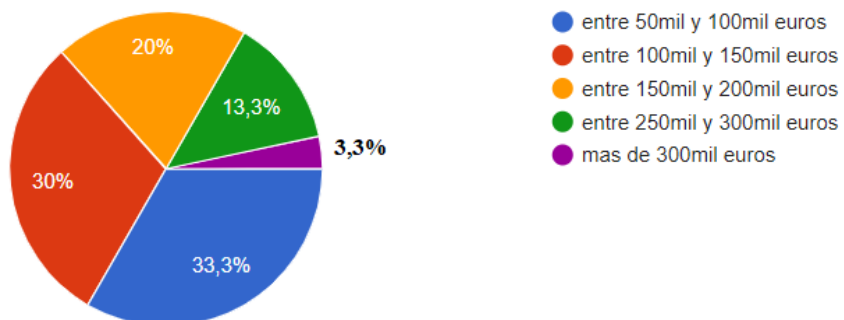
Cuál ha sido el motivo de la compra de inmueble más habitual



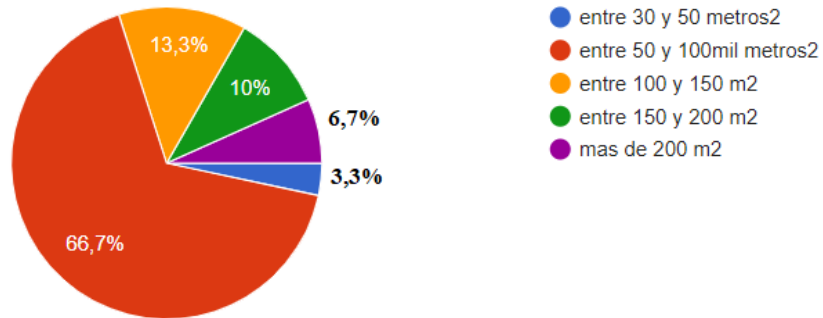
El inmueble "tipo" que has vendido tenía:



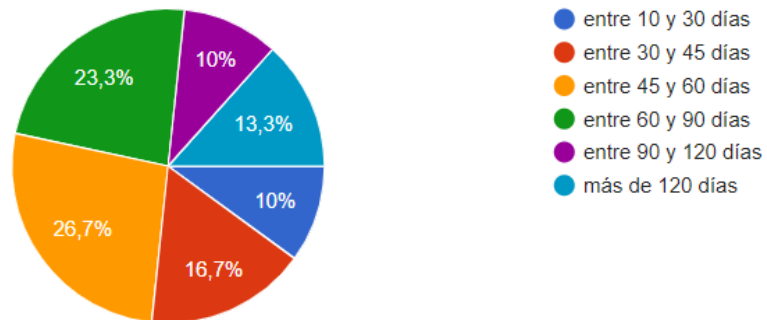
El precio medio de inmueble vendido ha sido:



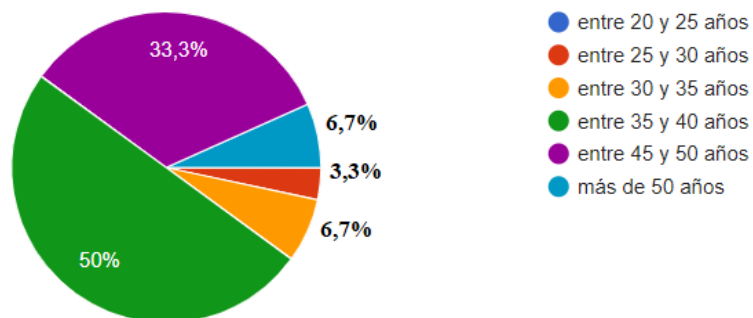
El tamaño medio de inmueble vendido ha sido:



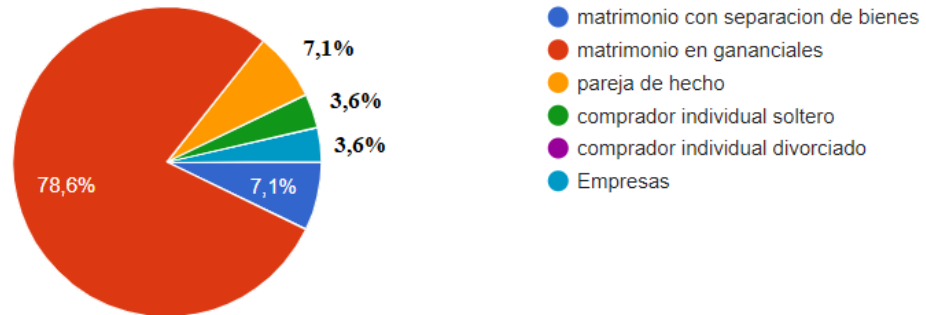
Cuál es el periodo de tiempo medio empleado en la venta de un inmueble:



