

# Estudio de mercado inmobiliario vacacional Mallorca 2020



CRES Discussion Paper - No. 27

Center for Real Estate Studies (CRES)

Prof. Dr. Marco Wölfle

Julian Götting

Por encargo de Porta Mallorquina Real Estate SLU.



# Estudio De Mercado para Inmuebles Vacacionales en Mallorca

## Resultados 2020

Ordenante: Porta Mallorquina Real Estate S. L. U  
<http://www.porta-mallorquina.de/>  
Fecha: Enero 2020

Desde 2015, el Steinbeis-Transfer Institut (STI) y el Center for Real Estate Studies (CRES), realiza regularmente estudios de mercado sobre las propiedades vacacionales en Mallorca, Ibiza y Menorca; por encargo de Porta Mallorquina Real Estate. Este estudio, que se está llevando a cabo por sexta vez, se centra en las propiedades vacacionales que están en venta en Mallorca.

El presente estudio tiene por objeto ofrecer una visión general actualizada, y puede servir para evaluar el valor de las inversiones propias si se hace una comparación a largo plazo. Porque, además de la "tasa de rendimiento emocional" de haber encontrado la propiedad ideal, las consideraciones racionales sobre la rentabilidad financiera están cobrando cada vez mayor importancia en tiempos de tasas de interés bajas. De ahí se plantea la cuestión del alza de los precios habituales en las diferentes regiones y segmentos de mercado, especialmente en el segmento premium, en función del precio de las propiedades de lujo o el precio por metro cuadrado en subregiones más costosas.

Al igual que en años anteriores, se han registrado, validado manualmente y analizado estadísticamente las ofertas de las principales agencias inmobiliarias de Mallorca. Estos resultados representan aproximadamente el 90% de la oferta disponible a principios de 2020 en Mallorca; por lo que deben considerarse representativos e independientes.

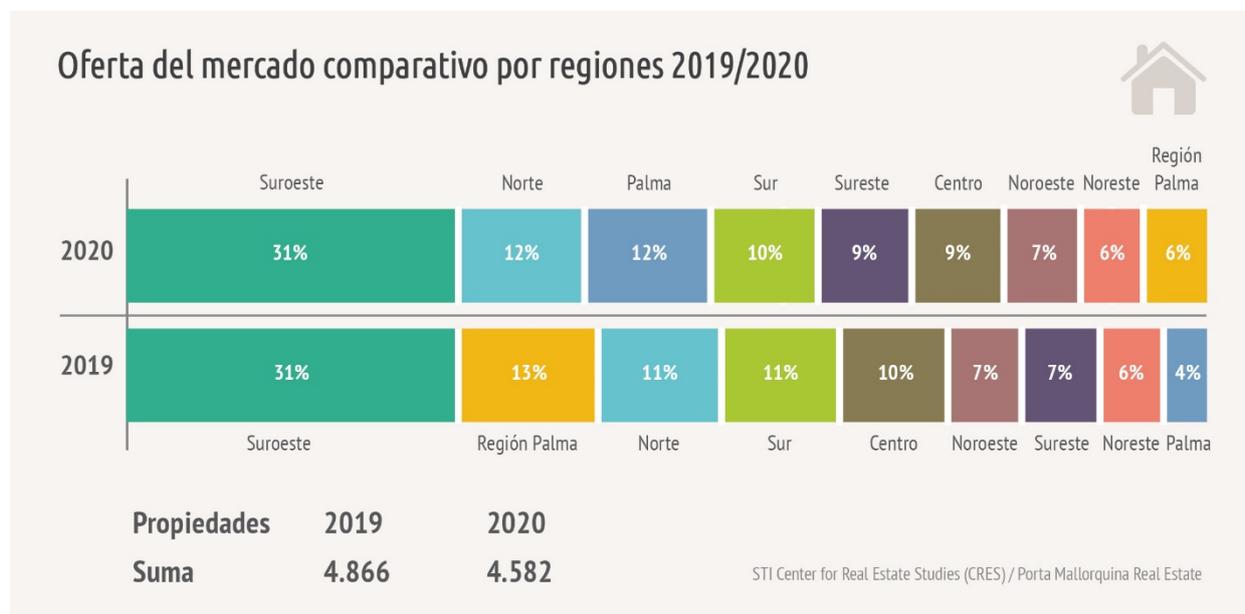
En la página 15 puede encontrarse más información sobre la recopilación y corrección de datos, así como los objetivos del estudio. A efectos de comparabilidad, la metodología y presentación de los resultados corresponden a los procedimientos de rutina de los años anteriores.



*Mallorca es la isla de vacaciones perfecta: fácilmente accesible, con buena infraestructura y un destino atractivo durante todo el año gracias a su clima ideal.*

## Volumen del mercado, ubicación y equipamiento

A principios de 2020, están en venta alrededor de 4.600 propiedades de distintas categorías en Mallorca. En comparación con el año anterior, la oferta en la isla ha disminuido un 6%. Como se muestra en la siguiente tabla, las propiedades se distribuyen de forma totalmente diferente y sin corresponder al tamaño de superficie de la región.



Al igual que en los años anteriores, la mayor parte de las propiedades ofrecidas están en el Suroeste de la isla (alrededor de un tercio), aunque la tendencia es decreciente. La segunda concentración más importante de propiedades se encuentra tradicionalmente en Palma y sus alrededores. En 2019, la oferta era del 17% en ambas regiones, frente al 18% en 2020. El cambio observado en 2019 de la oferta en la ciudad de Palma en relación a sus alrededores, se ha invertido nuevamente en 2020. Por ejemplo, ahora hay casi el doble de propiedades ofrecidas en la ciudad, en comparación con las zonas circundantes.

El Sureste, con un aumento de dos puntos, es la única otra región que registra un crecimiento porcentual. En todas las demás regiones, la oferta se sitúa en +/- 1% en comparación con el año anterior.

## Oferta de mercado según el equipamiento

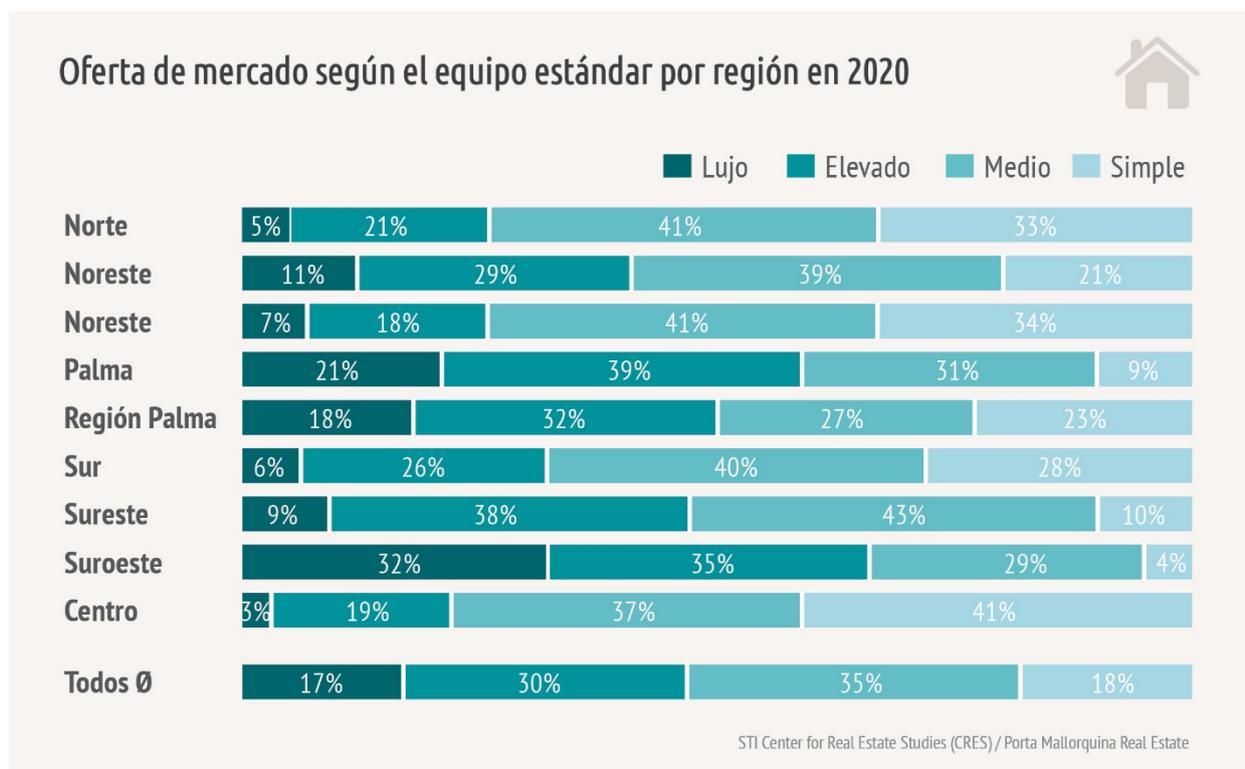
Mallorca se caracteriza sobre todo por inmuebles de clase alta o de lujo. Pero, para no tomar ningún riesgo de exageración, las descripciones en los sitios web de los proveedores han sido rigurosamente verificadas con controles de plausibilidad. En este caso se puede recurrir a la experiencia de los años anteriores (para más información, véase la última sección sobre la recopilación de datos en la página 15).

