



Stone Brain Media
Agencia de Marketing

INFORME DE MERCADO · ESPAÑA

Qué buscan hoy los clientes de asesoramiento fiscal en España

Análisis de tendencias de búsqueda en Google sobre fiscalidad, herencias, patrimonio y residencia fiscal: qué temas generan demanda, en qué meses y en qué comunidades.

Período analizado
21 sept 2025 - 20 sept 2026

Fuente
Google Trends · España · Búsqueda web

Elaborado por
Stone Brain Media
Septiembre 2026

RESUMEN EJECUTIVO

El cliente de alto valor no busca un asesor: busca la solución a un problema fiscal concreto

Durante los últimos 12 meses, las búsquedas sobre **impuestos y situaciones concretas** (herencias, residencia fiscal, bienes en el extranjero, patrimonio) superaron ampliamente a las búsquedas genéricas de un profesional. Para un despacho, eso cambia la forma de captar clientes: gana quien aparece en el momento en que surge el problema, con el mensaje adecuado.

×5

Interés por el **impuesto de sucesiones** frente a «asesor fiscal» en una semana típica.

62 %

Del interés anual por el **Modelo 720** se concentra entre enero y marzo.

×2,4

Interés por el **impuesto sobre el patrimonio** en junio frente al resto del año.

–25 %

Caída de la demanda en **agosto**, con fuerte recuperación en septiembre.

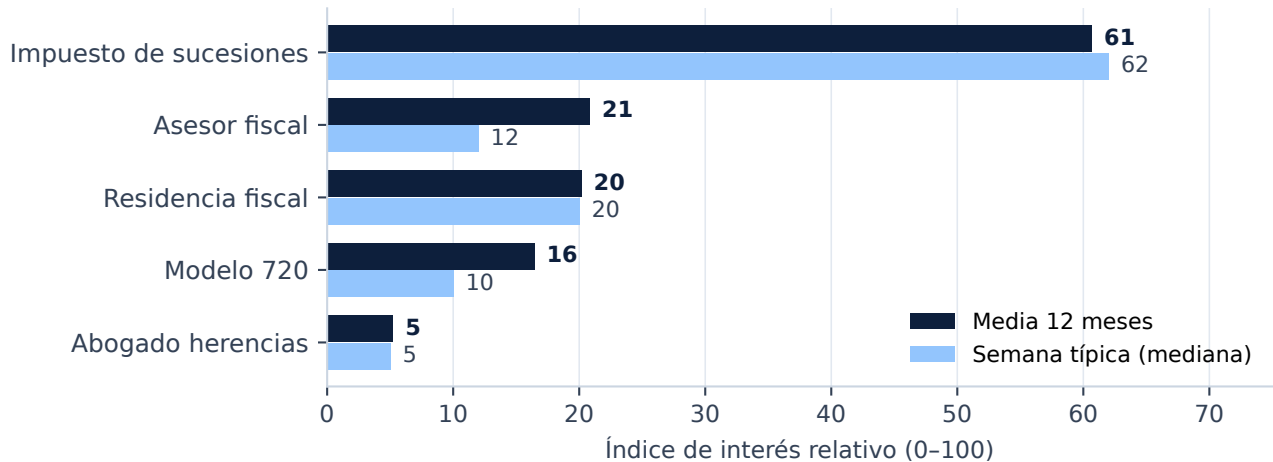
Cinco conclusiones clave

- 1 El impuesto de sucesiones es el gran motor de demanda.** Es el tema con más interés sostenido de todo el análisis, estable durante todo el año y con su máximo en mayo de 2026. En la semana del 20 de septiembre volvió a su nivel más alto desde mayo.
- 2 La residencia fiscal ya supera a «asesor fiscal» como búsqueda.** En una semana típica genera 1,7 veces más interés y, en una perspectiva de cinco años, su interés casi se duplicó respecto de 2021.
- 3 La demanda tiene un calendario predecible.** Modelo 720 en el primer trimestre, Renta y Patrimonio entre abril y junio, sucesiones y planificación en el último cuatrimestre. Invertir en el momento correcto multiplica el rendimiento de cada euro.
- 4 Los servicios más rentables casi no se buscan por su nombre.** «Planificación fiscal», «impuesto de salida» o «residencia fiscal en Andorra» tienen un volumen de búsqueda mínimo: ese cliente se capta con presencia, contenido y publicidad segmentada, no solo con buscadores.
- 5 No toda búsqueda es un buen cliente.** Crecen consultas como «asesoría fiscal gratuita» o «qué es un asesor fiscal». Sin filtros, estas búsquedas consumen presupuesto y tiempo del despacho.