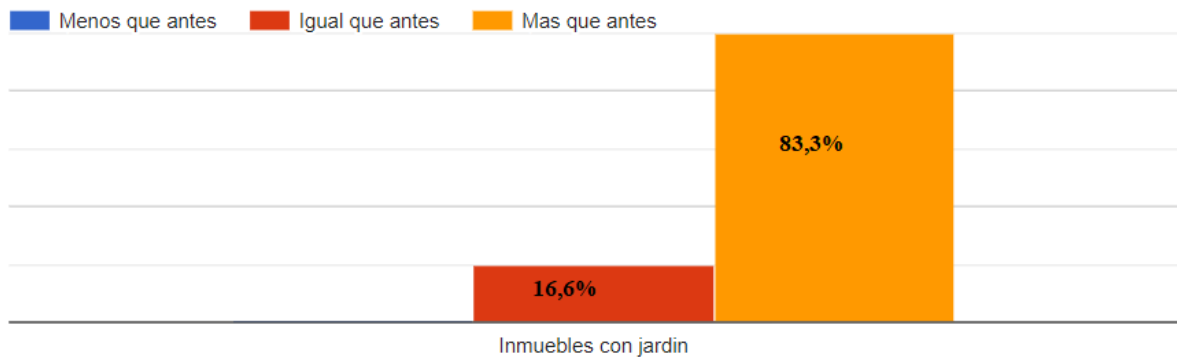
Cuál es la edad media de los compradores que has tenido?



Cuál ha sido el estado civil más habitual entre tus compradores?

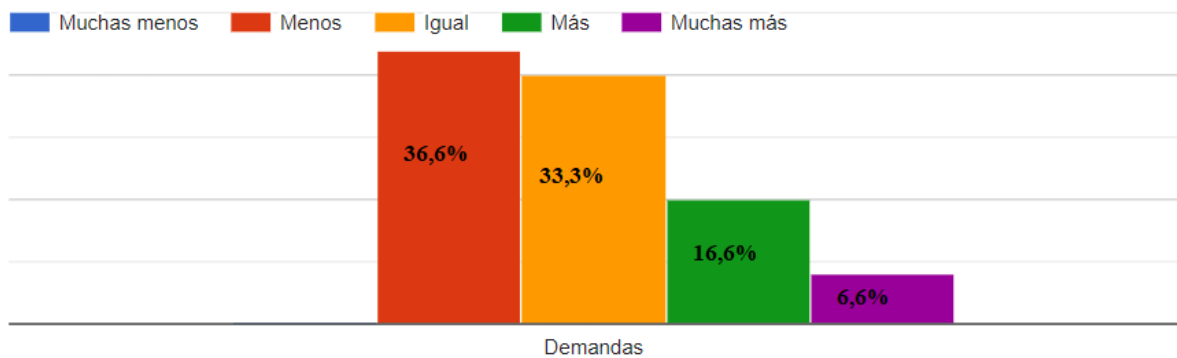


Estás notando un aumento de demanda pisos/casas con jardín, balcón, patio....