El análisis muestra que sólo 18% de las propiedades tienen un equipamiento simple o que no se pueden clasificar claramente a falta de otras. En cambio, una de cada seis propiedades vacacionales se encuentra en el segmento de lujo, con precios promedio por metro cuadrado por encima de los 9.500 €. Por lo general, estas propiedades también tienen una piscina de tamaño superior a la media, buenas vistas al mar y jacuzzi. Las propiedades vacacionales de

la categoría superior representan un buen tercio de la oferta en la isla (30%), los de la categoría media el 35% y el 18% pertenecen a la categoría "simple".

El siguiente gráfico sobre la distribución regional de la oferta según el estándar muestra que, como en años anteriores, existen grandes diferencias entre las regiones. En el Suroeste (32%), Palma (21%) y la Región Palma (18%), la oferta de propiedades de lujo es superior a la media. En estas regiones, las propiedades de la categoría superior constituyen también la mayor parte de la oferta.

En el Norte, el Noroeste y el Sur, gran parte de las propiedades son de equipamiento medio o simple. En el centro de la isla predominan las propiedades más simples, seguidas por las propiedades de equipamiento medio. Por el contrario, las propiedades de lujo son relativamente escasas en las regiones mencionadas.



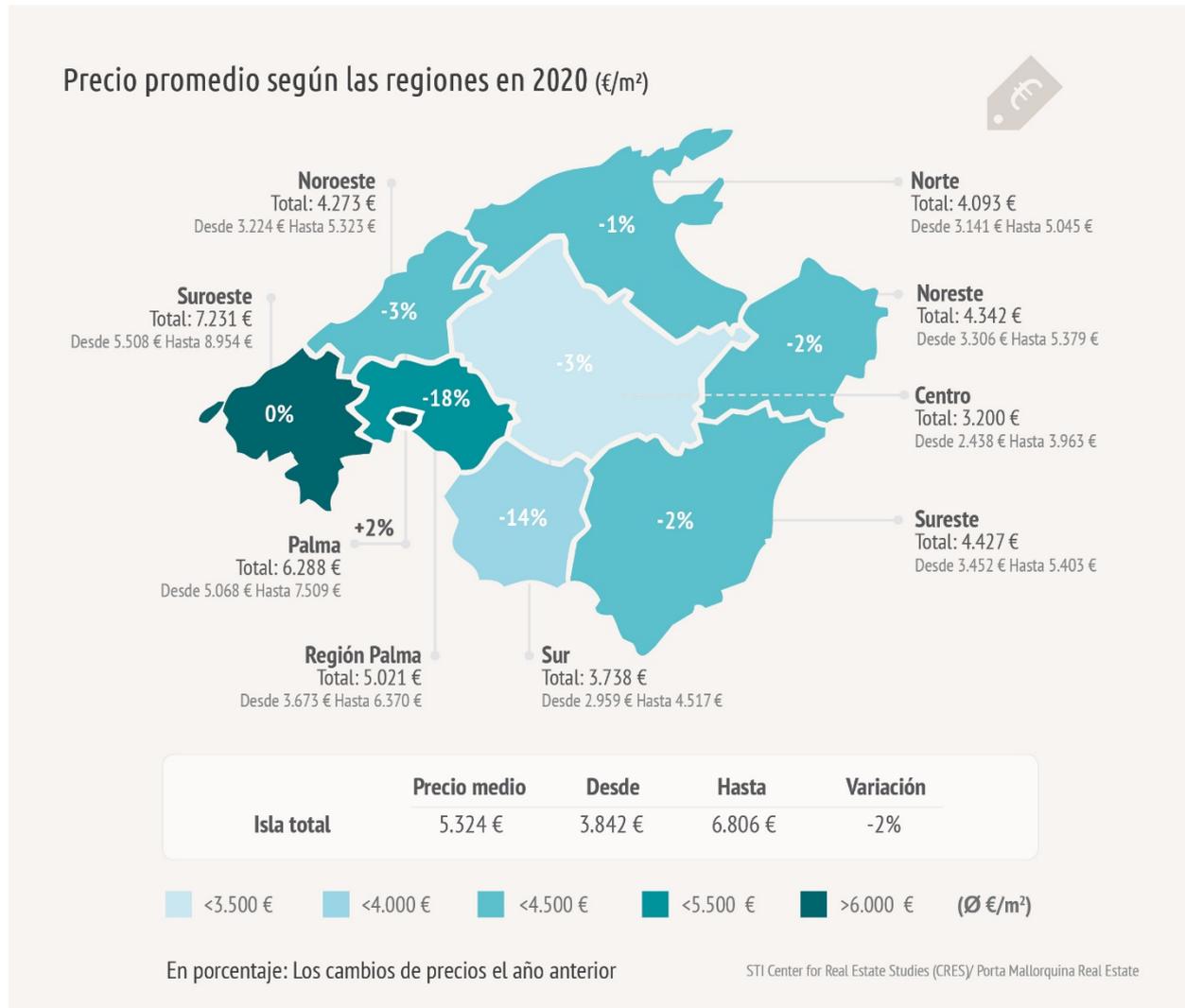
En comparación con el año anterior, todas las regiones han experimentado ciertos cambios. Sin embargo, éstos son especialmente llamativos en la Región Palma, donde las propiedades de lujo han disminuido 8 puntos (de 26% a 18%) y las propiedades simples han aumentado 15 puntos (del 8% al 23%). Algo parecido ocurre en el Sur: las propiedades de lujo han caído 9 puntos (del 15% al 6%) y las propiedades simples han aumentado 12 puntos (del 16% al 28%). En cambio, la composición se ha mantenido muy constante en el Suroeste, donde sólo se han producido cambios mínimos entre las propiedades medianas y las simples.

- ❖ La oferta en la isla disminuyó un 6%
- ❖ Cambio significativo en la estructura de la oferta entre Palma y la Región Palma, pocos cambios en la distribución de la oferta en las demás regiones
- ❖ Las propiedades de lujo cuestan en promedio más de 9.500 € por metro cuadrado.
- ❖ Las propiedades de categoría superior y media representan aproximadamente dos tercios de la oferta.

## Nivel de precios

La tendencia al alza de los precios baja ligeramente en 2020. Entre 2018 y 2019, los precios aumentaron un 5% en todas las regiones, pero disminuyeron ligeramente entre 2019 y 2020 (-4%).

Sin embargo, en comparación con 2019, los precios han seguido aumentando en las regiones con más demanda, como la ciudad de Palma (+2%) y Suroeste (+0,1%). Todas las demás regiones registran una disminución, algunas de dos dígitos. Por ejemplo, en el Norte, en el Sureste y en el Centro, la disminución es todavía muy leve (hasta -3%), mientras que en el Sur (-14%) y en Palma (-18%) son significativas.