01 · TEMAS DE DEMANDA

Qué busca el cliente

Comparamos en una misma medición los temas más representativos del asesoramiento fiscal y la búsqueda genérica del profesional. El índice va de 0 a 100, donde 100 es la semana de mayor interés dentro de la comparación.



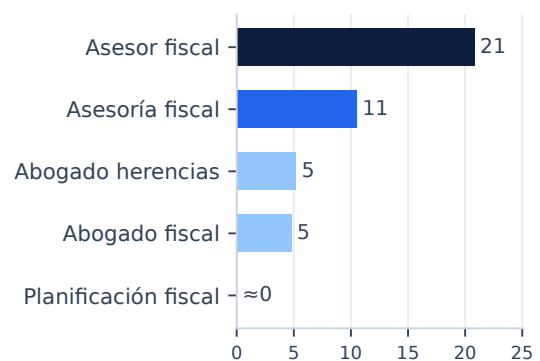
Interés relativo de búsqueda en España, 21 sept 2025 – 20 sept 2026. La mediana refleja una semana típica, sin el efecto de los picos puntuales.

Lectura clave: en una semana típica, el impuesto de sucesiones genera unas **5 veces** más interés que «asesor fiscal», y la residencia fiscal **1,7 veces** más. La media de «asesor fiscal» (21) está inflada por picos puntuales vinculados a noticias mediáticas: su nivel habitual es 12.

Cómo nombran al profesional

Cuando el usuario busca a un profesional, usa mayoritariamente «**asesor fiscal**» y «**asesoría fiscal**». Términos como «abogado fiscal» o «abogado herencias» tienen menor volumen, pero una intención de contratación mucho más clara y suelen incluir la ciudad.

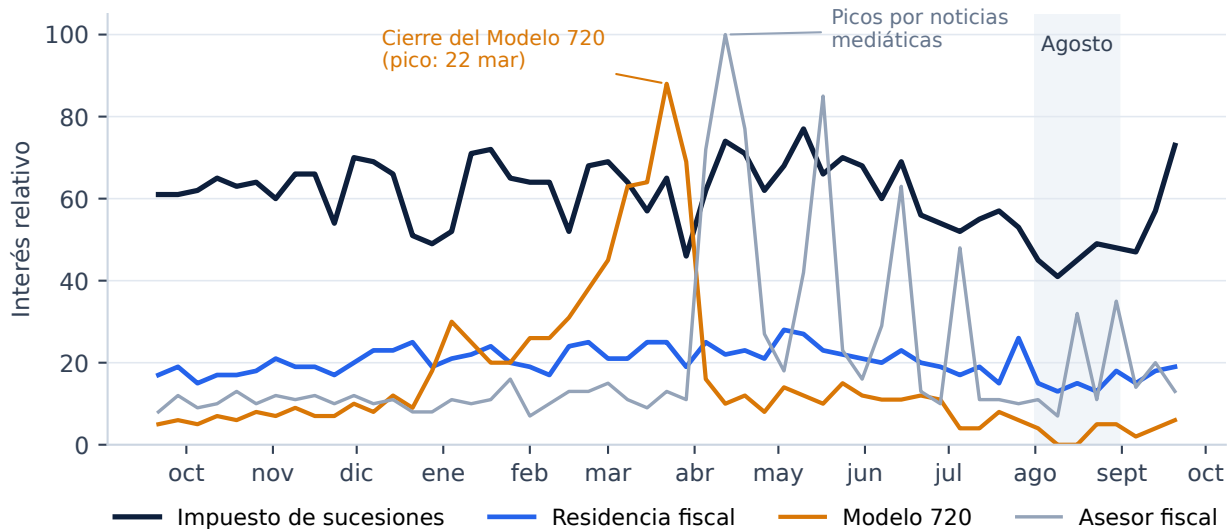
«Planificación fiscal» prácticamente no se busca: es un término del sector, no del cliente. Conviene usarlo en la web para posicionar la especialidad, pero no como eje de la captación por buscador.



Media de interés, 12 meses. Comparativa independiente de la anterior.

02 · EVOLUCIÓN SEMANAL

Cómo se movió la demanda en los últimos 12 meses



Interés semanal de búsqueda en España (misma comparativa que la página anterior).

Impuesto de sucesiones

Demanda alta y constante todo el año, entre 60 y 75 puntos la mayoría de las semanas. Sube en abril y mayo, cae en agosto (–25 % frente a su media) y se recupera con fuerza en septiembre.

