



PULSÍMETRO INMOBILIARIO

XXXVIII EDICIÓN

PULSÍMETRO INMOBILIARIO

- Indicadores analizados

Nº Proyectos Visados

Nº Proyectos Iniciados

Nº Proyectos Terminados

Nº de Compra-Ventas de
Viviendas nuevas y usadas

Valor Medio de las Compra-Ventas
de Viviendas Nuevas y Usadas

Nº de Viviendas Hipotecadas



METODOLOGÍA

Como en anteriores ediciones, el avance de la XXXVIII Edición del Pulsímetro Inmobiliario, no cesa, en su afán de una mayor fiabilidad, en mejorar la captación permanente de fuentes de información primarias, secundarias, cualitativas y cuantitativas.

Así como en los focus group permanentes, gracias a la actividad académica y de investigación de Rebs en todo el territorio nacional, tanto de forma presencial u online, verificando las tendencias de las variables inmobiliarias analizadas en el Pulsímetro, tanto a nivel estimaciones como previsiones, según fecha últimos datos oficiales publicados e incorporados al modelo econométrico ARIMA que soporta los valores de cada edición, junto a la captación de datos directos, siempre mediante el muestreo aleatorio dirigido a los targets de cada variable.



1ª Fase

Seguimiento de la evolución del sector inmobiliario, según datos estadísticos de instituciones y administración pública (por CCAA y momento temporal).

2ª Fase

Análisis, interpretación y cruce de los datos obtenidos en la fase anterior, con los focus group realizados permanentemente en los distintos seminarios, encuentros internos y programas formativos impartidos por Rebs a los arquitectos, aparejadores, ingenieros, abogados, economistas y profesionales del sector inmobiliario asistentes a dichas convocatorias en diferentes ciudades del territorio nacional, así como en las actividades online.

3ª Fase

Estimación y Previsión de la evolución del sector inmobiliario en dicha zona y para un momento temporal. Complementando las conclusiones del focus group con la encuesta personal sobre previsión de tendencias de visados a los arquitectos, terminación de obras arquitectos-aparejadores según certificados fin de obra, compraventas de las comercializadoras y promotoras con venta de obra nueva y firma de hipotecas por compraventas de fincas urbanas y viviendas a los directivos de las entidades financieras, todos ellos profesionales del sector inmobiliario.