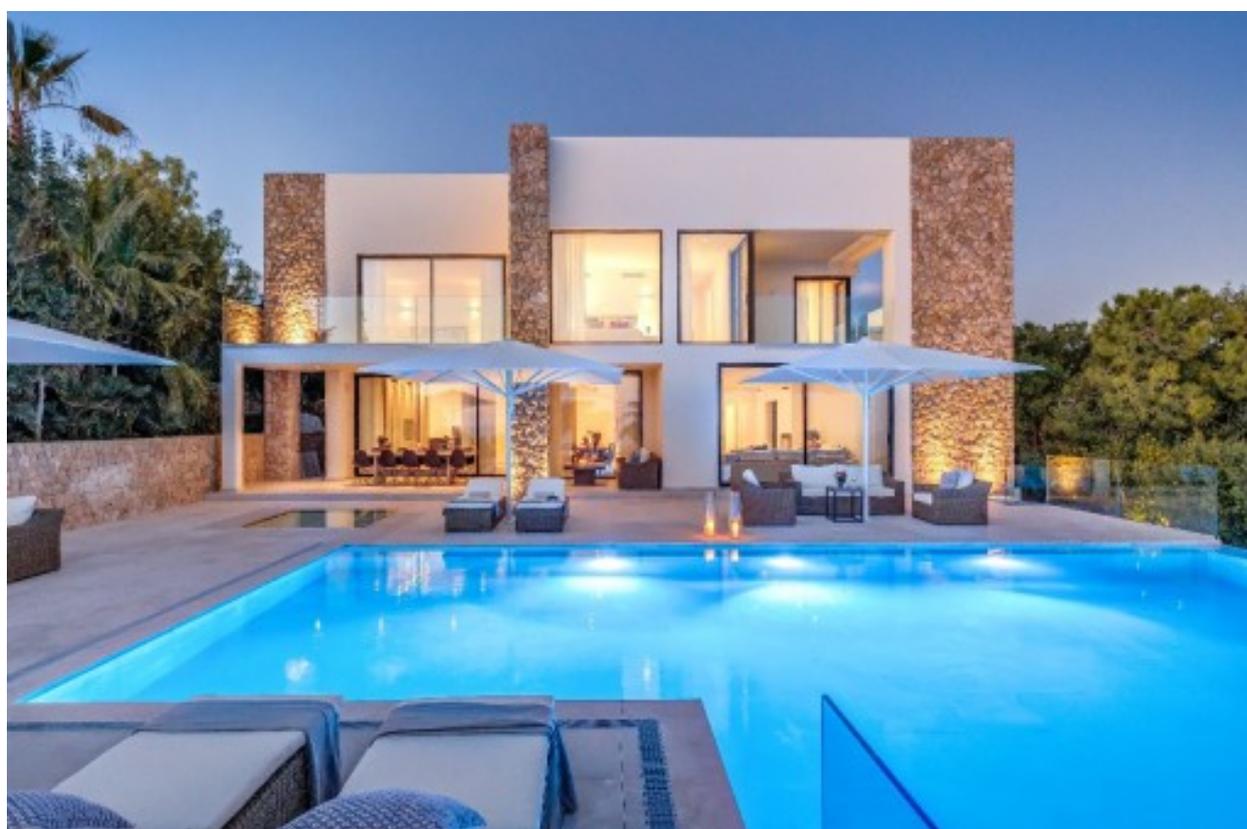
Si se organizan las regiones jerárquicamente según el precio, este año sólo hay un cambio en comparación con 2019: el Sur supera nuevamente al Norte y se sitúa en el puesto 7 de las 9 regiones, como sucedió en 2018.

Llaman la atención los fuertes aumentos de precios en el Sur en 2019 y 2020. Este año pareciera producirse una especie de normalización, después del aumento significativo de precios el año anterior (2019: + 20%). La causa ha sido principalmente la estructura de las propieda-

des en esta región: en 2019 había muchas más propiedades de lujo (15%) que en 2020 (6%) o en 2018 (4%).

La situación sigue siendo la misma en las regiones más caras. Aunque la Región Palma ha registrado fuertes pérdidas y, por consiguiente, una caída de los precios por segundo año consecutivo; sigue ocupando el tercer puesto en el ranking de regiones. Una comparación de las propiedades de esta región muestra que, en 2020, la Región Palma tiene en general la combinación de tipos de propiedad más desfavorable de los últimos años. En este sentido, es posible que más que una normalización, aquí se espera más bien un año atípico.

Los precios más altos seguirán estando en Palma (aprox. 6300€/m<sup>2</sup>, +2%) y Suroeste (aprox. 7200 €/m<sup>2</sup>, casi sin cambios respecto a 2019). En el Suroeste vale mencionar el amplio rango de precios, que con precios entre 5.508 € y 8.954€, es 500 € más alto que 2019. El Suroeste tiene, por mucho, la mayoría de las propiedades de lujo y, en esta categoría, el rango de precios más alto. Por otra parte, el Suroeste también tiene la oferta más grande, por lo que se puede encontrar algo en casi todas las categorías y rango de precios.



*El lujo como garantía de valor. Las propiedades con un equipamiento de alta calidad están sujetas a una menor volatilidad de los precios.*

## Evolución Histórica

Comparando a través de los años, los precios en la isla han evolucionado positivamente. En promedio, el aumento anual de precios en toda la isla ha sido aprox. 5,6% desde 2015 (31,4% en términos absolutos). Sin embargo, también se observa que este fuerte aumento aplica sobre todo a las regiones de Palma (44,9% en términos absolutos desde 2015) y Suroeste (43,5%). El Sur ha registrado el tercer mayor aumento de precios (26,7%), a pesar de la fuerte caída de este año, seguido de la Región Palma (22,2%), Noreste (21,6%), Norte (20,7%) y Sureste (12,6%). Apenas hay un aumento de los precios en el Noroeste con sólo un 2,7%. En el centro se ha producido incluso una ligera baja del 0,3%.

### Diferencia de precios medios por metro cuadrado por región 2018-2020



Precios del metro cuadrado por región

Variación

Región	2018	2019	2020	2018-2019	2019-2020
Norte	3.946 €	4.119 €	4.093 €	+4%	-1%
Noreste	4.386 €	4.424 €	4.342 €	+1%	-2%
Noroeste	4.300 €	4.404 €	4.273 €	+2%	-3%
Palma	5.592 €	6.138 €	6.288 €	+10%	+2%
Región Palma	6.332 €	6.106 €	5.021 €	-4%	-18%
Sur	3.610 €	4.347 €	3.738 €	+20%	-14%
Sureste	4.684 €	4.530 €	4.427 €	-3%	-2%
Suroeste	6.236 €	7.222 €	7.231 €	+16%	+0%
Centro	3.337 €	3.306 €	3.200 €	-1%	-3%
Total Ø	5.031 €	5.429 €	5.324 €	+8%	-2%

STI Center for Real Estate Studies (CRES) / Porta Mallorca Real Estate

Interesante: sólo Palma y el Suroeste – las regiones más caras – han registrado aumentos constantes en los precios. Esto también se debe, sin duda, a que las propiedades de lujo son más frecuentes en esas regiones – el lujo es menos propenso a las fluctuaciones de los precios.

Además, en algunas regiones los precios son bastante volátiles. Esto depende, entre otras cosas, de cada propiedad subyacente. No todos los años la estructura de las propiedades en las regiones es la misma; por ejemplo, la proporción de propiedades de lujo, las obras nuevas y otros factores influyen en los precios.

