



RK IGLESIAS
INMOBILIARIA

INFORME DEL MERCADO INMOBILIARIO

Gijón

Precios, zonas y decisiones para vender mejor

Edición agosto 2026

Datos de mercado a cierre de julio

**Datos para decidir.
Criterio para vender.**

La foto actual de Gijón

Cuatro datos para entender dónde está el mercado antes de valorar una vivienda concreta.

2.687 €/m²

PRECIO MEDIO DE OFERTA

Julio de 2026. No equivale al precio final de compraventa.

+9,0%

VARIACIÓN INTERANUAL

Evolución frente a julio de 2025.

+1,5%

VARIACIÓN TRIMESTRAL

Evolución frente a abril de 2026.

-10,0%

FRENTE AL MÁXIMO

Máximo: 2.984 €/m² en enero de 2008.

LECTURA RK

El mercado sigue tensionado, pero el promedio no pone precio a una casa.

La valoración útil nace de comparar inmuebles realmente equivalentes, ajustar por estado y medir la demanda activa para ese tipo de vivienda.

Doce meses de precios de oferta

Serie mensual de Gijón, de agosto de 2025 a julio de 2026.



CAMBIO EN EL PERIODO

+6,7%

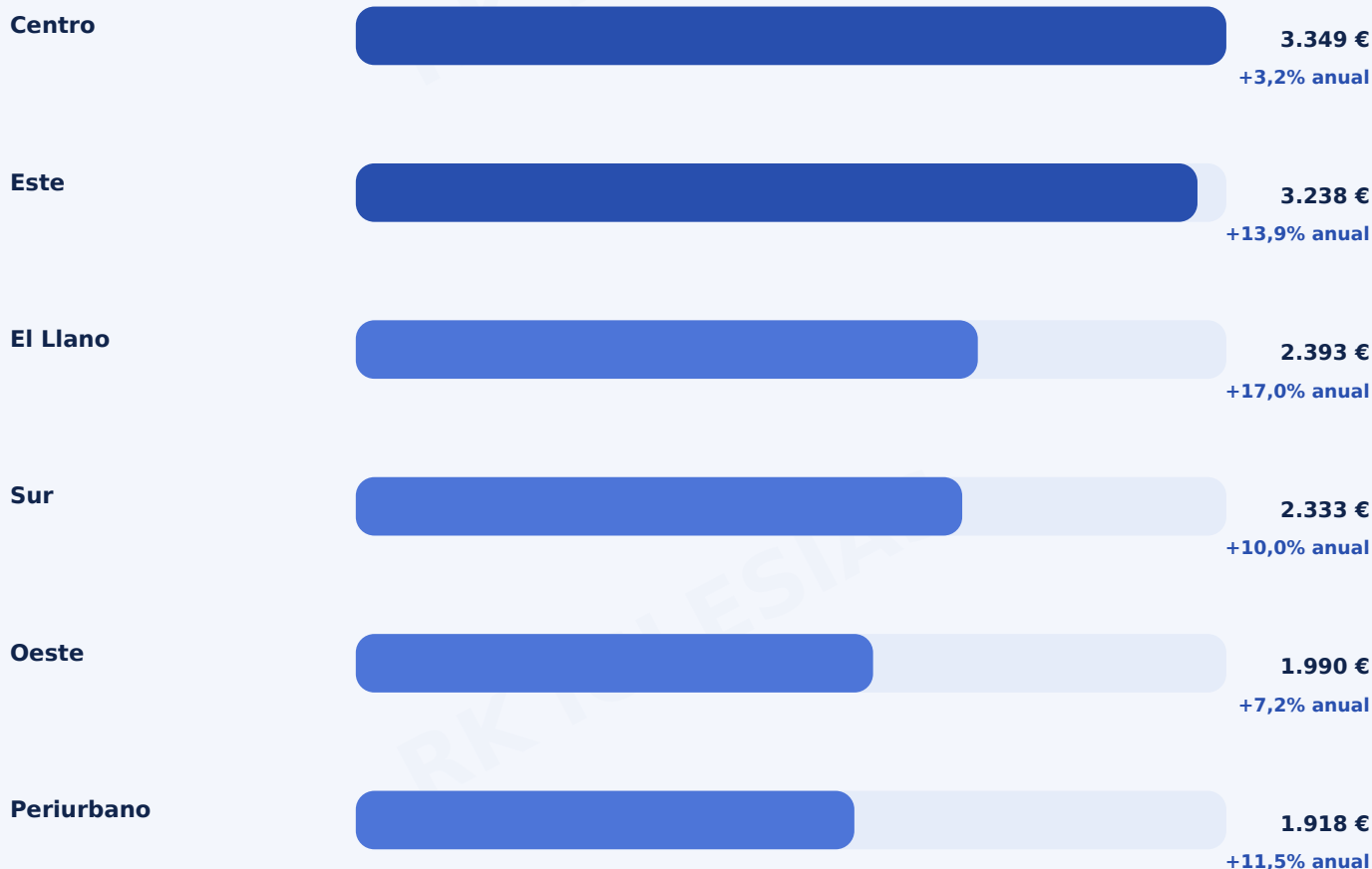
De 2.518 a 2.687 €/m²

Qué significa para un propietario

La curva se aplana al final. En una fase así, una vivienda que sale claramente por encima de sus comparables puede perder el impulso inicial de demanda.