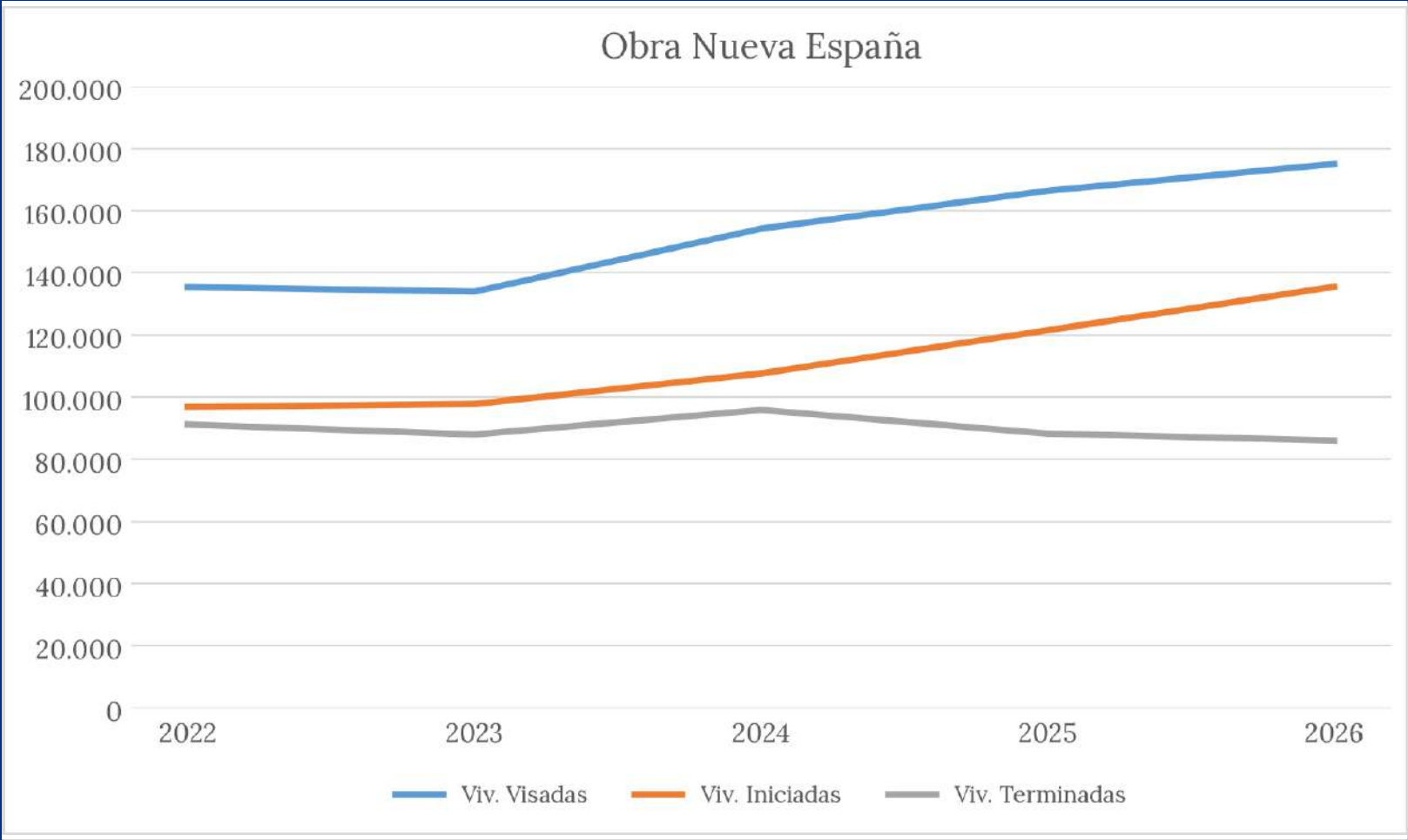
4ª Fase

Retroalimentación del modelo econométrico ARIMA, verificando su bondad en la estimación y previsión de los valores de las variables, de tal forma que alimenta la 1ª Fase para el siguiente momento temporal, mientras se van publicando datos oficiales cerrados de cada variable, avanzando las estimaciones y previsiones, a los siguientes momentos temporales.

El Pulsímetro Inmobiliario es un Proyecto de Investigación de Rebs que cuenta con el rigor científico de la Universidad de Málaga avalado por la Cátedra de Investigación Inmobiliaria conveniada por la Universidad de Málaga y Real Estate Business School.



