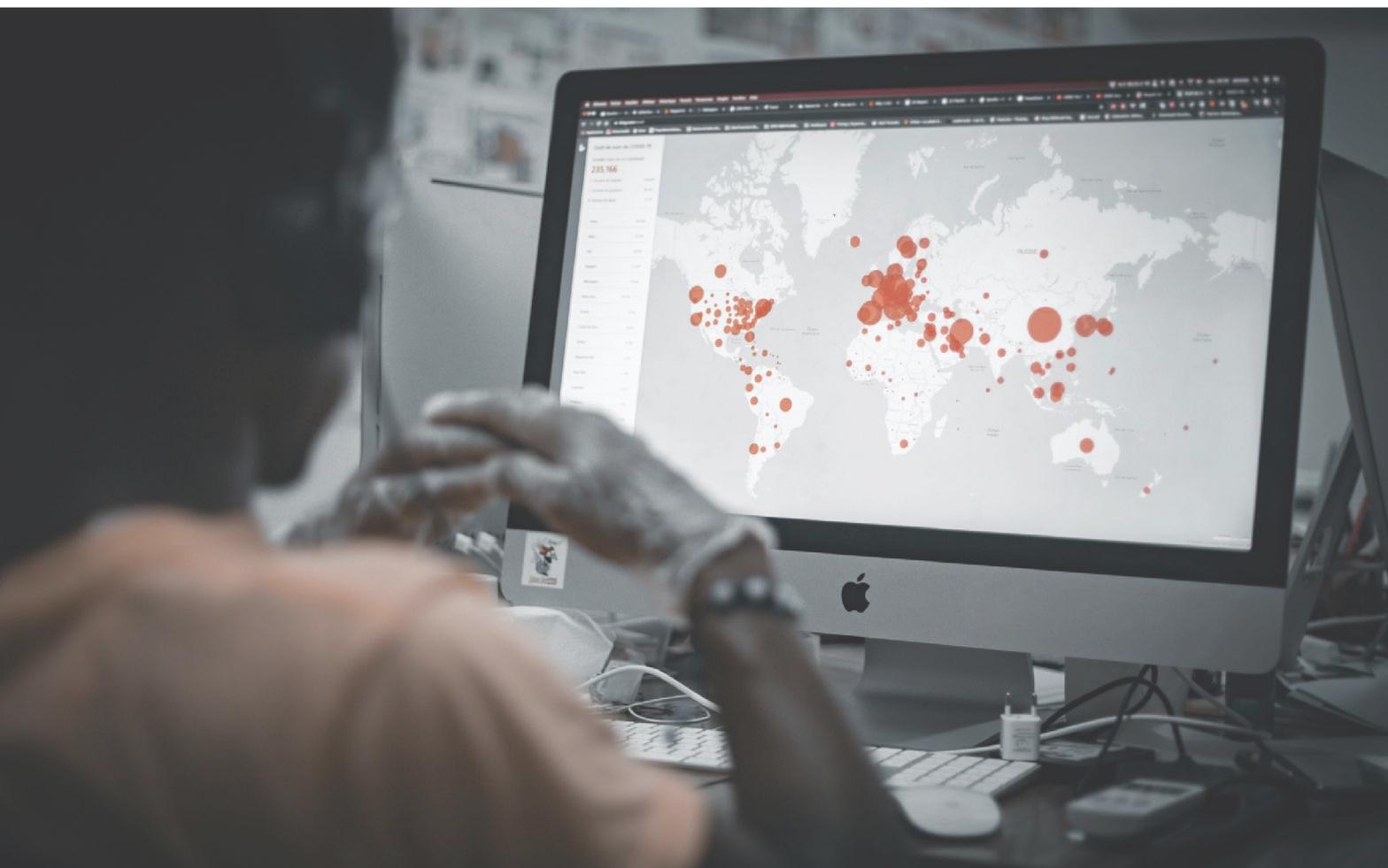


CORONAVIRUS y el Mercado Inmobiliario

Una encuesta a los agentes inmobiliarios de todo el mundo



Introducción

ListGlobally es la red de portales inmobiliarios más grande del mundo, conectando a decenas de miles de agentes y clientes a más de un centenar de portales en más de sesenta países. Estamos continuamente recopilando información, implementando nueva tecnología y ayudando a nuestros clientes con una integración perfecta en sus mercados internacionales.

Debido a la extensión de nuestra red internacional y para obtener la visión de otros en la industria inmobiliaria, encuestamos a nuestros agentes sobre sus experiencias y pensamientos sobre la pandemia mundial, COVID-19, que ha afectado a todas nuestras actividades comerciales y sin duda tendrá un impacto en el futuro en el sector inmobiliario a medida que nos adaptamos y recuperamos.

La mayoría del mundo está preocupado por los efectos de la pandemia, pero las transacciones inmobiliarias continuarán, ya que la gente sigue buscando propiedades y tiene el deseo o la necesidad de comprar y vender propiedades.

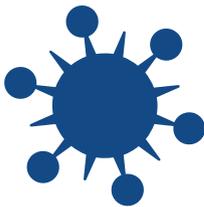


A quién preguntamos

A mediados de abril de 2020, ListGlobally invitó a nuestros contactos a participar en una encuesta para medir los efectos de la pandemia del Coronavirus en el mercado inmobiliario a nivel internacional. Hemos recogido 1025 respuestas.



**1025 agentes
inmobiliarios
internacionales**



**Los efectos de
la pandemia**

Por qué preguntamos

Nuestro objetivo en esta encuesta era recoger la opinión de los agentes inmobiliarios de todo el mundo sobre los efectos de la pandemia Coronavirus en sus actividades comerciales y compartirla con todos nuestros socios y partes interesadas para ofrecer perspectivas sobre los hallazgos mundiales, así como los hallazgos por país.