- ❖ Variación de precios en 2020 entre un +2% y un -3% , solo la Región Palma y el Sur presentan mayores caídas
- ❖ El Suroeste y Palma siguen siendo por mucho las regiones más caras
- ❖ El Noroeste y el Centro con precios similares a los de 2015, otras regiones han experimentado aumentos significativos desde entonces



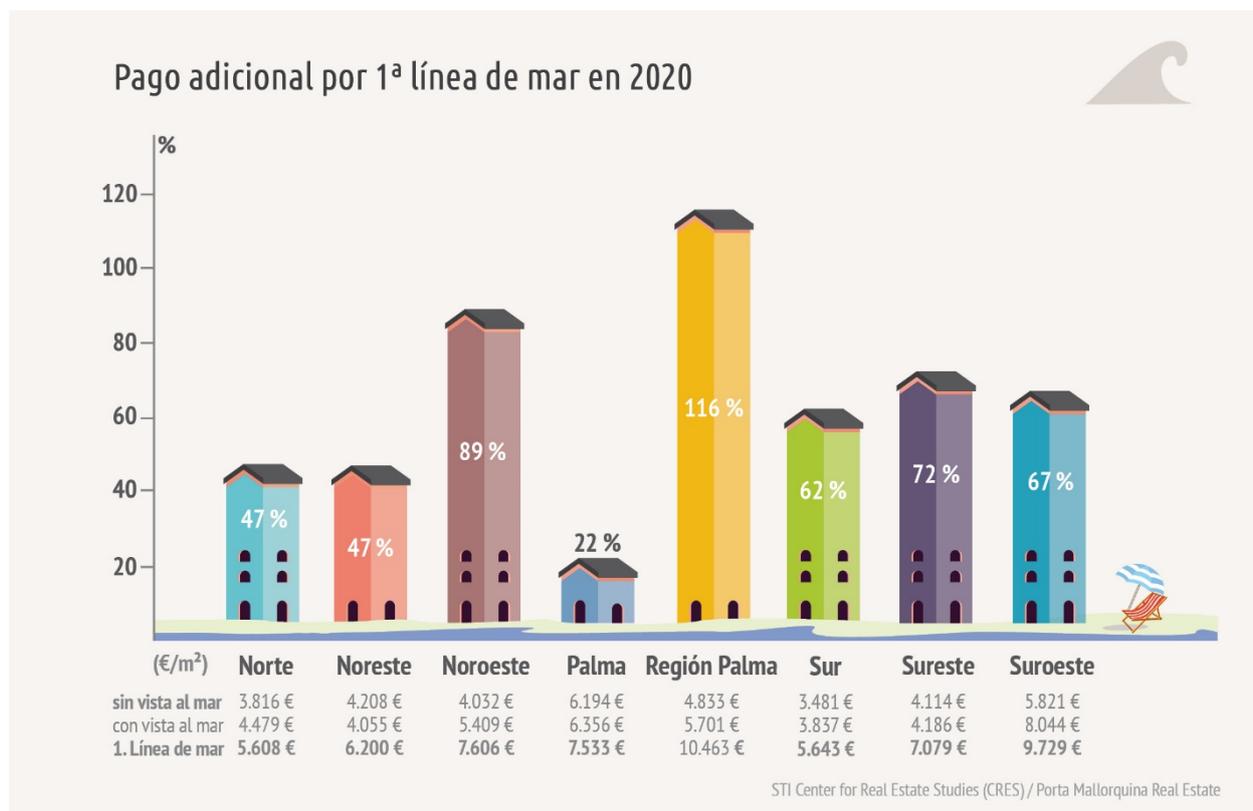
*El Suroeste y Palma, así como los alrededores de Palma, siguen siendo las regiones más caras de la isla, y el Sureste ocupa el cuarto lugar (Foto: Finca de lujo cerca de Santanyí).*

## Las vistas exclusivas al mar generan precios mucho más elevados

Las vistas al mar desde la primera línea parecen ser cada vez más caras. En toda la isla, se cobra alrededor de 76% más por la primera línea de mar. Salta a la vista que el incremento de los precios en todas las regiones es mucho más elevado que el año anterior.

Además de la vista al mar, otras características de la propiedad como piscina, jacuzzi y otras cosas, también influyen en los precios. Igualmente importante: en todas las regiones se puede observar que las vistas al mar se encuentran con mayor frecuencia en las propiedades de lujo (40%), seguidas por la categoría superior (35%), media (18%) y propiedades simples (7%). Por el contrario, en las regiones sin vistas al mar sólo hay 9% de propiedades de lujo, son más frecuentes las propiedades simples a superiores (24-39%).

También pueden observarse diferencias entre las propiedades con respecto a otros factores que influyen significativamente en los precios. No es sorprendente que la mayoría de las piscinas grandes y lujosas se encuentren en las propiedades de lujo (el 34% de las piscinas lujosas pertenecen a esta categoría), y menos en las demás categorías (del 28% al 14%). También es de esperar que sólo unas pocas propiedades de lujo no tengan una piscina (14%), y una de cada once propiedades de lujo tenga un jacuzzi (40% de todos los jacuzzis están en el segmento de lujo). En el caso de las propiedades simples, en cambio, una de cada dos propiedades (49%) no tiene piscina.



Nota sobre el Noroeste y la Región Palma: los fuertes incrementos de precios se deben, entre otras cosas, al hecho de que hay muy pocas ofertas en la primera línea del mar.

- ❖ Las vistas al mar suelen venir incluidas en las propiedades de clase superior
- ❖ Por eso el coste adicional es muy elevado, en promedio 76% en toda la isla por la primera línea del mar.
- ❖ Las propiedades de lujo son las que suelen tener piscinas grandes y jacuzzi.



## Propiedades nuevas y complejos vacacionales

Las propiedades en complejos vacacionales son muy solicitadas: en todas las categorías son más caras que aquellas que no se encuentran en un complejo vacacional. En total, la diferencia de precio es de aprox. 13%, y de entre 9% y 20% en la clasificación según equipamiento. Una de las razones podría ser la piscina: Un 46% de las propiedades en complejos vacacionales tienen una piscina premium, otro 45% tiene una piscina (pero no puede ubicarse en la categoría superior) y sólo el 9% de las propiedades no tienen una piscina.

La situación es muy diferente para las propiedades fuera de complejos vacacionales. Sólo 6% de las propiedades tienen una piscina premium, mientras que 63% tienen una piscina normal y casi un tercio (31%) no tienen piscina. Por otra parte, la mayoría de los complejos vacacionales no pueden presumir de un jacuzzi: tanto dentro como fuera de los complejos vacacionales, sólo un 4% de las propiedades tienen un Jacuzzi.



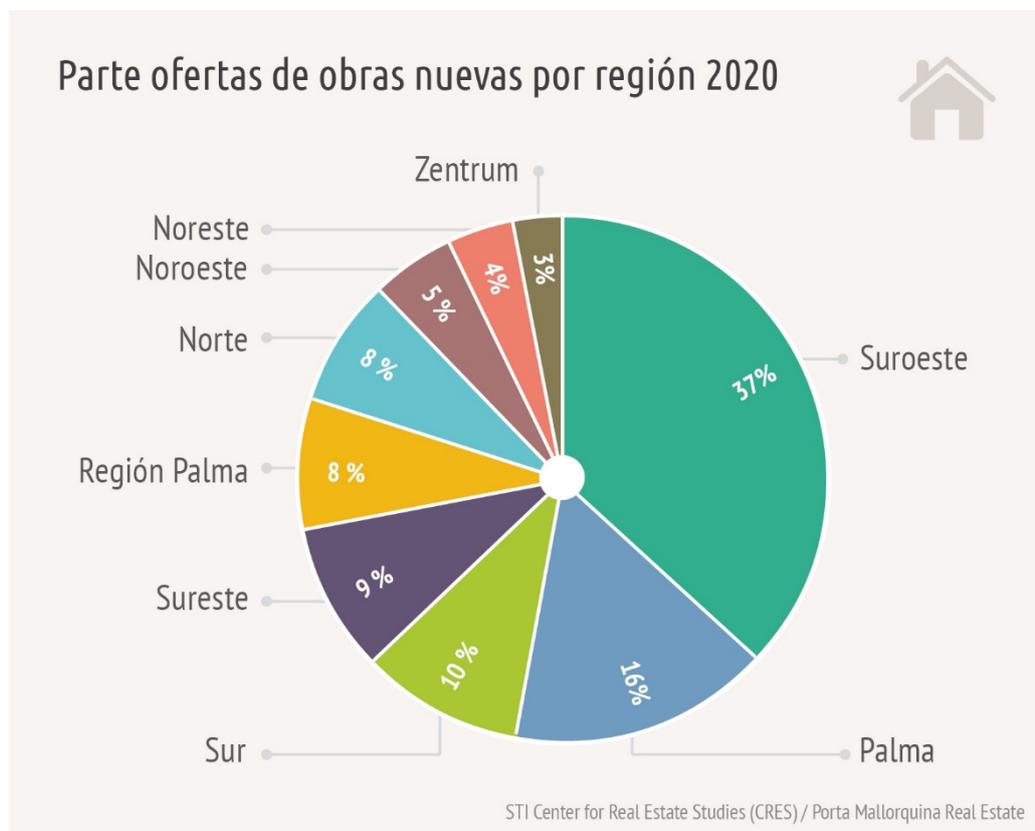
*Los complejos vacacionales suelen tener vistas al mar con más frecuencia que los complejos residenciales tradicionales. Por lo general, el equipamiento es también de mayor calidad y, por tanto, también el precio es más elevado.*