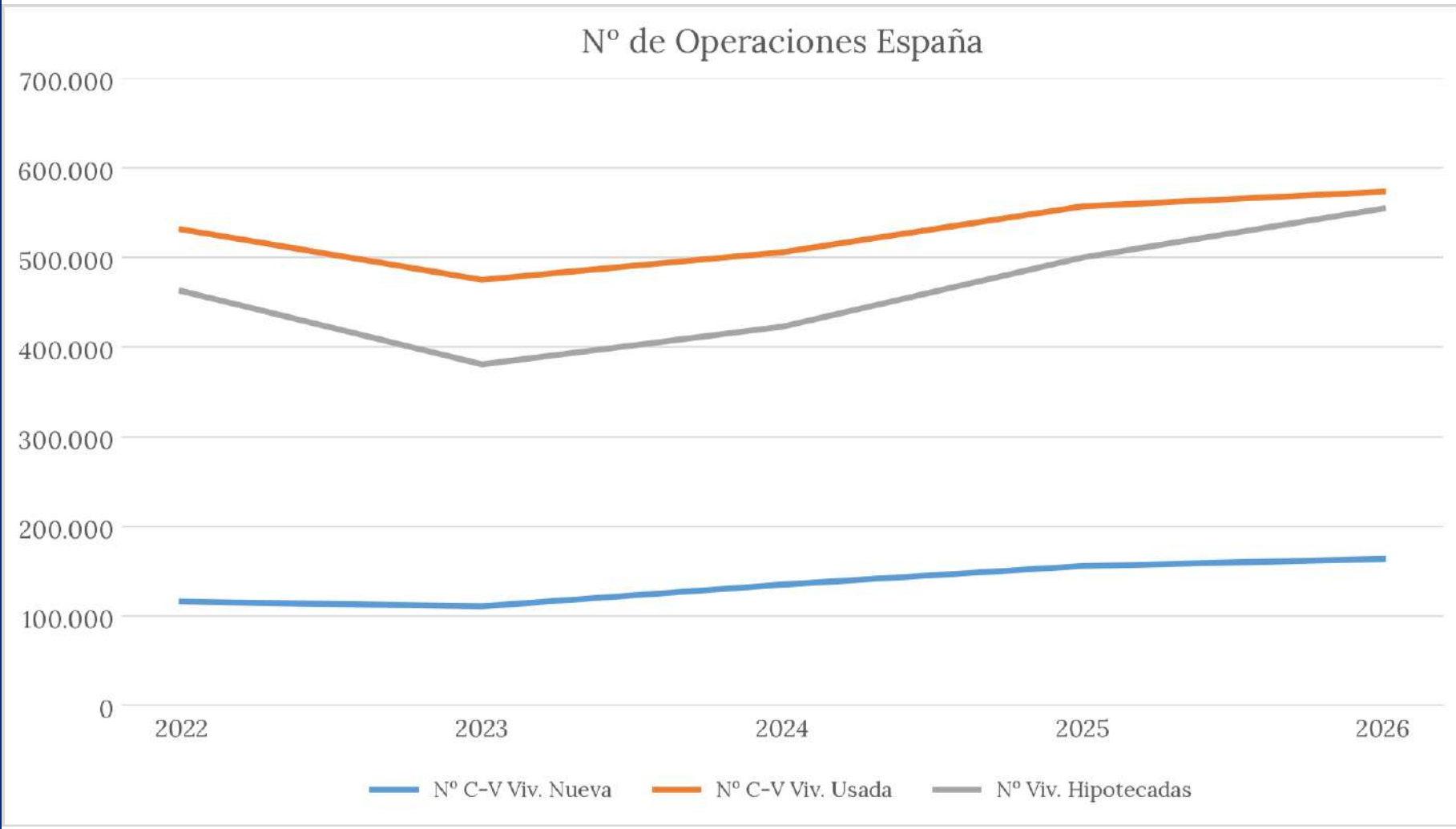
Obra Nueva: España



ESPAÑA	2022	2023	2024	2025	2026	Var. 26/25
Viv. Visadas	135.445	133.973	154.235	166.426	175.062	5,2%
Viv. Iniciadas	96.842	97.796	107.615	121.524	135.545	11,5%
Viv. Terminadas	91.193	87.974	95.852	88.254	86.021	-2,5%