Lo que preguntamos

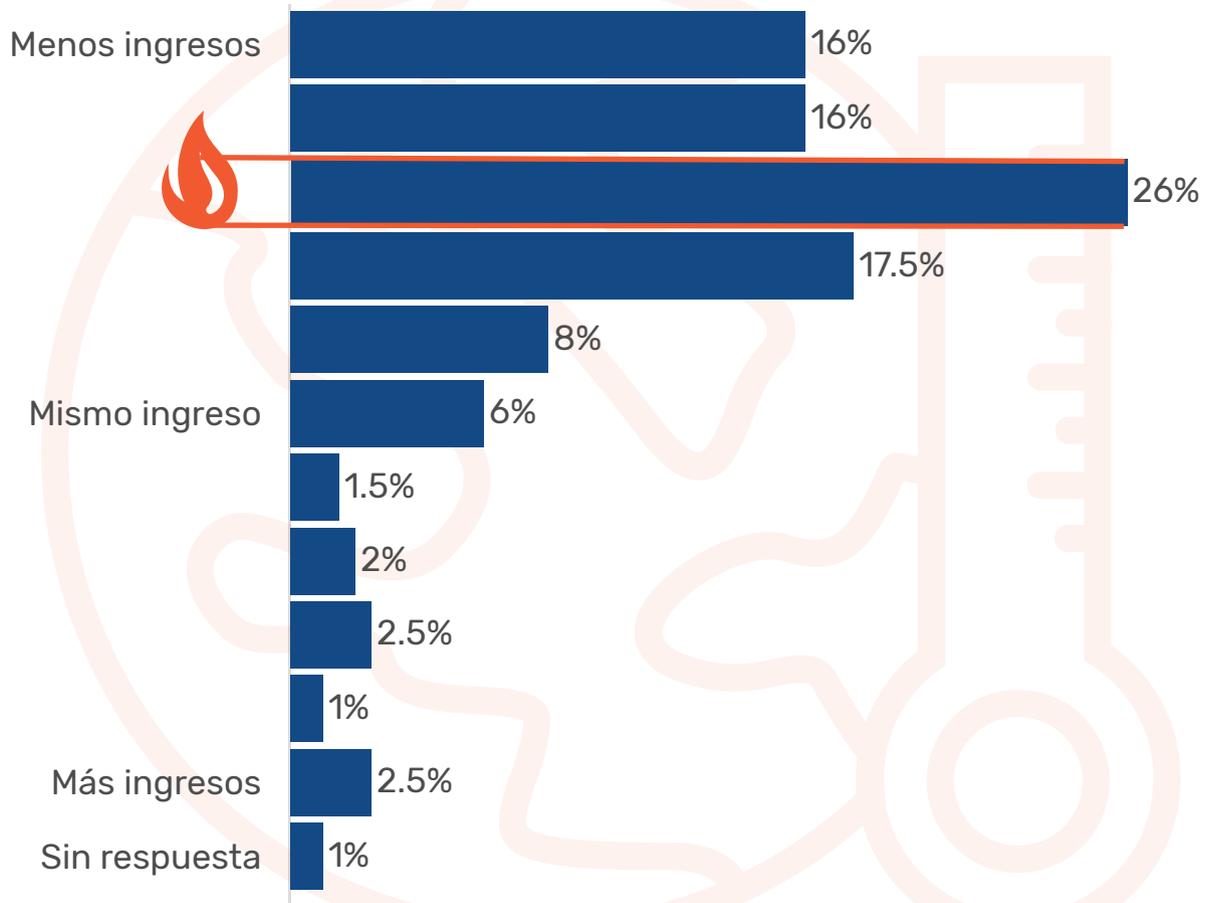
Preguntamos sobre las expectativas de ingresos de los agentes, la duración prevista de la crisis de la pandemia, las observaciones de la actividad empresarial y, por último, las opiniones de los agentes sobre las tácticas que utilizarán en sus negocios durante la crisis. A continuación, se presentan los resultados de la encuesta, tanto los resultados totales de los encuestados como los resultados por los países España, Portugal, Francia y los EE.U./Canadá.



**Expectativas de
ingresos**

¿Cómo espera que la pandemia de coronavirus influya en sus ingresos este año?

Temperatura del agente durante la crisis de Covid19



83.5%

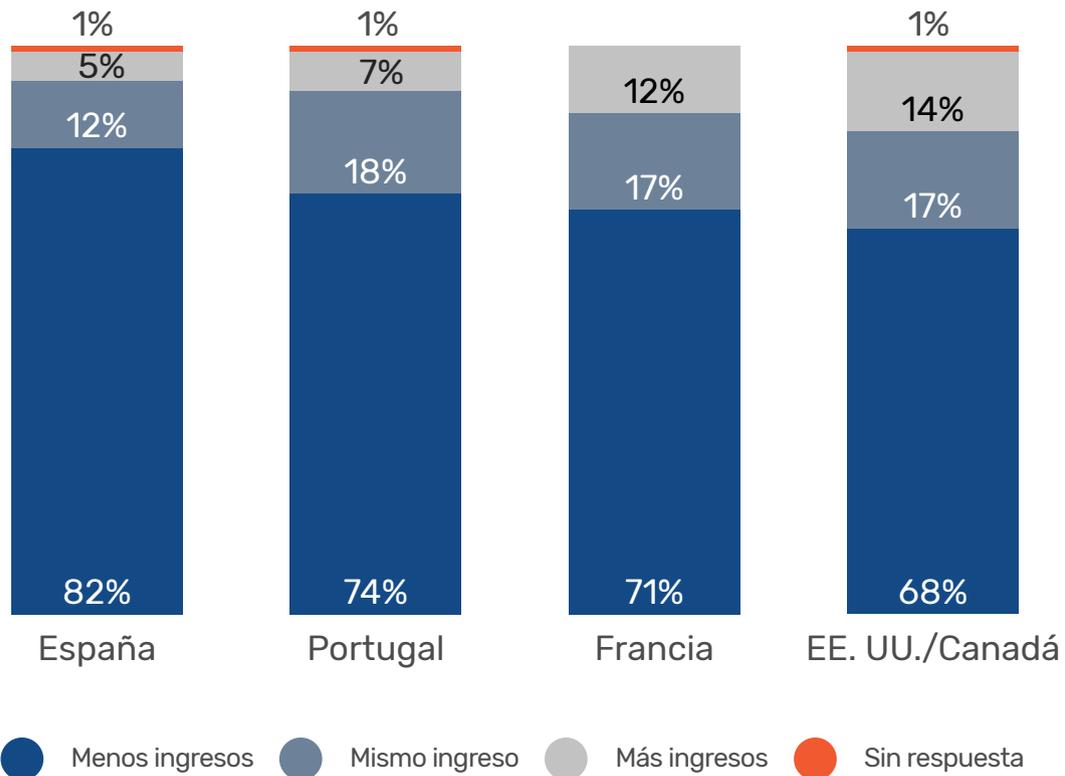
Muchos agentes esperan menos ingresos durante el próximo año.