También se puede ver una pequeña tendencia en los complejos vacacionales cuando se trata de las vistas al mar. El 14% de las propiedades en complejos vacacionales tienen buenas vistas al mar, y fuera de complejos vacacionales, sólo 8% de las propiedades. Parece que es muy lucrativo para los promotores de proyectos construir complejos vacacionales en ubicaciones de alto valor. Tampoco es una sorpresa que en el Suroeste haya más propiedades en complejos vacacionales, en relación al número total de propiedades en la región (aprox. 16%, otras regiones del 3% al 10%).



También, en los complejos vacacionales se ofrecen más propiedades nuevas que fuera de ellos. Una de cada cinco propiedades en un complejo vacacional es de construcción nueva, mientras que sólo una de cada diez propiedades fuera de un complejo vacacional es nueva. En total son muchas las razones por las que las propiedades en complejos vacacionales son más caras.

En la distribución de propiedades nuevas, hay sólo pocos cambios con respecto al año anterior en cinco regiones, en las otras cuatro regiones hay variaciones mayores: Hay relativamente muchas más ofertas de propiedades nuevas que el año anterior; 8% en el Norte (+5 puntos en 2019) y 16% en Palma (+11 puntos). Por el contrario, la oferta proporcional ha disminuido considerablemente con respecto a 2019 en la Región Palma (8%, es decir -11 puntos porcentuales) y en el Sureste (9%, -5 puntos porcentuales).

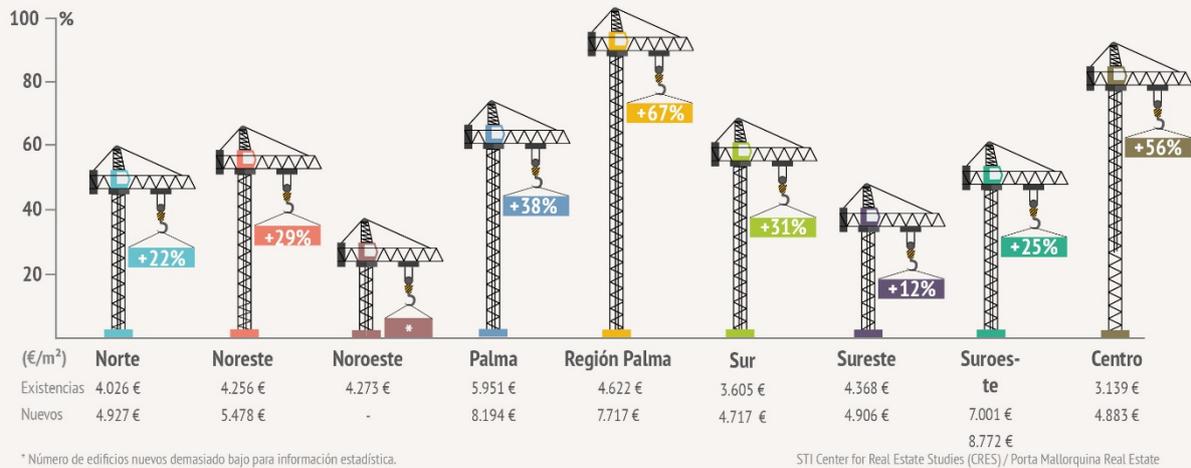


Los incrementos de precios sólo se comparan parcialmente con el año anterior. Por ejemplo, en las regiones del Norte, Palma, Sureste y Suroeste; las diferencias son relativamente pequeñas con respecto al año anterior (+/- 8 puntos porcentuales), mientras que en las demás regiones las diferencias son más pronunciadas.

Los precios de las propiedades existentes están en un rango similar al año anterior, sólo en la Región Palma y el Sur han bajado claramente: Esto también coincide con el promedio general de precios, siendo estas dos regiones las únicas que registran una disminución significativa de los precios.

De esta forma, los cambios más evidentes se presentan más bien en el precio promedio de propiedades nuevas. No obstante, no es de extrañar que las diferencias sean mayores, ya que la base de datos es en parte pequeña: la proporción de ofertas para propiedades nuevas en las regiones oscila entre el 4% y el 15%. En todas las regiones, la proporción es de un 11% construcciones nuevas y un 89% propiedades ya existentes. El incremento de precios se sitúa aquí en torno al 38%.

## Sobreprecio en obra nueva por región en porcentajes



- ❖ Las propiedades en complejos vacacionales suelen ser construcciones nuevas, más caras y usualmente con vistas al mar.
- ❖ Una gran parte de las obras nuevas se ofrecen en las costosas regiones de Palma y Suroeste, con más del 50% de todas las ofertas de propiedades nuevas en la isla.
- ❖ En toda la isla, las propiedades nuevas cuestan alrededor de 38% más que las propiedades existentes.