Una ciudad, varios mercados

Precio medio de oferta y variación interanual por grandes zonas.



NO MULTIPLIQUES METROS POR EL PROMEDIO

Dentro de cada zona conviven calles, edificios y estados de conservación muy distintos. Estos datos sirven para orientar la conversación, no para cerrar una valoración.

Gijón avanza, pero no a una sola velocidad

La media es el punto de partida. La decisión se toma al entender qué está pasando dentro de cada zona.

1 La prima de ubicación sigue siendo fuerte

Centro y Este superan los 3.200 €/m² de oferta. La cercanía al mar, la centralidad y el tipo de edificio sostienen diferencias amplias.

2 El Llano concentra el mayor impulso

Con 2.393 €/m² y un +17,0% interanual, alcanza máximo de la serie de idealista en julio. No convierte en equivalentes todos los inmuebles del distrito.

3 Oeste y Sur piden una lectura más fina

Mantienen avance anual, pero corrigen en el trimestre (-4,1% y -3,3%). En estas zonas, estado, ascensor y microcalle pesan especialmente.

4 La ciudad se estabiliza en el corto plazo

El precio medio apenas cambia en junio-julio, después de varios meses de avance. Salir bien posicionado importa más que perseguir la subida pasada.

LA OPORTUNIDAD

En Gijón, la diferencia ya no está solo entre barrios: está entre viviendas que llegan preparadas al mercado y viviendas que salen a probar precio.



Tu casa no es el promedio

Dos viviendas de Gijón con los mismos metros pueden tener valores muy distintos. Estos son los ajustes que más suelen mover una comparación.

1

Microzona

Calle, ruido, vistas, servicios y demanda real en ese entorno.

2

Edificio

Ascensor, garaje, accesibilidad, ITE y gastos de comunidad.

3

Estado

Reforma, instalaciones, eficiencia energética y mantenimiento.

4

Altura y luz

Planta, orientación, privacidad y horas de luz natural.

5

Distribución

Metros útiles, pasillos, dormitorios reales y posibilidades.

6

Situación jurídica

Cargas, herencias, ocupación, arrendamientos y documentación.

UNA VALORACIÓN DEFENDIBLE

Combina comparables de oferta, datos de cierre disponibles, competencia activa y una inspección profesional de la vivienda.

El precio es una decisión de lanzamiento

No se trata de publicar alto y ya bajaremos. El primer impacto concentra atención, comparaciones y llamadas.

Por debajo de la evidencia

Genera atención, pero puede dejar valor sin defender.

RIESGO: REGALAR MARGEN

Dentro del rango defendible

Maximiza el equilibrio entre demanda, negociación y tiempo.

OBJETIVO RK

Por encima de los comparables

Reduce compradores, alarga exposición y fuerza futuras rebajas.

RIESGO: QUEMAR EL ANUNCIO

4,4%

DESVIACIÓN MEDIA DE PRECIO RK

Dato interno de RK Iglesias. La precisión no elimina la negociación; evita que la estrategia nazca de una cifra inflada para captar.

Del análisis a notaría

El método de 12 pasos de RK Iglesias convierte la valoración en un plan ejecutable.

1 Diagnosticar

- Valoración y comparables equivalentes.
- Objetivos, plazos y estrategia de salida.
- Documentación y riesgos antes de publicar.

2 Preparar

- Home staging y presentación profesional.
- Fotografía, vídeo y Tour 360º.
- Relato y materiales adaptados al inmueble.

3 Activar demanda

- Plan personalizado de más de 25 acciones.
- Base de compradores, portales, redes y MLS.
- Seguimiento de datos y ajustes con criterio.

4 Defender y cerrar

- Filtrado de visitas y feedback útil.
- Negociación de precio y condiciones.
- Coordinación documental hasta notaría.

LA DIFERENCIA NO ES PUBLICAR

Es preparar, distribuir, medir y negociar con un sistema.

Red Realmark · MLS Asocias · Servicio a éxito: si no vendes, no pagas honorarios de venta.

Experiencia convertida en método

Resultados y sistema de trabajo documentados por RK Iglesias.

+2.200

PROPIEDADES VENDIDAS

Histórico acumulado.

300

VENTAS EN 2025

Operaciones cerradas en el año.

12

PASOS DE COMERCIALIZACIÓN

De la valoración hasta notaría.

3

FASES DEL MÉTODO

Preparación, difusión y negociación.

+25

ACCIONES DE MARKETING

Plan personalizado para cada vivienda.

A ÉXITO

SI NO VENDES, NO PAGAS

Sin honorarios de venta si no se cierra.

El dato importante para tu vivienda todavía falta

Cuántos compradores buscan ahora una propiedad como la tuya, en tu zona de Gijón y dentro de un rango realista.



RK IGLESIAS
INMOBILIARIA

EL SIGUIENTE DATO ES EL TUYO

¿Cuánto vale realmente tu vivienda en Gijón?

Te damos una valoración profesional y una estrategia de salida basada en comparables, competencia activa y demanda real.



Solicita tu valoración

- 1 Cuéntanos dónde está la vivienda.
- 2 Revisamos datos y comparables.
- 3 Te explicamos el rango y el plan.

VALORAR MI VIVIENDA

agenciaiglesias.com/vender-mi-casa-gijon/

RK Iglesias · Representamos tus intereses hasta notaría