9.5%

Algunos agentes esperan tener más ingresos durante el próximo año.

¿Cómo espera que la pandemia de coronavirus influya en sus ingresos este año?



82%

Más agentes españoles esperan menos ingresos en el próximo año.

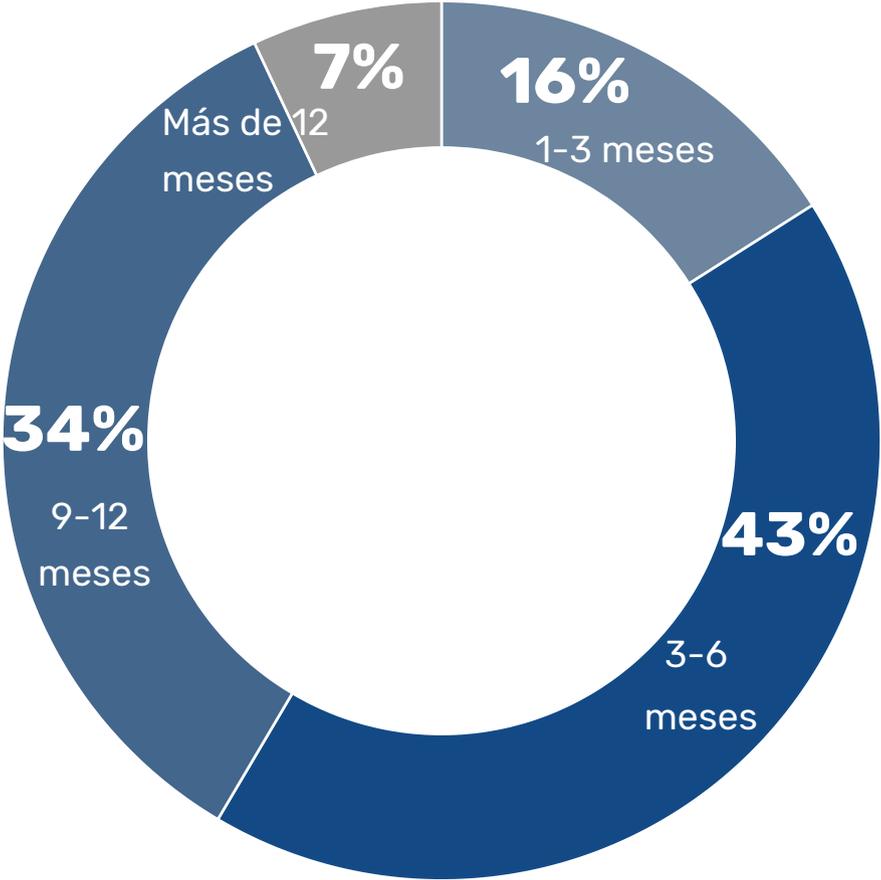


22%

Los agentes de EE. UU./Canadá son los más optimistas sobre el efecto en sus ingresos.

El ciclo pandémico comenzó en España semanas antes de que afectara a EE.UU./Canadá. Esto podría explicar por qué estos países tienen actualmente opiniones diferentes sobre el efecto del Coronavirus en sus ingresos previstos.

En su opinión, ¿cuánto durará la crisis actual?



77%

La mayoría de los agentes creen que la crisis durará entre tres meses y un año.