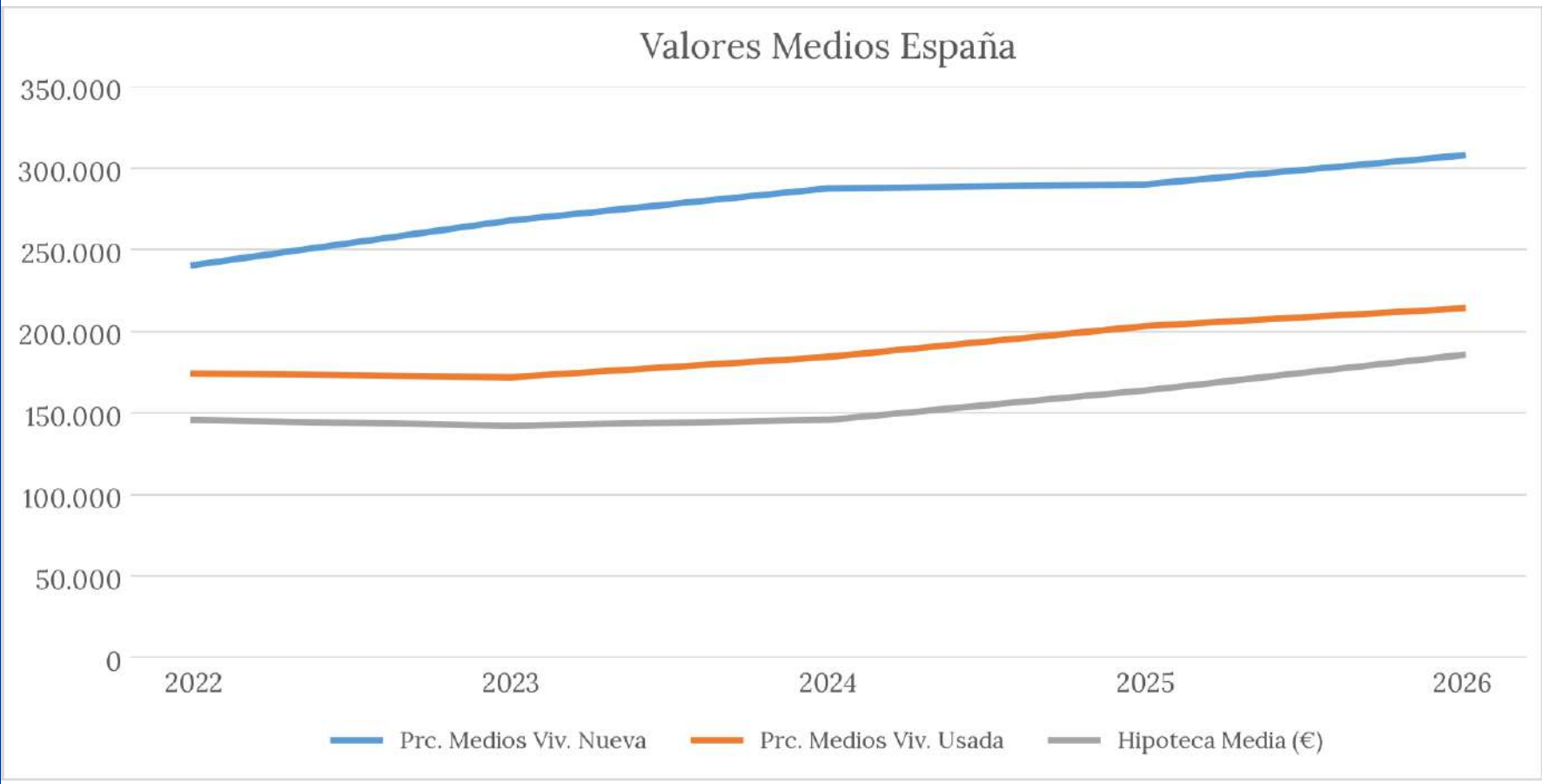
Nº de Operaciones: España



ESPAÑA	2022	2023	2024	2025	2026	Var. 26/25
Nº C-V Viv. Nueva	115.885	110.708	134.896	155.668	163.529	5,0%
Nº C-V Viv. Usada	531.485	475.200	505.993	557.116	573.454	2,9%
Nº Viv. Hipotecadas	462.654	380.790	422.832	500.051	554.676	10,9%