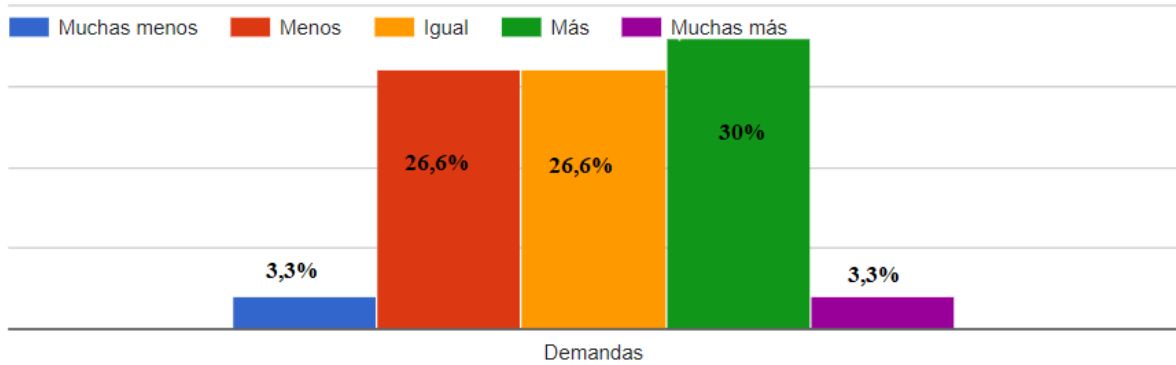


ALQUILER

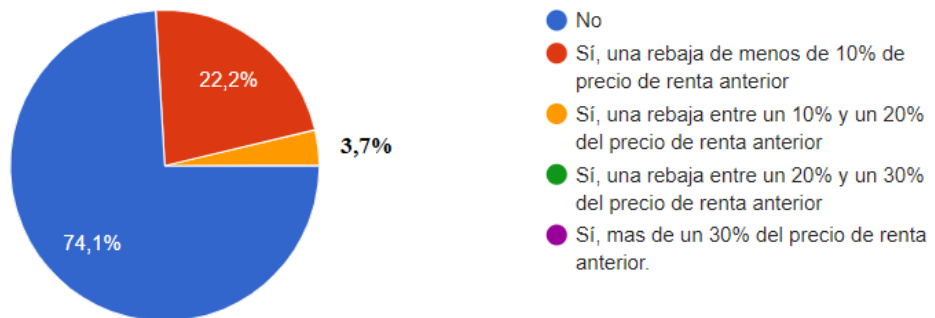
Variación de las demandas de alquiler con respecto al último trimestre del año pasado



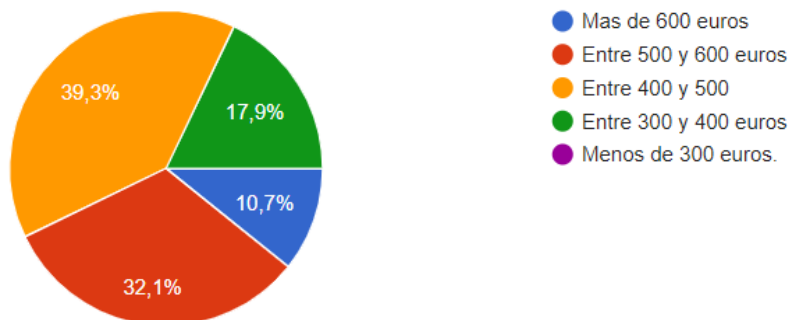
Variación de las demandas de alquiler con respecto al año pasado en este mismo momento.



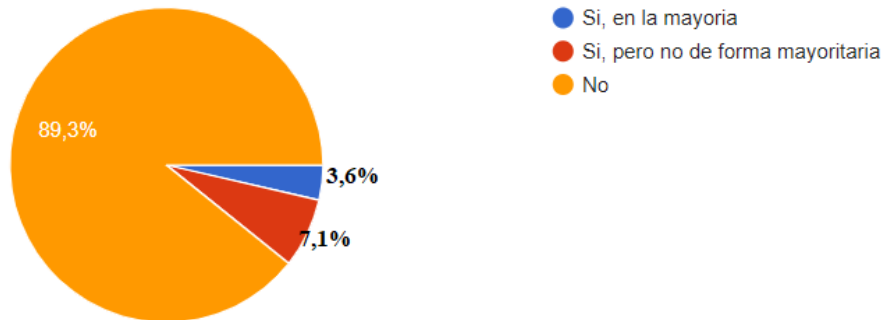
Has notado una reducción del precio del alquiler de viviendas?



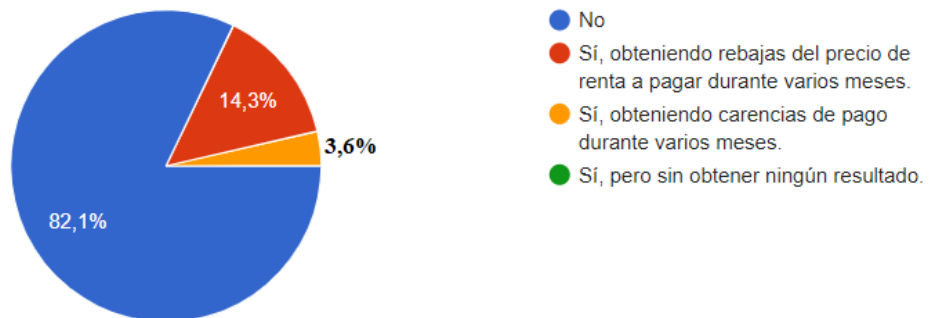
Cual ha sido el precio medio del alquiler firmado?