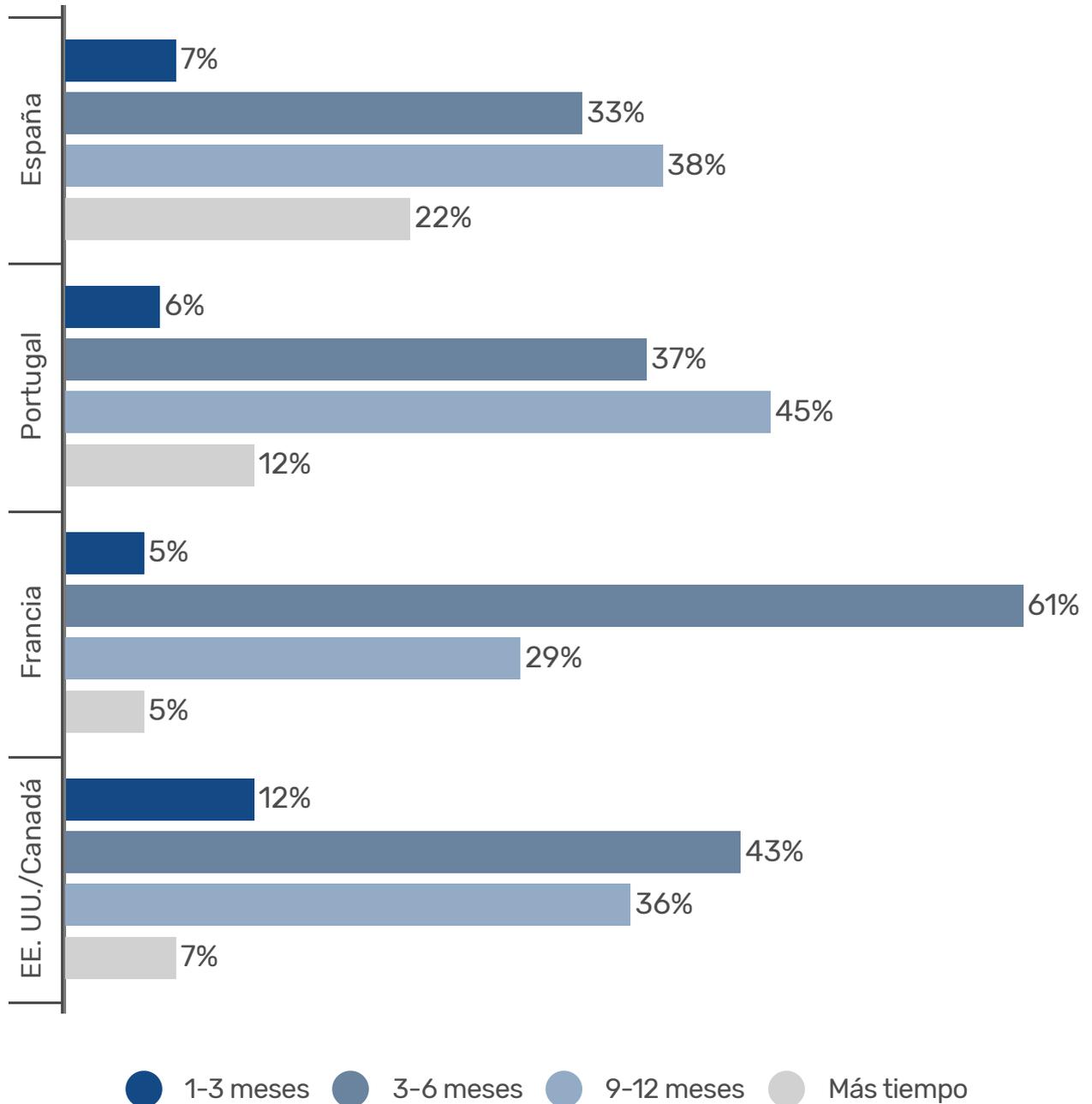


23%

Creencia de que o bien la crisis terminará pronto o bien se extenderá más de nueve meses.

Hay optimismo en que la economía internacional se recuperará en el año civil.

En su opinión, ¿cuánto durará la crisis actual?



61%

La mayoría de los agentes en Francia creen que la crisis durará hasta seis meses.

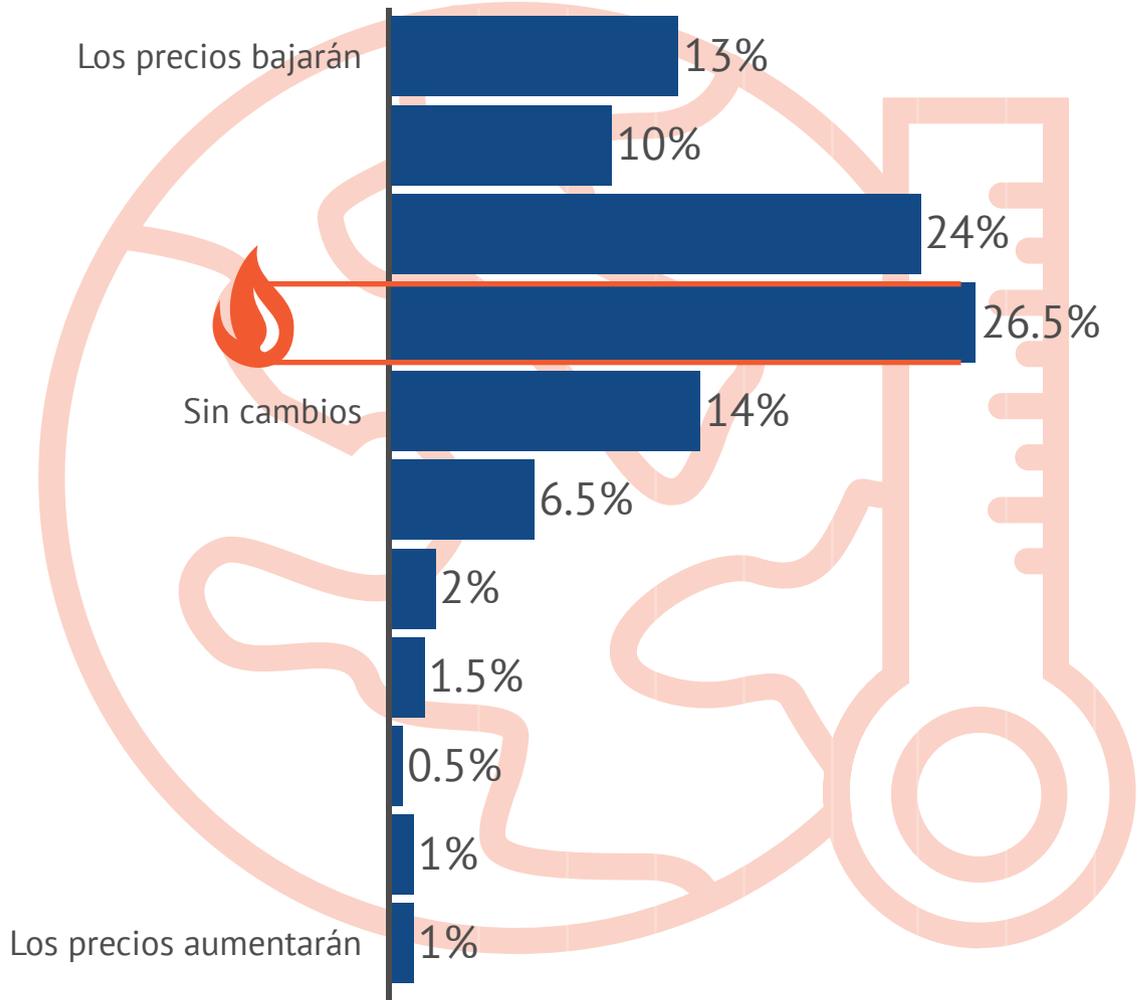


22%

Más agentes en España anticipan que la crisis durará más de un año.

¿Espera que los precios de venta de propiedades cambien en su país?