Residencia fiscal

Crecimiento sostenido desde el otoño de 2025 hasta un máximo en mayo de 2026. Entre las consultas en ascenso aparecen «modelo 030», «ley IRPF» y «qué es la residencia fiscal»: personas que están evaluando un cambio de situación.

Modelo 720 (bienes en el extranjero)

El caso más estacional del análisis. Empieza a subir a fines de diciembre, alcanza su máximo en la semana del 22 de marzo, antes del cierre del plazo, y cae de golpe en abril. Entre enero y marzo su interés es **5 veces mayor** que en el resto del año.

Asesor fiscal

Nivel estable en torno a 10–15 puntos, con nueve semanas de picos por encima de 30 vinculados a noticias mediáticas. Esos picos no representan clientes potenciales: una campaña bien configurada debe evitar pagar por ese tráfico.

Dato para la planificación: la consulta «modelo 720 spain» creció un 250 % en el período. Es una señal de demanda por parte de residentes extranjeros en España, un público de alto valor al que conviene dirigirse también en inglés.

03 · ESTACIONALIDAD

El calendario de la demanda fiscal

Cada fila muestra en qué meses se concentra el interés de un tema, sobre su propio máximo (100 = mes de mayor interés de ese tema). Permite ver de un vistazo cuándo conviene reforzar cada línea de servicio.

Impuesto de sucesiones	91	91	84	93	89	86	96	100	86	78	65	85
Residencia fiscal	68	80	94	91	89	92	95	100	84	80	62	71
Impuesto sobre el patrimonio	33	47	44	39	45	45	61	70	100	30	16	28
Ley Beckham	64	43	64	64	66	69	88	100	80	37	44	52
Modelo 720	10	12	17	36	46	100	18	19	17	9	4	6
Asesoría fiscal	81	80	58	66	68	77	100	72	68	53	57	88
	oct 25	nov 25	dic 25	ene 26	feb 26	mar 26	abr 26	may 26	jun 26	jul 26	ago 26	sept 26

Media mensual del interés de búsqueda, normalizada por tema. Octubre 2025 – septiembre 2026. Septiembre 2026 incluye datos hasta el día 20.

Calendario de campañas sugerido para un despacho fiscal

DIC - MAR

Bienes en el extranjero

Modelo 720 y patrimonio internacional. Activar campañas a mediados de diciembre y reforzar en marzo, antes del cierre del plazo.

ABR - JUN

Renta, Patrimonio y Ley Beckham

Pico del impuesto sobre el patrimonio en junio y máximo de Ley Beckham en mayo. Es el momento de captar contribuyentes de alto patrimonio.

JUL - AGO

Mantenimiento

La demanda baja cerca de un 25 % en agosto. Conviene reducir la inversión y preparar contenido y landings para septiembre.

SEPT - DIC

Sucesiones y planificación

Recuperación fuerte de sucesiones y residencia fiscal. Ventana ideal para la planificación antes del cierre del ejercicio.

04 · DÓNDE Y CON QUÉ INTENCIÓN

Comunidades con mayor interés relativo

Google Trends mide qué proporción de las búsquedas de cada comunidad corresponde a cada tema; no mide el volumen total. Por eso aparecen comunidades pequeñas en los primeros puestos, mientras que Madrid y Cataluña concentran el mayor volumen absoluto.

TEMA	COMUNIDADES CON MÁS INTERÉS RELATIVO (TOP 5)	LECTURA
Residencia fiscal	Islas Baleares · Canarias · Comunidad Valenciana · Cataluña · Comunidad de Madrid	Zonas con mucha población extranjera y alto patrimonio.
Asesor fiscal	Islas Baleares · Castilla y León · Aragón · Cataluña · Castilla-La Mancha	Demanda repartida por todo el territorio.
Impuesto de sucesiones	Melilla · Extremadura · Castilla-La Mancha · Asturias · Cantabria	Interés alto en comunidades medianas y pequeñas; en volumen absoluto destacan las más pobladas.
Modelo 720	La Rioja · Navarra · Cantabria · Región de Murcia · Extremadura	Interés extendido fuera de los grandes núcleos.

La intención detrás de las búsquedas

Las consultas relacionadas muestran que conviven búsquedas de **alta intención de contratar** con búsquedas **informativas o de bajo valor**. Distinguir las es la diferencia entre una campaña que trae clientes y una que solo trae llamadas.

Alta intención (captar)

asesor fiscal madrid asesor fiscal online

abogado herencias madrid

abogado herencias sevilla

abogado herencias valencia

abogado fiscal barcelona (+50 %)

asesoría fiscal para empresas (+50 %)

modelo 720 spain (+250 %)

Incluyen ciudad, tipo de cliente o una necesidad concreta: son las búsquedas que más probablemente terminan en consulta.