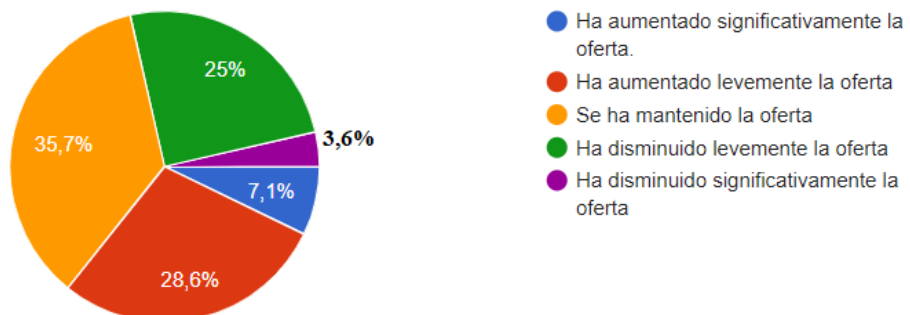
En los contratos de alquiler has incluido clausula COVID



Has realizado negociaciones de precios de renta mensual o condiciones de alquiler debido al factor COVID

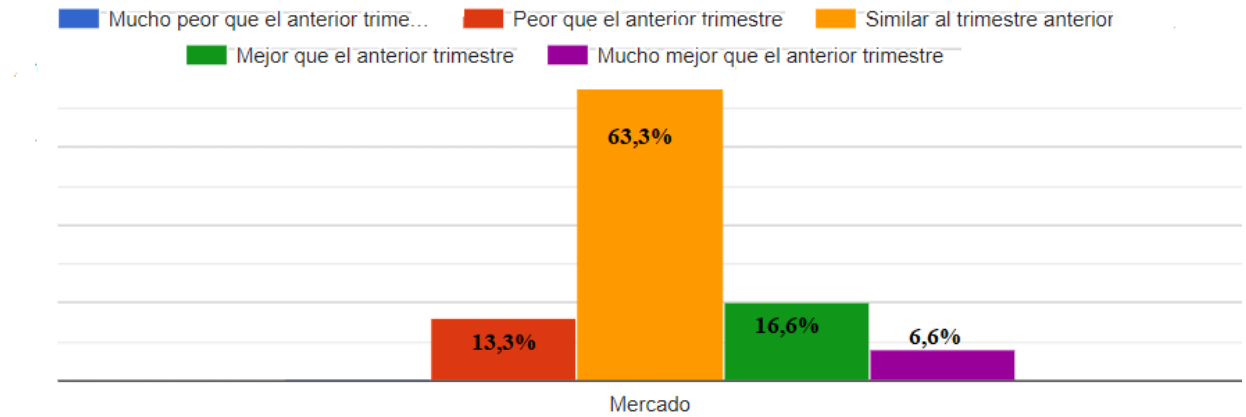


En cuanto a la oferta de pisos disponibles en alquiler en este último trimestre, cual es tu percepción?