Temperatura del agente durante la crisis de Covid19



50.5%

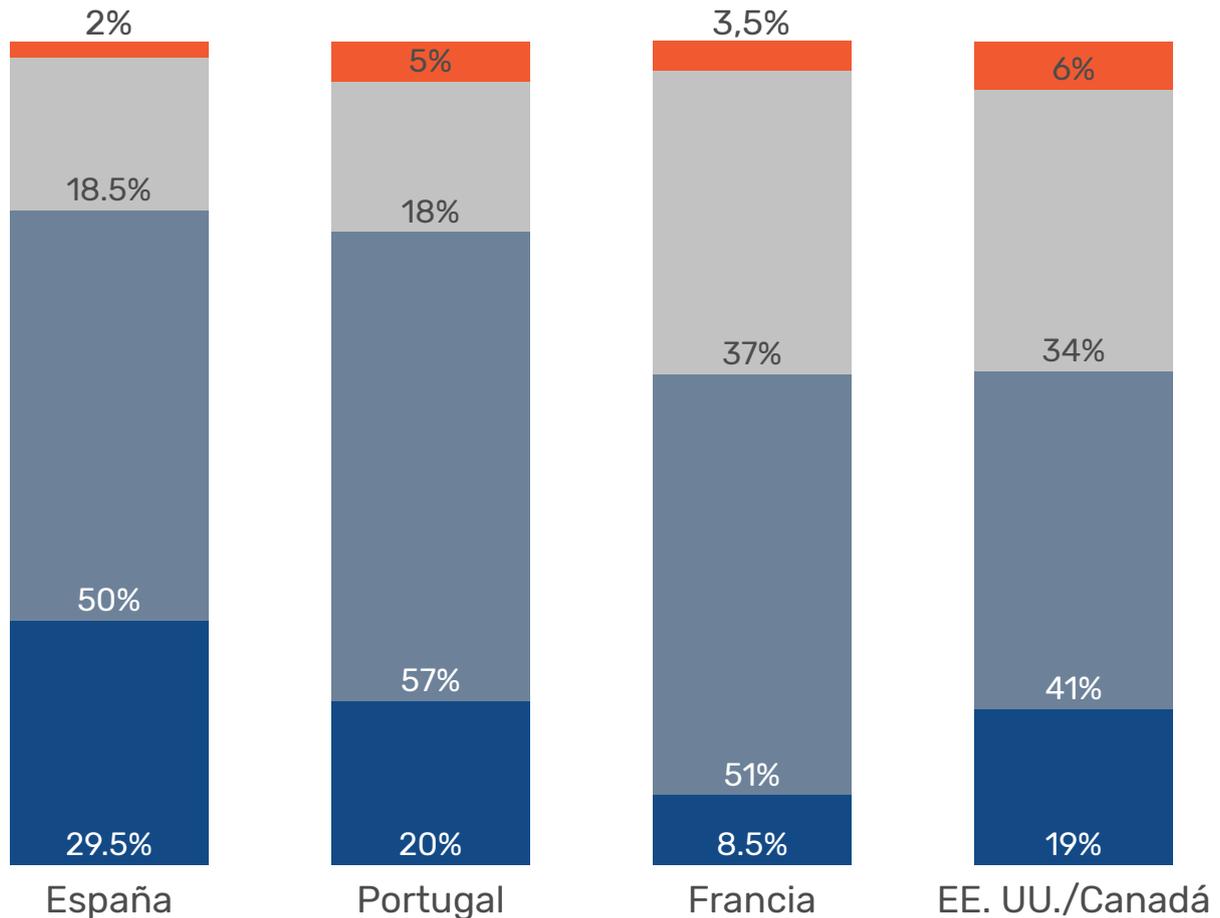
La mayoría de los agentes internacionales esperan que se produzca una caída del precio de la propiedad, ya sea ligera o notable, pero no drástica.



26.5%

Los agentes no esperan ningún cambio, o un aumento en los precios de venta de las propiedades.

¿Espera que los precios de venta de propiedades cambien en su país?



● Los precios bajarán ● Los precios caerán ligeramente

● Los precios seguirán siendo los mismos ● Los precios aumentarán



29.5%

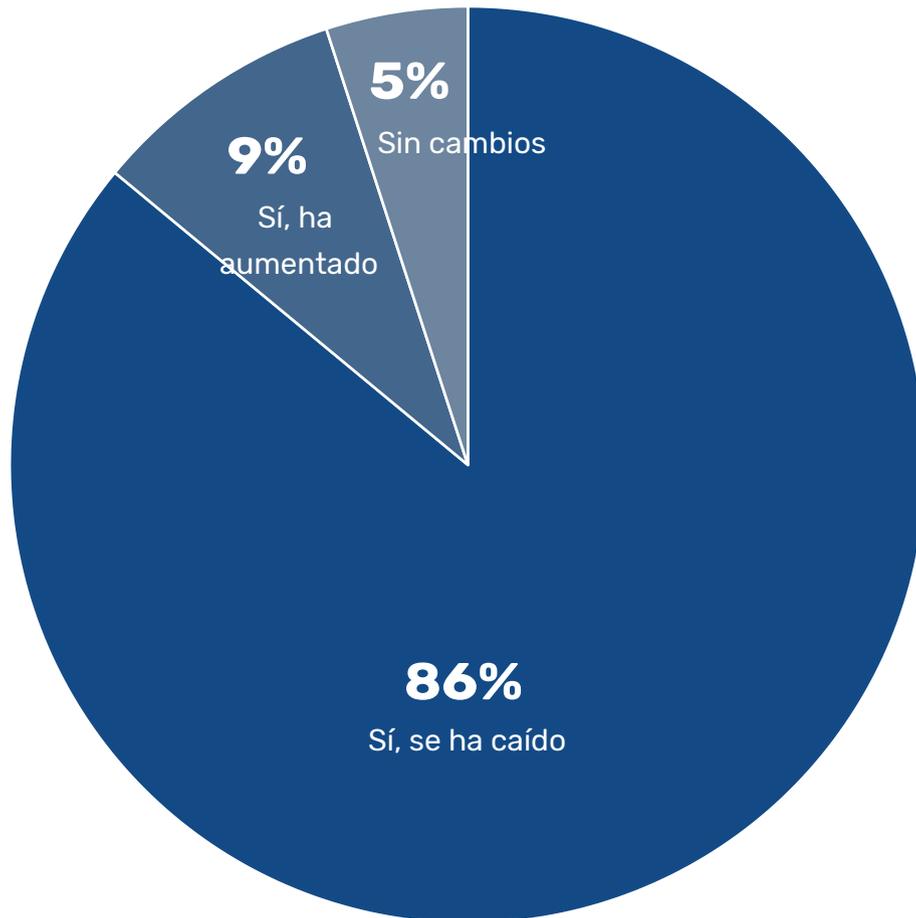
Más agentes en España que los encuestados en cualquier otro país, creen que los precios bajarán.



37%

Los agentes en Francia son los que más confían en que los precios de las propiedades se mantendrán más o menos igual.

¿El coronavirus ha afectado la cantidad de solicitudes de compradores que recibe?