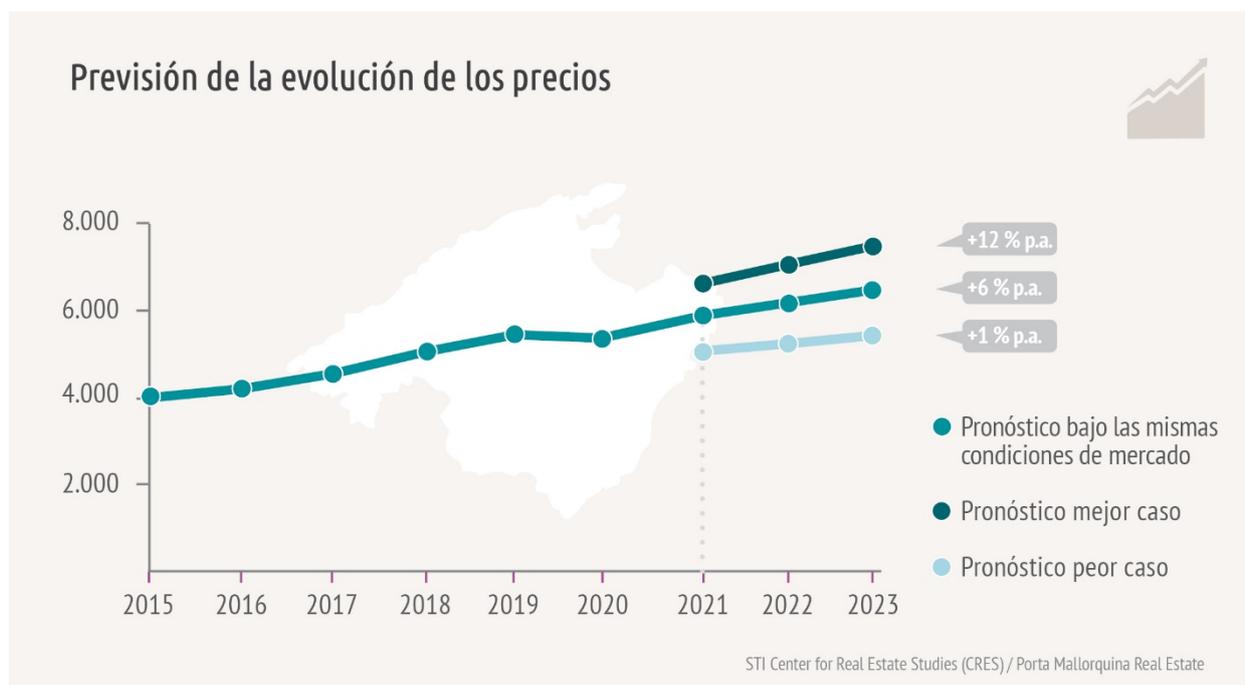
## Conclusiones y proyecciones

En 7 de las 9 regiones, los precios se han estancado; mientras que 2 regiones han experimentado una caída más pronunciada de los precios. En la Región Palma, dada la estructura de las propiedades, podría ser un año atípico. En el Sur, a su vez, podría darse una corrección de precios después de un aumento superior a la media el año pasado.

En el caso de las propiedades nuevas, los precios siguen siendo elevados. En las 3 regiones más costosas, Suroeste, Palma y la Región Palma, más del 90% de las propiedades nuevas se encuentran en complejos top o de lujo.

Parece que los complejos vacacionales son muy valorados: alrededor del 10% de las propiedades en oferta se encuentran en un complejo vacacional. Estas son propiedades nuevas el doble de las veces y cuestan un 13% más que las propiedades que no están en complejos vacacionales. También están mejor equipadas.

La forma en que los precios van a evolucionar después de este año más débil, será difícil de predecir. Son muchos los factores que pueden influir en esta evolución de los precios. El motivo principal de los inversores actuales es que son las propiedades ofrecidas, que en conjunto no se ajustan al nivel del año anterior. Sin embargo, esta sería una de las muchas posibilidades que podrían explicar esta evolución. El gráfico siguiente ofrece una visión general de la evolución de los precios hasta la fecha y tres proyecciones para el futuro.



La evolución de los precios en los últimos años permite predecir, mediante métodos de predicción estadística, cómo se espera que los precios se desarrollen en un futuro próximo.

En el escenario de base, los modelos realizados por el CRES concluyen que, a pesar de la corrección actual de los precios, la tendencia mayormente positiva continuará en los próximos tres años y en 2023 serán posibles precios de 6.425 € por metro cuadrado. En condiciones menos optimistas, el modelo de precios subyacente para 2023 se sitúa en torno a los 5.411€, lo que representa un aumento de al menos 1,6% con respecto a 2020. Si el mercado evolucio-

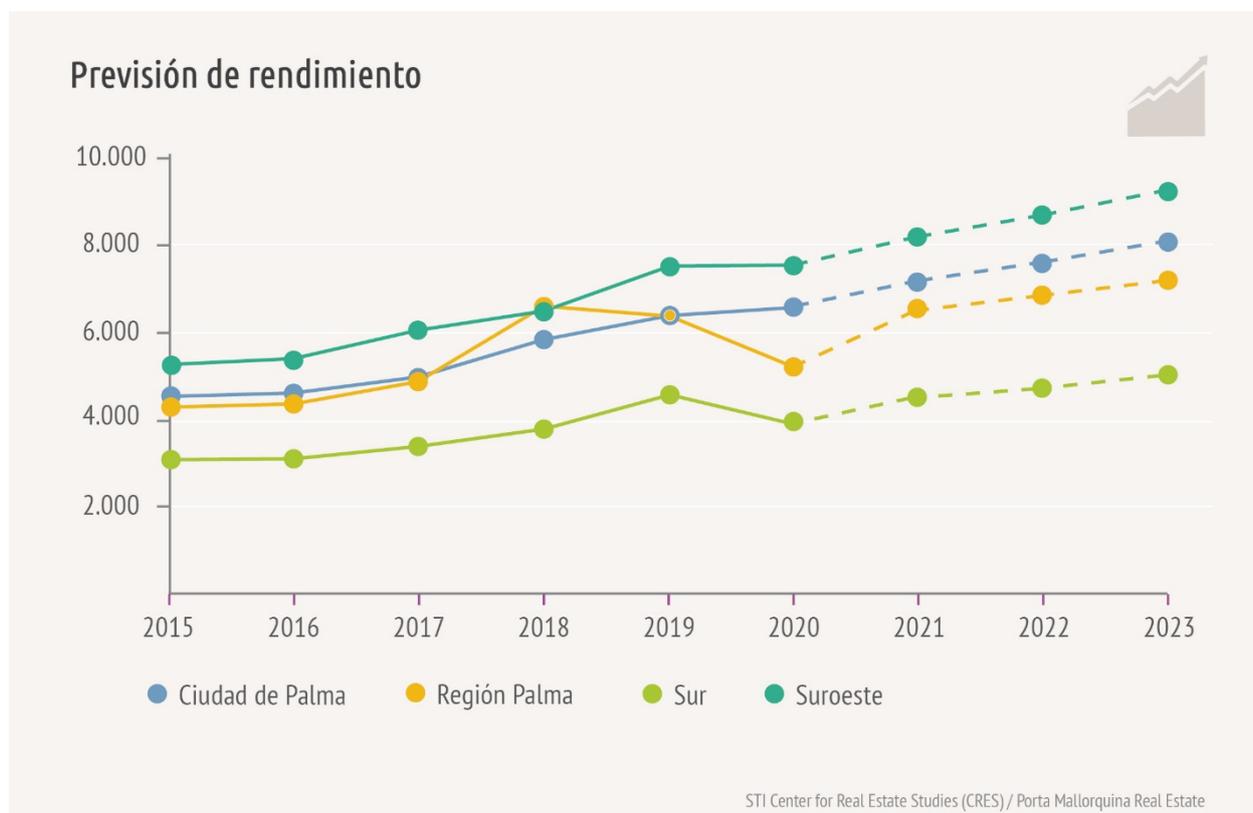
na de forma más positiva de lo previsto en el escenario de base, en tres años se podrían alcanzar precios de 7.438€ por metro cuadrado.

En comparación con la proyección del año pasado, el precio ha evolucionado más bien hacia el escenario negativo, pero sigue siendo un poco mejor. El escenario menos optimista del año pasado preveía un precio inferior de unos 5.110 € para 2020. El cifra de este año, con 5.324€, es superior en 4% a esta proyección.

En conclusión: las propiedades vacacionales en Mallorca probablemente seguirán siendo una oportunidad atractiva de inversión en los próximos años. Sin embargo, los inversores deben mirar más de cerca la propiedad y la ubicación. Allí se plantea la cuestión de las regiones más prometedoras. Si los métodos de predicción estadística se aplican a las distintas regiones, se obtiene el siguiente cuadro:

Las mejores perspectivas de crecimiento las tienen las propiedades en la Región Palma. Aquí los precios podrían subir hasta un 11,5% de aquí a 2023, según muestra el escenario de base. Pero también en el Sur (8,7%), Palma (7,2%) y Suroeste (7,1%) se prevé un alto aumento de precios. Hay que tener cuidado especialmente en el Sur: las propiedades más atractivas son las que están cerca de la costa; cuanto más se alejan de la costa hacia el interior de la isla, más rápido se reduce el valor.

Inevitablemente, tales aumentos - y, por lo tanto, también las expectativas de rentabilidad - van acompañados de un mayor riesgo, como ya se ha esbozado anteriormente para el Sur. No obstante, cabe esperar que en estas regiones la inversión inmobiliaria siga siendo al menos estable.