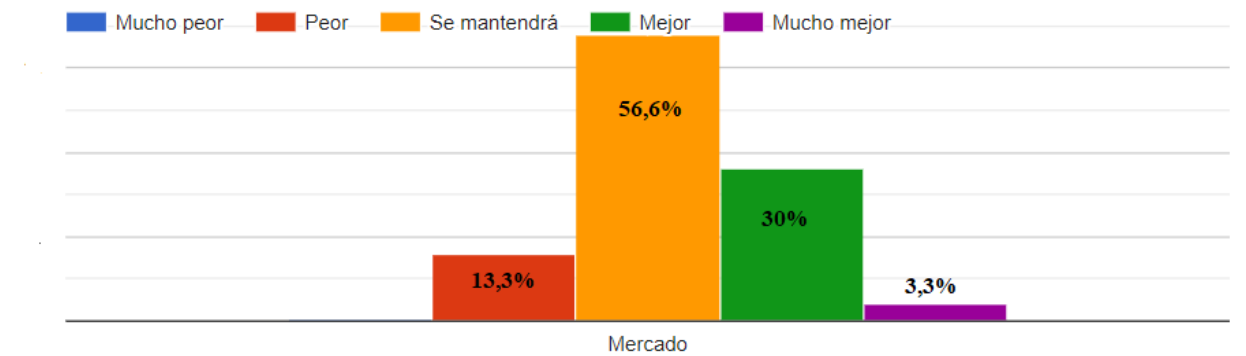


ESTADO DEL MERCADO

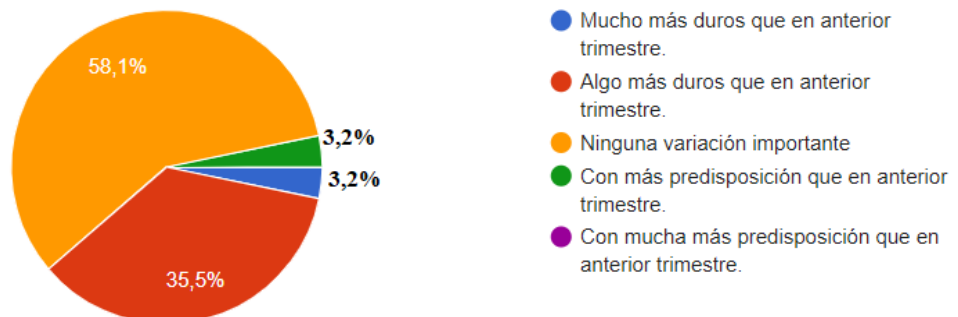
Cual es tu valoración del mercado en este primer trimestre del año?



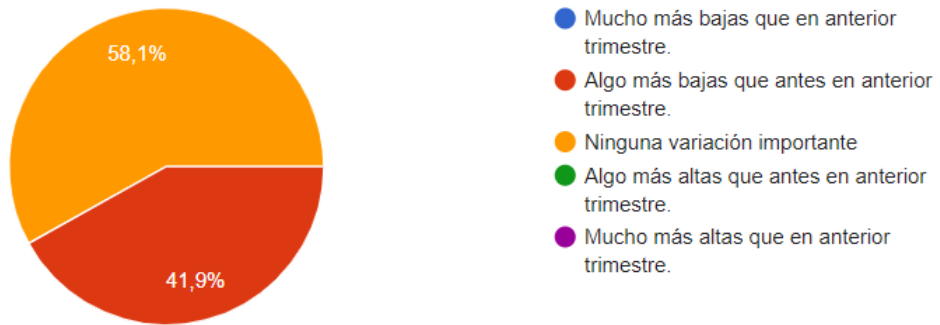
Cual es tu previsión en cuanto a la evolución del mercado en este 2021?



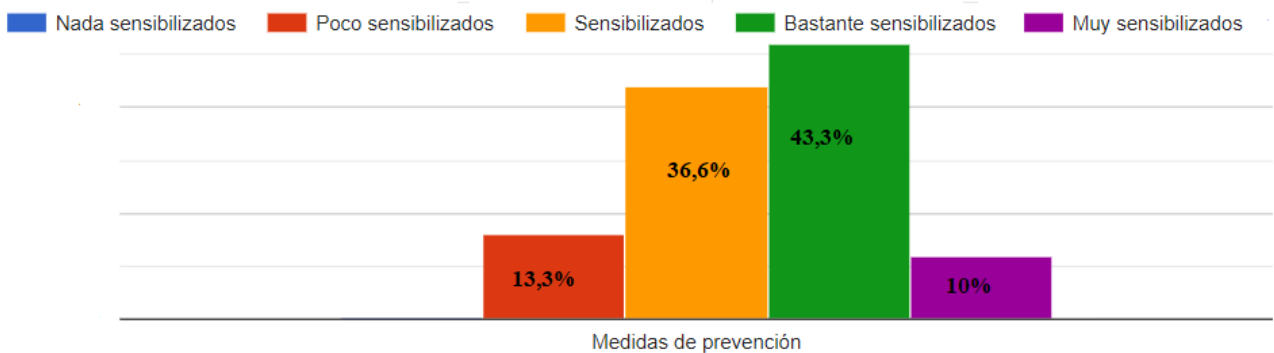
Cómo estas viendo la disposición de crédito hipotecario por parte de los bancos?



Estas observando alguna variación en las tasaciones bancarias a inmuebles?