86%

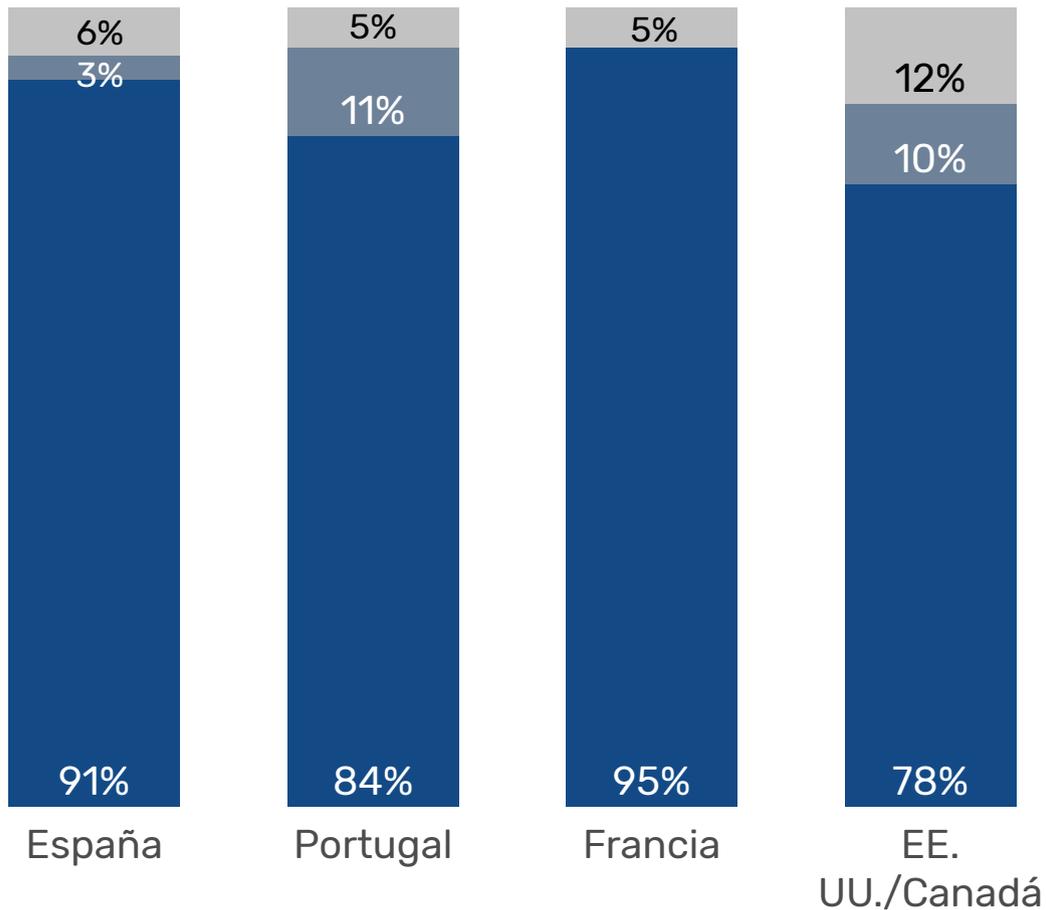
La gran mayoría de los agentes han experimentado una disminución en la actividad de compra de inmuebles.



14%

Una pequeña parte de los agentes no ha visto ningún cambio o un aumento en las solicitudes de los compradores.

¿El coronavirus ha afectado la cantidad de solicitudes de compradores que recibe?



● Sí, se ha caído
 ● Sí, ha aumentado
 ● Sin cambios



95%

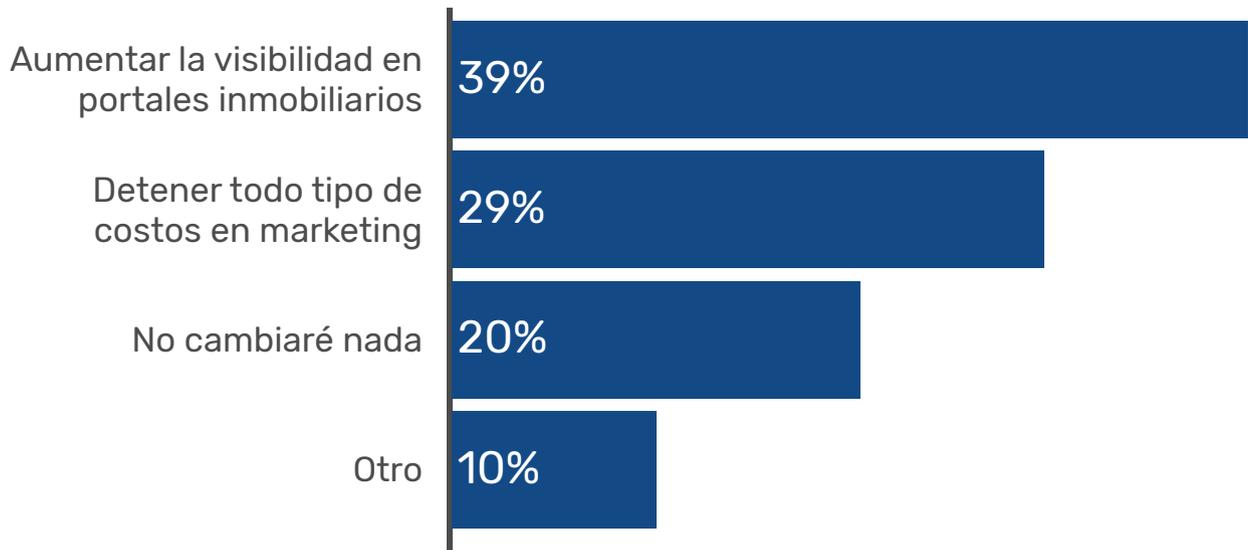
Los agentes de Francia informaron de que las solicitudes de los compradores han disminuido.



10%

Tanto Portugal como EE.UU./Canadá informan de un aumento en las solicitudes de compra de alrededor del 10%. El 39% de todos los agentes invertirán en marketing

¿Qué estrategia de marketing utilizará en las circunstancias dadas?