## Macrozona Mallorca

Mallorca es una de las Islas de vacaciones más populares. Especialmente entre los alemanes, Mallorca es la isla mediterránea más popular. En los últimos años, el número de visitantes en las Islas Baleares ha aumentado considerablemente, y la mayor parte se encuentran en Mallorca. En 2018 se ha alcanzado un récord de casi 14 millones de turistas. Pero en 2019, el número de turistas ha vuelto a disminuir por primera vez en años (aprox. 13,7 millones). Hay algunas razones posibles: la quiebra de Thomas Cook podría ser responsable por la cancelación de algunos viajes a finales de 2019. Pero también puede haber contribuido a ello un aumento de los precios en la isla y restricciones cada vez mayores por parte del gobierno (por ejemplo, prohibición de alcohol en algunas zonas de fiesta muy conocidas). Sin embargo, esto no es necesariamente una mala señal para los propietarios de propiedades vacacionales en la isla. Al fin y al cabo, el resultado podría ser una menor contaminación acústica y ambiental. Esto debería tener más bien un efecto positivo en el valor de las propiedades afectadas.

A pesar de una ligera disminución, la evolución general que comenzó en los años 60 con menos de 400.000 turistas, se puede explicar por varios factores: en primer lugar, la isla muestra una mezcla turística ideal de largas playas de arena y extensos paisajes bien urbanizados. Las imágenes de chalets de lujo, fincas mallorquinas y áticos modernos cerca del puerto atraen a inversionistas de todo el mundo; y no sólo para buscar su propia propiedad vacacional en Mallorca.

En segundo lugar, la isla es muy accesible y está conectada con casi toda Europa por vuelos regulares. Mallorca es el centro y la isla más grande de las Islas Baleares. Con unos 3.600 kilómetros cuadrados, Mallorca tiene más de seis veces el tamaño de su vecina Ibiza. La situación geográfica en el Mediterráneo occidental permite llegar a Mallorca con vuelos de menos de tres horas desde Europa Central y Europa del Norte, convirtiéndose así en un centro de operaciones de media distancia para compañías aéreas internacionales. Incluso en temporada baja, la mayoría de los aeropuertos (incluso después de la salida de Air Berlin) ofrecen conexiones directas a la isla varias veces al día.

Sin embargo, un tercer elemento cada vez más importante es un factor que suele darse por sentado: la estabilidad. Mientras que en la percepción pública usualmente predominan las noticias sobre terrorismo y la triste historia de los refugiados; Mallorca parece un refugio de estabilidad entre destinos turísticos. El impuesto al turismo, introducido en 2016, también merece una valoración positiva, ya que defiende claramente el valor de los hermosos paisajes, lo que se traduce en seguridad para los inversores.

La economía depende del turismo, sobre todo gracias al clima mediterráneo. En los meses de invierno, las temperaturas medias son de unos 10 grados, mientras que en los meses de verano no son raras las temperaturas máximas de más de 30 grados. Atraídos por el clima agradable y la diversidad del paisaje, millones de visitantes vienen a la isla cada año, especialmente alemanes y británicos. De la línea costera de unos 560 km de longitud, al menos 50 km se consideran playas y ofrecen espacio suficiente para los bañistas incluso en temporada alta. Sin embargo, Mallorca no es conocida únicamente como un destino para el turismo de masas y vacaciones en la playa. Los deportes, como el senderismo o el golf (24 campos), también atraen a un amplio público. Las normas restrictivas en materia de construcción favorecen el valor de las propiedades y protegen la naturaleza.



## Objeto y objetivo del estudio

El presente estudio investiga el mercado para la compra de propiedades en Mallorca, con el objetivo de ofrecer una visión lo más representativa posible del nivel y la estructura de la oferta de propiedades vacacionales. Se examina tanto la oferta cuantitativa (número de propiedades) como la oferta cualitativa (ubicación, equipamiento, vistas al mar) para poder atribuirle finalmente a los diferentes niveles de precios. En áreas seleccionadas, la información recopilada también se organiza en microzonas, para poder desglosar las subregiones de forma más específica.

En el análisis de los datos se debe tener en cuenta que no todas las propiedades que se ofrecen en Mallorca son aptas para la compra como propiedades vacacionales. No todos los bienes inmuebles podrán comprarse o alquilarse como propiedades vacacionales. A esto hay que añadir otros detalles jurídicos: aunque los sistemas jurídicos están configurados de manera similar, algunos detalles pueden ser cruciales, especialmente en el registro de propiedades. Las supuestas "gangas" podrían requerir una legalización posterior; y tanto los compradores potenciales como los propietarios necesitan ayuda profesional de expertos locales.

Por esto, se aplican varios filtros para seleccionar los datos. Además, la oferta de propiedades puramente cuantitativa puede sobrestimarse ligeramente si se suman los datos de cantidades de las diferentes agencias (unas 7.100 propiedades). En el mercado multi-agentes de Mallorca, puede ocurrir que la misma propiedad sea manejada por varios agentes, incluso con datos diferentes. Para descartar esta posible distorsión de los datos, se han recopilado y comparado los datos de propiedades de los cinco líderes en el mercado inmobiliario, en primer lugar eliminando de la base de datos las propiedades no deseadas (terrenos registrados por error o propiedades para demoler o reformar) y, a continuación, corrigiendo los datos inverosímiles o duplicados (véase base de datos en la página 16). Una vez corregidos los valores estadísticos atípicos, se obtiene un conjunto de datos de **4.582 propiedades**, cuyo estándar de equipamiento y ubicación se introducen en la siguiente sección.



## Información sobre los datos

### Base de datos y período de estudio

Para su análisis, había unas 7.100 propiedades con terrenos, propiedades para reformar o demoler y ofertas duplicadas en las páginas web de las agencias inmobiliarias Porta Mallorquina Real Estate, Engel & Völkers, First Mallorca, Kühn & Partner y Minkner & Partner. La recopilación de datos se ha llevado a cabo en el periodo comprendido entre el 01.11.2019 y el 15.12.2019. Se considera que este conjunto de datos abarca entre el 90% y el 95% de la oferta actual de propiedades vacacionales en Mallorca, por lo que la investigación constituye una imagen neutral de todo el mercado.

### Clasificación regional

Las propiedades registradas se han agrupado en nueve regiones, basándose en una división regional según la comercialización y comparando los datos de los proveedores. Los nombres de las regiones son: Norte, Noreste, Noroeste, Palma, Región Palma, Sur, Sureste, Suroeste, Centro.

### Estándar de equipamiento

Basándose en la información textual de los proveedores sobre cada propiedad y de los materiales fotográficos puestos a disposición, las propiedades se han clasificado en cuatro niveles de equipamiento (simple, medio, superior, de lujo). En caso de duda, se ha dado prioridad a las fotografías de la propiedad sobre las descripciones textuales muy positivas. La clasificación se basa en los costes normales de construcción de viviendas y en los estándares habituales de valoración de propiedades.

### Datos de superficie

El concepto de superficie total o superficie construida no está definido de manera uniforme. Esto se debe sobre todo a la práctica habitual de que en España todas las superficies – incluido el sótano, los balcones o las terrazas - se incluyen en la superficie construida. En caso de datos dudosos o casos problemáticos, se han realizado consultas telefónicas a los proveedores para corregir los datos correspondientes.

### Control de calidad

Para la recopilación de datos, cada propiedad se ha considerado individualmente, para registrar la información de la página web de los distintos proveedores sobre una base comparable y verificar su verosimilitud.

Por ejemplo, se había observado que en la región central de la isla se registraban propiedades con vistas al mar. Esta información se ha eliminado o se ha incluido en la versión corregida de la base de datos. Las propiedades que estaban registradas con información completamente inverosímil han sido eliminadas por completo. Las propiedades ofrecidas por varios proveedores sólo se han incluido una vez en la base de datos, para evitar duplicados. En el caso de estos duplicados, podían tener lugar declaraciones contradictorias por parte de los distintos proveedores. También aquí se han realizado correcciones individuales.

Para la comparabilidad con la práctica actual en la valoración de propiedades, que sólo puede tasar propiedades que también han sido inspeccionadas, en el presente estudio se excluyen las propiedades que sólo han sido fotografiadas desde el exterior. En estos casos, no es posible determinar con exactitud el nivel de equipamiento. Tampoco es posible verificar el número de habitaciones. El uso de estas propiedades podría haber distorsionado los resultados.