Informativas o de bajo valor (filtrar)

asesoría fiscal gratuita (+80 %)

qué es un asesor fiscal

qué es la ley Beckham (+80 %)

qué es el impuesto de sucesiones (+60 %)

modelo 720 pdf (+80 %)

Útiles para contenido y posicionamiento, pero conviene excluirlas o tratarlas aparte en las campañas de pago.

Los porcentajes indican el crecimiento de la consulta respecto del período anterior, según Google Trends.

05 · NICHOS DE ALTO VALOR

Los servicios más rentables no se buscan por su nombre

Medimos también los temas de mayor valor para un despacho especializado: **planificación fiscal, traslado de residencia a Andorra, impuesto de salida, criptomonedas y Hacienda y Modelo 721**. En los 12 meses analizados, comparados con temas como el Modelo 720 o «asesor fiscal», todos registraron un interés medio de entre 0 y 1 punto: su volumen es tan bajo que Google casi no llega a medirlo.

¿Qué significa? No es que esos clientes no existan: son pocos, de alto patrimonio y casi nunca buscan el servicio por su nombre técnico. Llegan buscando el problema («residencia fiscal», «impuesto de sucesiones», «modelo 720») o por recomendación. Para captarlos, el despacho necesita **aparecer en esas búsquedas de problema** y, además, **construir presencia y autoridad** donde ese público pasa su tiempo.

06 · RECOMENDACIONES

Qué debería hacer hoy un despacho fiscal

- 1 Captar por problema, no por profesión.**
Crear campañas y páginas específicas para sucesiones, residencia fiscal, patrimonio y bienes en el extranjero, con un mensaje distinto para cada una.
- 2 Invertir siguiendo el calendario fiscal.**
Reforzar el presupuesto entre diciembre y marzo (Modelo 720), entre abril y junio (Renta y Patrimonio) y desde septiembre (sucesiones y planificación); reducirlo en agosto.
- 3 Filtrar desde el anuncio.**
Excluir búsquedas como «gratuita», «qué es» o «pdf», y usar formularios que califiquen al cliente antes de la primera llamada.
- 4 Segmentar por territorio.**
Priorizar ciudades y comunidades con mayor interés en cada especialidad: por ejemplo, Baleares, Canarias o Valencia para residencia fiscal, y las grandes ciudades para herencias.
- 5 Hablarle también al residente extranjero.**
Campañas y landings en inglés para Modelo 720, residencia fiscal y Ley Beckham.
- 6 Complementar el buscador con redes.**
Para los servicios de nicho con poco volumen de búsqueda, usar contenido profesional y Meta Ads segmentado que generen demanda y confianza.

SOBRE STONE BRAIN MEDIA

Un canal propio que trae clientes de alto valor, de forma constante y predecible

Somos una agencia especializada en marketing para abogados, contadores y asesores fiscales. Trabajamos con dos sistemas de crecimiento que responden a lo que muestra este informe: captar a quien ya está buscando y construir demanda donde el buscador no llega.

SISTEMA 1**Captación por intención**

- Sitio web en WordPress orientado a conversión
- Campañas en Google Ads por intención de búsqueda y por calendario fiscal
- Medición de consultas por canal

SISTEMA 2**Presencia y demanda**

- Contenido profesional para Facebook e Instagram
- Campañas en Meta Ads segmentadas
- Comunidad y reputación del despacho

+40

despachos y profesionales
acompañados desde 2021

20 de 100

visitas a la web solicitan una
consulta en nuestros casos reales
(el mínimo esperable del sector es
8)

5,0

de valoración en Google, en base
a 12 reseñas

¿Hablamos de su despacho?

Una conversación de 30 minutos, sin compromiso, para evaluar qué oportunidades de este informe aplican a su especialidad y a su zona.

stonebrainmedia.com**Stone Brain Media** · Agencia de Marketing**Facundo M. Boullon**, Fundador

equipo@stonebrainmedia.com · stonebrainmedia.com

Nota metodológica

Datos obtenidos de Google Trends el 24 de septiembre de 2026 para España, búsqueda web, todas las categorías, período del 21 de septiembre de 2025 al 20 de septiembre de 2026 (datos semanales). Google Trends expresa el interés de forma relativa en una escala de 0 a 100 dentro de cada comparación (máximo 5 términos). No indica volúmenes absolutos de búsqueda y los valores de comparaciones distintas no son comparables entre sí. Las comunidades se ordenan por proporción de búsquedas, no por volumen. La referencia a cinco años sobre residencia fiscal corresponde a una consulta complementaria (sept 2021 – sept 2026).