En este ultimo trimestre del año cómo estás notando a los clientes en relación a las medidas de prevención sanitarias



CONCLUSIONES

COMPRA-VENTA

La crisis sanitaria no ha impedido, para el global de las agencias y agentes inmobiliarios de Galicia, desarrollar un primer trimestre de año en el que los resultados y ventas se han mantenido en los mismos valores positivos que ya se establecieron en el último trimestre del año pasado.

El volumen de demandas buscando vivienda recibidas en cada una de las agencias se ha mantenido con una leve tendencia a la baja con respecto al trimestre anterior.

Si comparamos las peticiones de información para compra de vivienda recibidas en este periodo con el mismo del año pasado la tendencia ha sido claramente al alza.

Se aprecia una **significativa tendencia a la baja de los precios de las viviendas** en este primer trimestre de 2021. La mayor parte de las ventas se cerraron con contraofertas de hasta un 20% y se prevee un ajuste de precio similar en el mercado durante todo este primer semestre del año.

El cambio de tendencia en cuanto a las características demandadas por los compradores en búsqueda activa de viviendas, ha pasado de anécdota a carácter definitivo en lo que respecta a valores como jardín, balcón, patios....Existe un aumento de un 83% de estos parámetros de búsqueda con respecto al último estudio realizado.

Inmueble tipo vendido por los asociados a AGALIN:

- 3 habitaciones.
- Hasta 150 mil euros de precio de venta.
- Menos de 100 metros².
- Se vende antes de que se cumplan 3 meses desde que sale al mercado.

Comprador tipo de inmueble a través de AGALIN:

- Matrimonio en régimen de gananciales.
- Entre 35 y 40 años.

El destino de los inmuebles vendidos por AGALIN es mayoritariamente primera vivienda, en segundo lugar **(13,3%) como inversión destinada al alquiler** y por último, como segunda residencia, que ha perdido fuerza también en este último trimestre con respecto a los anteriores.

ALQUILERES

La demanda se ha mantenido en mismos términos que el trimestre anterior, con una muy leve tendencia a la baja. Si lo comparamos al mismo periodo del año pasado, igualmente se mantiene aunque con una leve tendencia al alza si lo comparamos al mismo periodo de hace 12 meses.

La oferta de inmuebles, en líneas generales no ha sufrido variaciones importantes a nivel Galicia, aunque habría que realizar las siguientes salvedades:

- Compostela y Sanxenxo: leve subida en el número de unidades ofertadas disponibles.
- Coruña y Lugo: descenso significativo de unidades ofertadas disponibles

El precio medio de estos inmuebles ha sido entre 400 y 500 euros. Estos **precios se encuentran en un periodo de estabilidad con una leve corrección a la baja en torno a un 10%.**

De los contratos firmados, en un 10% de ellos se han incluido cláusulas COVID.

Desde las agencias también **se han negociado, debido a la crisis sanitaria, nuevas condiciones contractuales. Exactamente un 18% de los contratos** ha renegociado una rebaja de precio en la renta mensual o carencias temporales de pago.

ESTADO DEL SECTOR INMOBILIARIO

Con respecto al anterior trimestre la opinión de los asociados a AGALIN ha sido que el mercado se ha comportado de manera similar con las siguientes particularidades:

- Vigo y Coruña: Mejor que el trimestre anterior en relación a ventas.
- Lugo y Ourense: Ligeramente peor que en el anterior trimestre en relación a operaciones realizadas.

La impresión generalizada entre los asociados a AGALIN en Galicia es que **2021 será un año mejor** que el recientemente finalizado en relación al número de transacciones y operaciones intermediadas por agencias y agentes inmobiliarios.

Con respecto al comportamiento del sector bancario en relación a la disposición de crédito hipotecario, no se han observado variaciones importantes con respecto a periodos anteriores, aunque se aprecia una tendencia cada vez mas pronunciada de endurecimiento de las condiciones de cara a todo este año 21.

De la misma manera, no se aprecian variaciones importantes en cuanto a las tasaciones bancarias a inmuebles, pero se confirma la tendencia del trimestre anterior apreciando un ajustes de precio a la baja en estos meses.

Los clientes se han mostrado bastante sensibilizados con todas las medidas de prevención sanitaria que la totalidad de agencias integradas en AGALIN han implementado de manera escrupulosa durante todo este periodo de tiempo tanto en los locales y oficinas profesionales como a la hora de realizar las visitas a los inmuebles por parte de los clientes.