En la base de datos corregida, se han eliminado todos los valores extremos a nivel local, de acuerdo con la práctica estadística común para el cálculo de medias y variaciones. En concreto, el 5% superior e inferior de la distribución no se ha tenido en cuenta en los cálculos.



## Clasificación de propiedades

En las páginas web de los proveedores también se indica la clasificación de los diferentes tipos de propiedades, pero a veces se rellenan con datos inverosímiles. Por ejemplo, en los resultados de búsqueda de viviendas a veces aparecen terrenos o viceversa. Además, es posible que las clasificaciones de las distintas agencias difieran entre sí, así que para el presente estudio se ha realizado una clasificación por vivienda y con diferentes tamaños de terreno.

## Duplicados

En Mallorca existe el denominado sistema de multi-agentes, en el que una propiedad a menudo es ofrecida por varios agentes inmobiliarios. Las propiedades que figuraban con diferentes proveedores en la base de datos con precios idénticos o ligeramente diferentes, se han estudiado con más detalle. Si se trataba evidentemente de la misma propiedad, el segundo registro ha sido eliminado. Además de la información de precios, se han realizado comparaciones individuales en regiones o subconjuntos de datos con un número limitado de propiedades, independientemente de la información de los precios.

## Muestra

Base de datos después de las correcciones de propiedades indeseadas, datos incorrectos o incompletos de precios y superficies: 5.530

Base de datos general después de un control visual de duplicados: 5.170

Inspección matemática de duplicados, restantes: 4.807

Eliminación de valores atípicos a nivel local (5% superior e inferior de la distribución); restantes: 4.582

## Certificado

La recopilación, el control de calidad y los cálculos de los datos de la investigación se han realizado sin la participación ni ponderación especial de propiedades por parte los proveedores.

Friburgo, enero de 2020



---

Prof. Dr. Marco Wölfle  
Vicedecano y director académico  
Steinbeis-Transfer-Institut (STI)  
Center for Real Estate Studies (CRES) Friburgo

## Información sobre Porta Mallorquina Real Estate S.L.U.

Porta Mallorquina Real Estate S.L. fue fundada en 2005 y es filial de Homes & Holiday AG, Munich, que cotiza en la bolsa. Junto con su empresa asociada Porta Holiday, Porta Mallorquina ofrece alquiler a largo plazo, alquiler vacacional y compra de propiedades; todo en un solo lugar.

Con ocho oficinas en Mallorca y una cartera de más de 2.000 propiedades, Porta Mallorquina es una de las agencias inmobiliarias más grandes de la isla. El sitio web multilingüe <http://www.porta-mallorquina.de> es el portal inmobiliario más importante de Mallorca. Porta Mallorquina concede licencias de franquicia a agentes inmobiliarios independientes en Mallorca.



## Información sobre el CRES

El CRES (Center for Real Estate Studies) es uno de los principales institutos para estudios duales y prácticos en el ámbito inmobiliario. Ha sido creado por iniciativa de la Academia Inmobiliaria Alemana (DIA) en la Universidad Steinbeis de Berlín (SHB).



Además de estudios profesionales prácticos y estudios duales de grado en el sector inmobiliario, se ofrece un máster con prácticas profesionales. Otra prioridad del CRES es la investigación científica. Los temas actuales relevantes se estudian con métodos e instrumentos científicos para, por una parte, transferir nuevos conocimientos a la práctica y, por otra parte, mantener actualizados y seguir desarrollando los contenidos de los programas de estudio.



## Dirección Científica



**El Prof. Heinz Rehkugler** ha sido profesor de Inversiones Inmobiliarias en la Universidad de Steinbeis y Director Académico del Center for Real Estate Studies (CRES), una institución comunitaria de la Universidad de Steinbeis; y de la Academia Inmobiliaria Alemana en la Universidad de Friburgo (DIA), desde su jubilación. Heinz Rehkugler estudió Administración de Empresas en la Universidad de Munich. Tras el examen (1970), trabajó como asesor científico en el Instituto de Administración Industrial y contabilidad empresarial. En 1975 interrumpió su carrera académica para fundar y dirigir una empresa de asesoramiento empresarial. Sin embargo, ya en 1977 obtuvo la Cátedra de Finanzas en la Universidad de Bremen. En 1988 fue convocado a la Universidad de Bamberg y a la Universidad de Friburgo, donde obtuvo la Cátedra de Economía Financiera y Bancaria entre 1994 y 2009.



**El Prof. Dr. Marco Wolfle** es Vicedecano de la Facultad de Leadership and Management de la Universidad de Steinbeis de Berlín y director académico del Steinbeis-Transfer-Institute, del Center for Real Estate Studies (CRES) y de la VWA Business School en la sede de Friburgo. Obtuvo el Doctorado en la Universidad Albert Ludwigs de Friburgo, que le concedió el Premio "Constantin-von-Dietze" por sus logros académicos. El Prof. Wolfle enseña principalmente los métodos cuantitativos y cualitativos de investigación, Economía, Mercados financieros y Contabilidad empresarial.

## Cooperación Científica



**Julian Göting** es colaborador científico del Center for Real Estate Studies (CRES). Se formó para ser banquero (Cámara de Industria y Comercio), y realizó estudios en el sector inmobiliario. Sus áreas de estudio se centraron en la inversión y financiación inmobiliaria. Actualmente estudia un Máster en Professional Skills and Management orientado al sector inmobiliario.

## Publicaciones anteriores / Informes

- Encuesta a propietarios (No. 3)
- Ruido y Valor inmobiliario (no. 4)
- Mercado de Inmuebles Vacacionales en las Islas Baleares (no. 5)
- Análisis comparativo en el sector inmobiliario (no. 6)
- Mercado inmobiliario en Los Alpes (no. 7)
- Ajuste del período de referencia para determinar la media del alquiler local de 4 a 10 años o 4 a 8 años (no. 8 y 8a)
- Mercado de Propiedades Vacacionales en Mallorca (no. 9)
- Guía para el Personal del IVD (no. 10)
- Estudio del Mercado Inmobiliario de Hamburgo (No. 11)
- Burbujas de precios en los mercados inmobiliarios (no. 12)
- Academización en el sector inmobiliario (no. 13)
- Propiedades vacacionales en Mallorca (no. 14)
- Reporte de costes adicionales en 2017 (No. 15)
- Viviendas ocupadas por sus propietarios (No. 16)
- Estructura de costes en la comercialización inmobiliaria (No. 16)
- Alquiler de propiedades vacacionales en Mallorca 2017 (no. 18)
- Mercado de Propiedades Vacacionales en Mallorca 2018 (no. 19)
- Eficiencia del subsidio a familias para la adquisición de propiedades (no. 20)
- Mercado de propiedades vacacionales en las Islas Baleares 2018 (No. 21)
- Media del alquiler en Alemania (No. 22)
- Media del alquiler en Alemania como referencia para Suiza (no. 23)
- Mercado para propiedades vacacionales en Mallorca 2019 (no. 24)
- Palabras clave en las presentaciones (no. 25)
- Análisis de mercado de viviendas en Hamburgo (no. 26)

Todos los documentos publicados hasta la fecha están disponibles en línea y de forma gratuita en: <http://www.steinbeis-cres.de/de/453/Forschung>



Su contacto:

Prof. Dr. Marco Wölfle  
Vicedecano y Director Académico

Center for Real Estate Studies (CRES)  
Eisenbahnstraße 56  
D-79098 Friburgo  
[www.steinbeis-cres.de](http://www.steinbeis-cres.de)  
E-Mail: [woelfle@steinbeis-cres.de](mailto:woelfle@steinbeis-cres.de)  
Tel: 0761 20755-50

Todos los derechos reservados. Cualquier uso fuera de los límites de la Ley de Propiedad Intelectual sin la autorización del CRES está prohibido