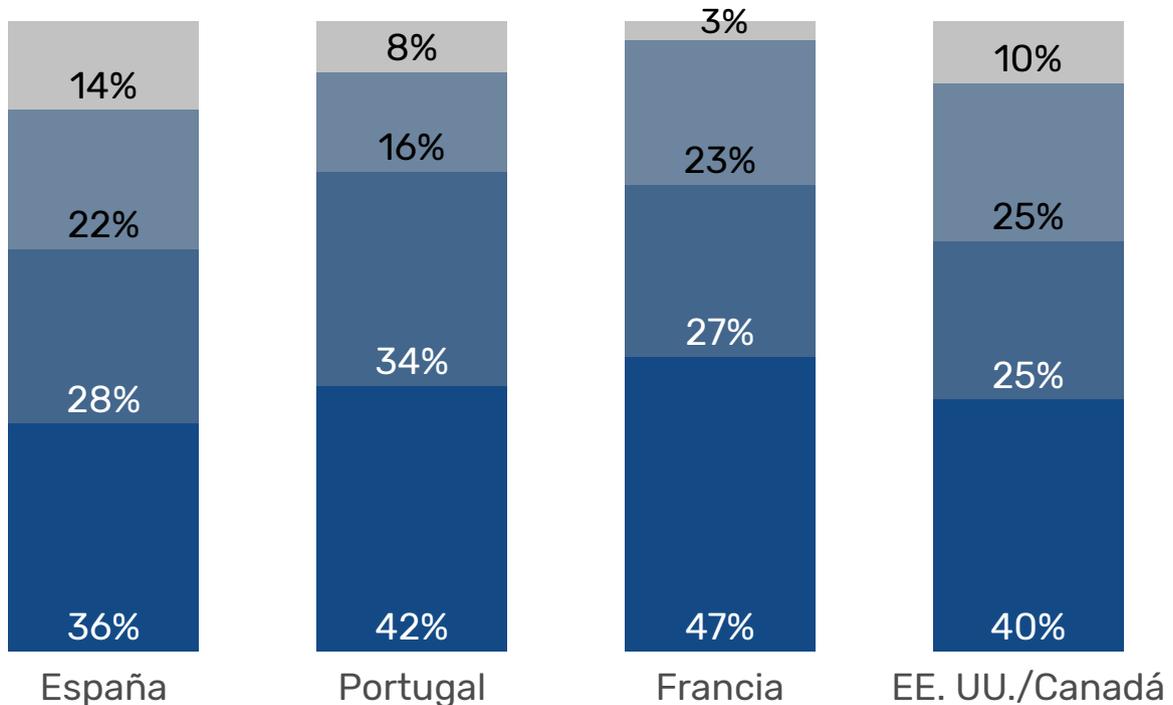


39%

**de todos los agentes
invertirán en
marketing**

De todos los encuestados, encontramos que los agentes indicaron que, en general, o bien invertirían más en la comercialización o bien dejarían de realizarla. Solo el 20% de los agentes no hará ningún cambio en sus estrategias de marketing durante la crisis.

¿Qué estrategia de marketing utilizará en las circunstancias dadas?



● Aumentar la visibilidad en portales inmobiliarios

● Detener todo tipo de costos en marketing ● No cambiaré nada ● Otro



36-47%

Un alto porcentaje de agentes indica que aumentarán la actividad de comercialización.



25-34%

Un alto porcentaje de agentes indica que detendrán todo tipo de comercialización.

En cada país, la cantidad de agentes que indican que invertirán en marketing es mayor que la de aquellos agentes que dicen que detendrán todo tipo de comercialización. Los resultados son bastante polares: bien con MÁS comercialización o bien con NINGUNA actividad de comercialización en lugar de mantenerse en el nivel actual de actividad de comercialización.

¿Cuáles las herramientas de marketing que utiliza?