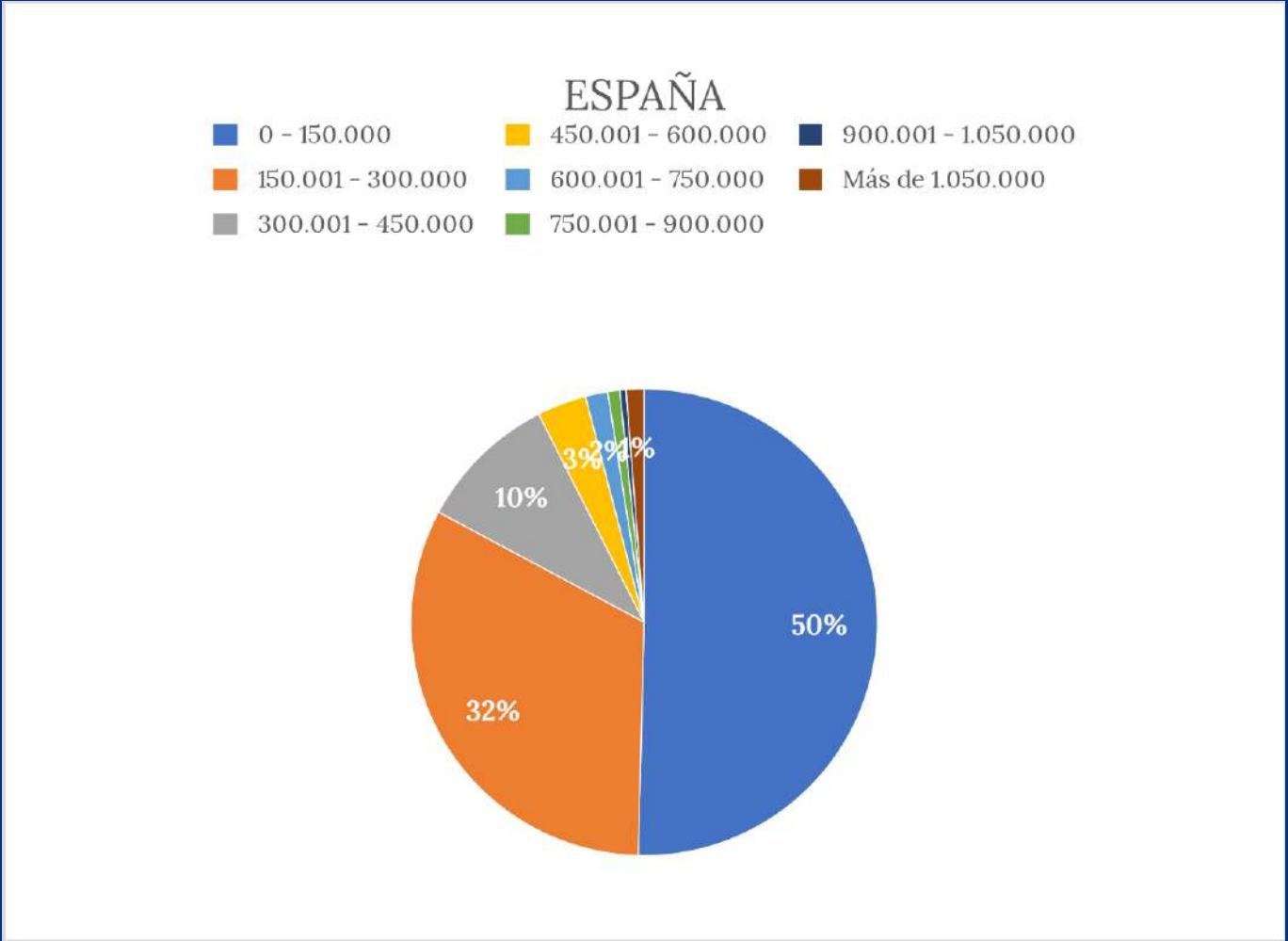
Valores Medios: España



ESPAÑA	2022	2023	2024	2025	2026	Var. 26/25
Prc. Medios Viv. Nueva	240.582	267.899	287.553	290.022	307.782	6,1%
Prc. Medios Viv. Usada	174.085	171.815	184.295	203.104	214.086	5,4%
Hipoteca Media (€)	145.522	142.098	145.687	163.777	185.479	13,3%