71%

Compartir detalles de la propiedad a través de las redes sociales



55%

Publicación de anuncios a través de portales internacionales



30%

Herramientas de firma en línea



25%

Herramienta de marketing masivo por correo electrónico



21%

Conferencia en línea



8%

Herramienta automatizada de mensajes de texto SMS

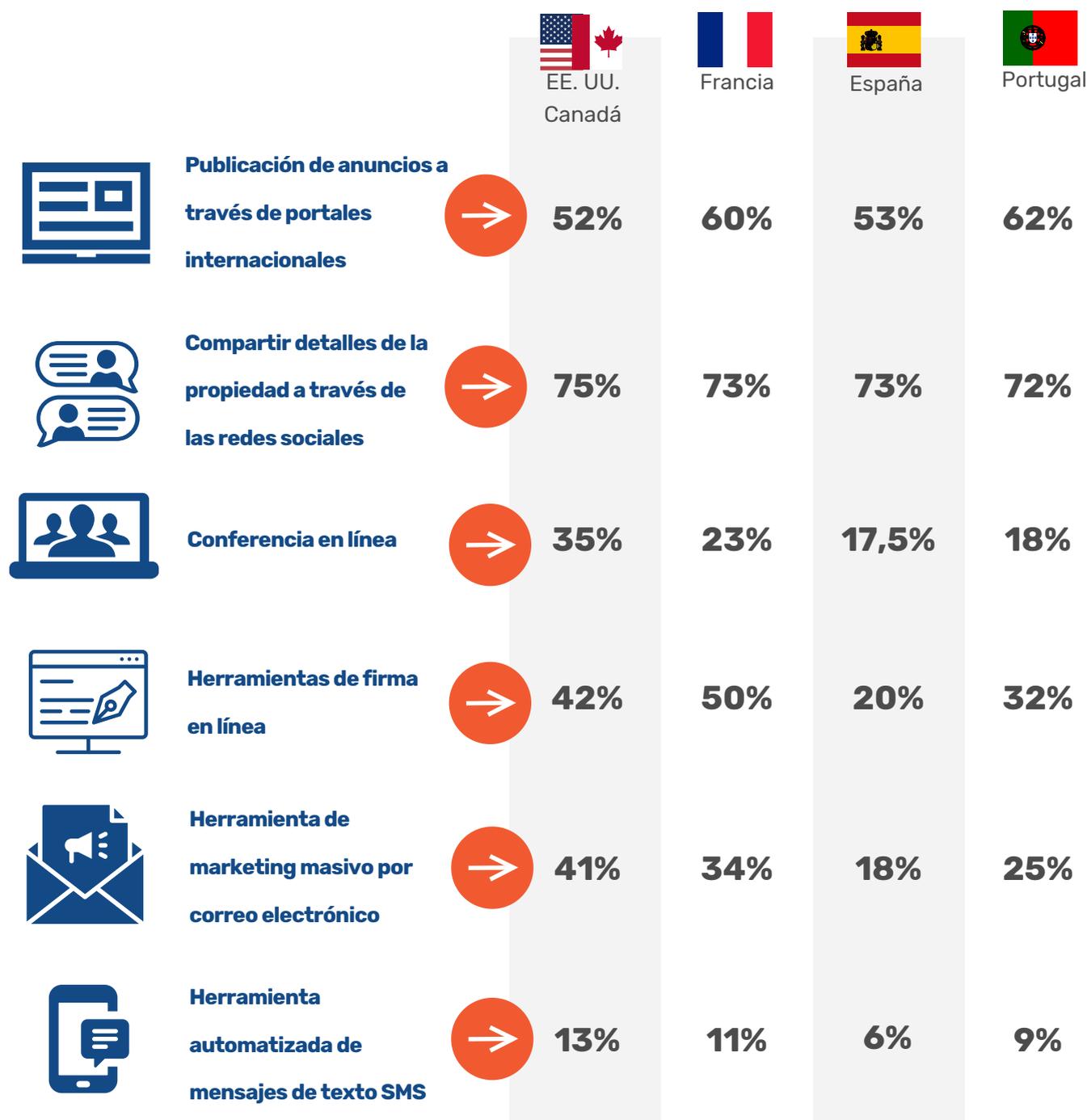


12%

Otro

Las tácticas online siguen siendo una opción preferida para las herramientas de marketing utilizadas por los agentes en la pandemia actual. Las redes sociales y los listados de los portales internacionales ocupan un lugar destacado en cuanto a tácticas específicas.

¿Cuáles las herramientas de marketing que utiliza?



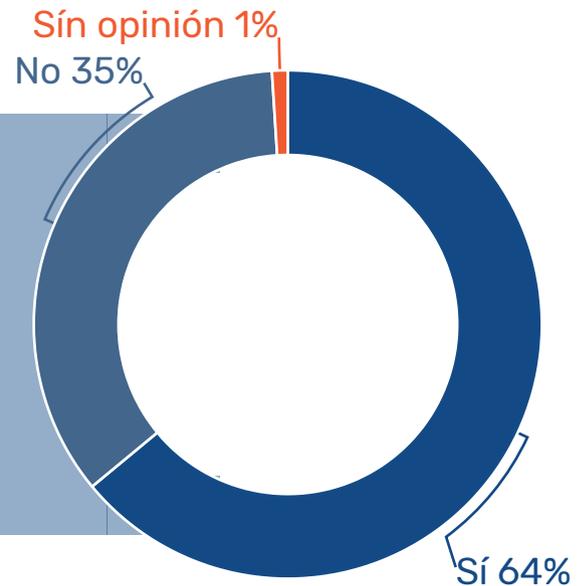
Todos los países utilizan las listas de portales internacionales y las plataformas de redes sociales como herramientas de marketing. Cabe esperar que estas herramientas online sigan desempeñando un papel importante en la comercialización durante la pandemia y después de que haya pasado la crisis.

¿Es un buen momento para comprar una propiedad?



64%

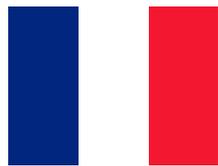
de los agentes creen que es un mercado de compradores.



EE. UU./Canadá

73%

de los agentes creen que sí



Francia

64%

de los agentes creen que sí



España

63%

de los agentes creen que sí



Portugal

61%

de los agentes creen que sí

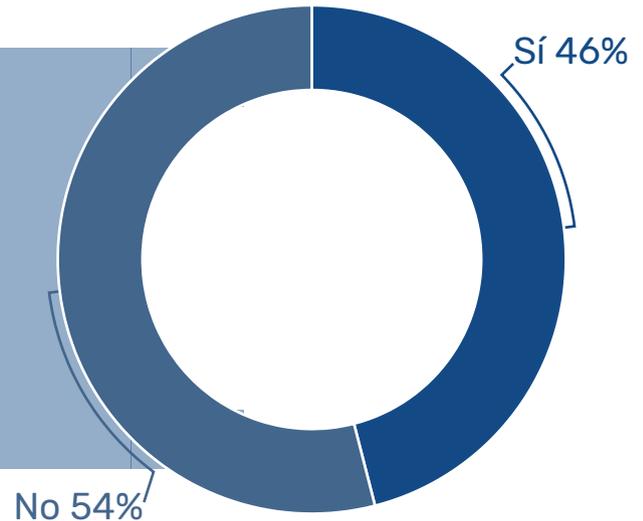
En todos los países encuestados, al menos el 61% de los agentes de cada país creen que ahora es el momento de comprar una propiedad.

¿Y es el momento adecuado para vender propiedades?



46%

de los agentes creen que es un buen momento para vender propiedades.



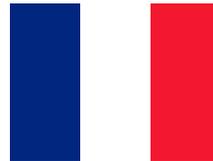
Portugal

54%
de los agentes creen que sí



EE. UU./Canadá

50%
de los agentes creen que sí



Francia

46%
de los agentes creen que sí



España

38%
de los agentes creen que sí

España y Francia creen firmemente que actualmente no es el momento adecuado para vender propiedades. En Portugal hay ligeramente más agentes que están a favor de vender en este momento sobre los que no lo están, mientras que las opiniones de los agentes de EE. UU./Canadá están divididas.

Resumen de resultados

Qué dicen los agentes inmobiliarios internacionales sobre los efectos de la pandemia del Coronavirus

Todos nuestros agentes se han visto afectados por la pandemia del Coronavirus y nos estamos uniendo para apoyarnos mutuamente mientras navegamos a través de la crisis y hacia adelante, hacia el futuro del sector inmobiliario internacional. Gracias por participar en nuestra encuesta.

Nuestros hallazgos de este estudio muestran algunos puntos en común:



Internacionalmente

Disminución de la actividad de compra
Disminución del precio de la propiedad
El marketing en línea es predominante



Por país

Disminución del ingreso del agente
La crisis durará al menos 9 meses
Actualmente un mercado de compradores

Permitimos que los agentes inmobiliarios se destaquen entre la multitud dándoles una exposición global. Lo conectamos con más de 216 M de compradores potenciales y le proporcionamos opciones para mejorar el rendimiento y el perfil de su listado.

Todo el contenido de la lista de propiedades será traducido para usted y se mostrará en más de 16 idiomas a través de la red de propiedades de ListGlobally.

¡Sea un experto en patrimonio inmobiliario internacionales!