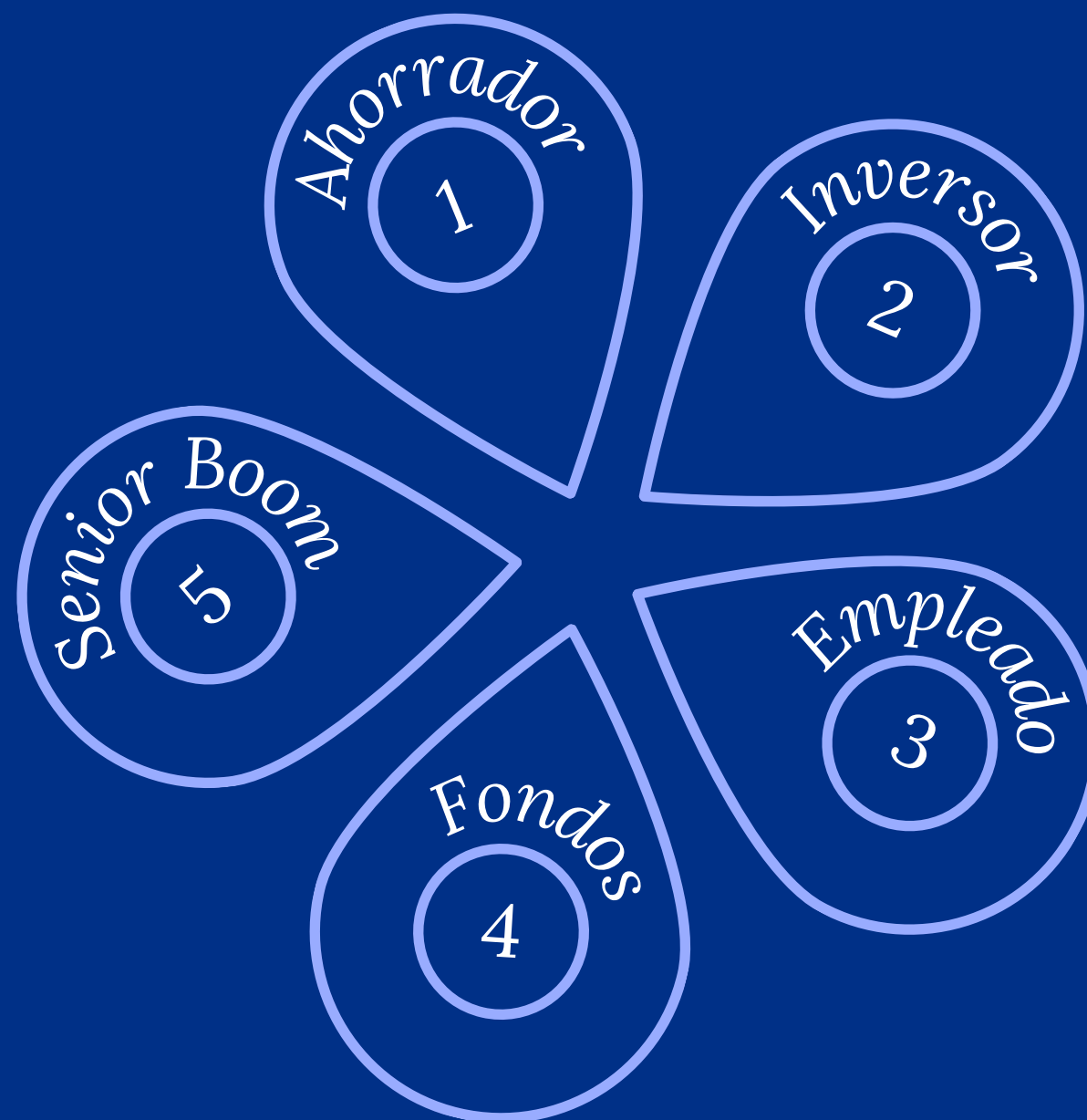
Tramos por Precios



ESPAÑA	(0-150.000)	(150.001-300.000)	(300.001-450.000)	(450.001-600.000)	(600.001-750.000)	(750.001-900.000)	(900.001-1.050.000)	(más de 1.050.000)
Nº de Operaciones	367.525	236.303	70.837	24.917	11.262	6.075	3.150	9.022



1. Lleva trabajando toda su vida y dispone de ahorros suficientes
2. Tienen una capacidad de inversión (+100.000€) y buscan rentabilidad
3. Tienen trabajo y por lo tanto una nómina que le permite hipotecarse
4. Tienen dinero estructurado y realizan grandes operaciones a nivel nacional e internacional
5. forman el 40% de la población y tienen necesidades muy diferentes





Antes

La trayectoria de un proyecto se iniciaba en el suelo, se diseñaba un producto y finalmente se buscaba a un cliente para ese producto.



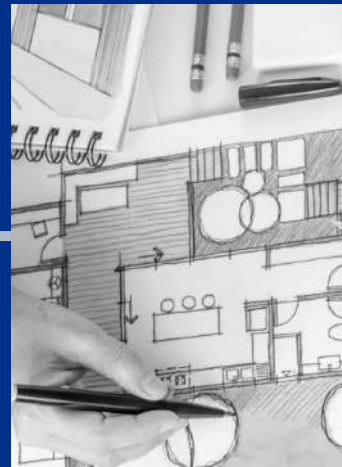
Suelo



Inv./Fin.



Promoción Inmob.



Diseño



Licencias



Construcción



Comercialización



Clientes

Ahora

Se hace necesaria la inversión del proceso para minimizar el riesgo comercial y la dependencia de financiación externa. **Ahora las necesidades del cliente cobran protagonismo.**



Clientes



Diseño



Comercialización



Licencias



Inv./Fin.



Construcción



Promoción Inmob.



Suelo



Todos
para uno



Uno para
unos pocos



Unos pocos
para otros tantos



Todos
con todos



PARA
TODOS



Alto rendimiento en el sector inmobiliario
— Desde 1996 —

Desde el año 1996 ayudando a las empresas familiares del sector inmobiliario y de la construcción, a mantener la unidad familiar, la defensa del patrimonio y la mejora del negocio, extrapolable a todos las provincias de España

