

Estudio de mercado inmobiliario vacacional Mallorca 2022



CRES Discussion Paper - No. 30

Center for Real Estate Studies (CRES)

Prof. Dr. Marco Wölfle

Julian Götting

Por encargo de Porta Mallorquina Real Estate SLU.



Estudio del mercado de inmuebles vacacionales en Mallorca

Resultados 2022

Por encargo de: Porta Mallorquina Real Estate S.L.U

<http://www.porta-mallorquina.es>

Fecha: Marzo 2022

Desde 2015, el Centro de Estudios Inmobiliarios (CRES) del Steinbeis Transfer Institute (STI) realiza periódicamente estudios del mercado de inmuebles vacacionales en Mallorca, Ibiza y Menorca por encargo de Porta Mallorquina Real Estate. El presente estudio, que se realiza por octava vez, se centra en las propiedades vacacionales en venta en Mallorca.

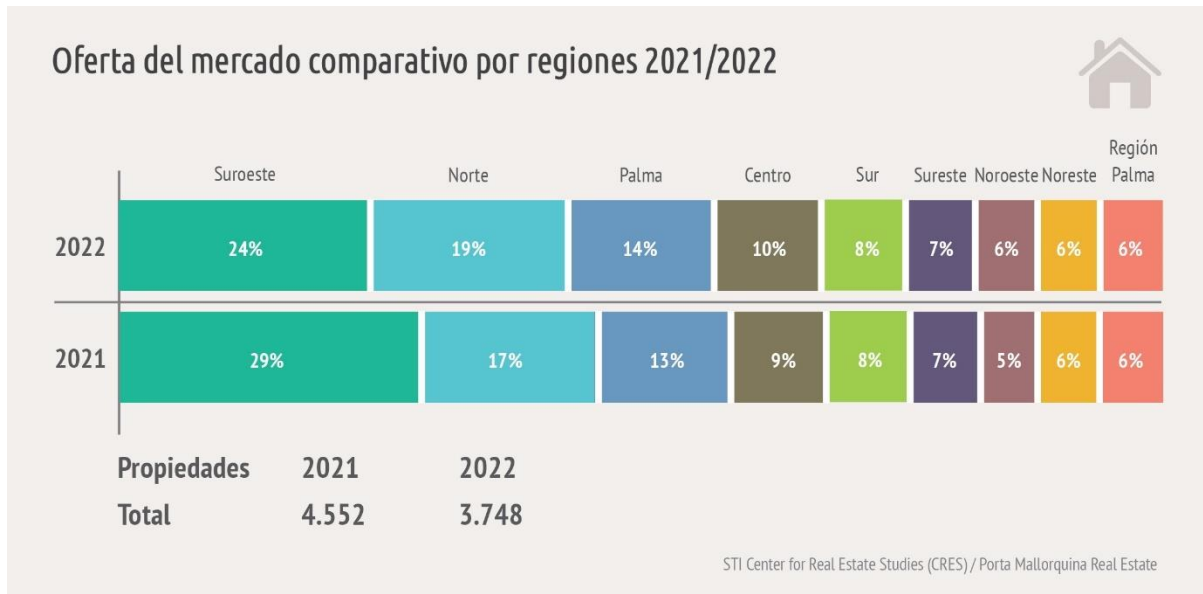
El presente estudio busca ofrecer una visión general actualizada y puede servir para comparar a largo plazo y comprobar el valor de las inversiones propias. Porque además de la "recompensa emocional" de encontrar la propiedad ideal, cada vez cobran más importancia las consideraciones racionales y la rentabilidad monetaria en tiempos de bajos intereses. Por eso se plantean las cuestiones de los disparadores de precios actuales, así como los precios promedio en las regiones y segmentos de mercado; pero también, especialmente en el segmento premium, del precio de propiedades de lujo o los precios por metro cuadrado en sub-regiones de muy alto nivel.

Como en años anteriores, se han registrado, validado y evaluado estadísticamente las ofertas de las principales agencias inmobiliarias de Mallorca. Los resultados representan alrededor del 90% de la oferta disponible en Mallorca a principios de 2022 y, por lo tanto, deben considerarse representativos e independientes.

A partir de la página 18 se puede encontrar más información sobre la recolección de datos y la validación científica, así como el objetivo del estudio. Para facilitar la comparabilidad; la metodología y la presentación de los resultados corresponden a los procedimientos de años anteriores.

Volumen de mercado, ubicación y equipamiento

La oferta a nivel insular se reduce casi una quinta parte, a pesar de las nuevas construcciones.



A principios de 2022, la oferta del mercado muestra una disminución significativa en comparación con el año anterior. Se han podido registrar aprox. 3.750 propiedades residenciales que cumplen con los criterios de este estudio (para más información, véase la página 19). Esto corresponde a una disminución de la oferta del 18% en comparación con el año pasado. A esto hay que añadir unos 1.050 proyectos, entre los cuales, unas 500 propiedades corresponden a 67 proyectos de construcción más grandes. Así pues, existen unos 550 proyectos de construcción activos en el sector residencial (desde la fase de planificación intensiva hasta poco antes de la finalización).

Esta disminución de la oferta no ha sido uniforme entre las regiones. La oferta en el noroeste, la región con menor oferta en 2022 y en 2021, se ha mantenido estable. En cambio, en el suroeste, la región más cara y con mayor oferta durante años, ha caído la oferta hasta en un 32%.

Tradicionalmente, el suroeste es la región con más propiedades vacacionales. Sin embargo, debido a la gran demanda, la diferencia con las demás regiones se ha reducido. En 2021, el 29% de las viviendas vacacionales ofertadas en toda la isla estaban a la venta entre Portals Nous y Puerto Andratx, mientras que en 2022 esta cifra había descendido al 24%.

Si observamos la oferta total, esta reducción no ha modificado nada en la clasificación de las regiones, si bien es cierto que el noroeste, el noreste y la región de Palma, así como el sureste y el sur, habían estado siempre bastante cerca unas de otras.

Una cuarta parte menos de oferta de pisos vacacionales que el año anterior

La reducción de la oferta también es llamativa cuando se observan los tipos de propiedad: apartamento y casas/chalets. Las casas y los chalets tienen una representación cada vez más alta en términos de cantidad, con un 70% de la oferta total. Sin embargo, la disminución de la oferta afecta aún más a la ya de por sí escasa oferta de apartamentos, donde se

observa una reducción del 24% en el número de inmuebles ofertados; mientras que en el caso de casas y chalets en sólo 15%. Esta disminución del número de apartamentos explicaría también la fuerte reducción del número de estas propiedades dentro de complejos vacacionales: Una gran parte de las propiedades en complejos vacacionales son apartamentos. El año pasado, uno de cada cuatro apartamentos ofertados estaba dentro de un complejo vacacional, este año sólo uno de cada doce. De ello se puede deducir que los apartamentos en complejos vacacionales fueron especialmente populares entre los compradores el año pasado; o que algunos propietarios de este tipo de inmuebles han decidido no vender, quizás porque sus propiedades adquirieron un valor personal especial durante la pandemia.

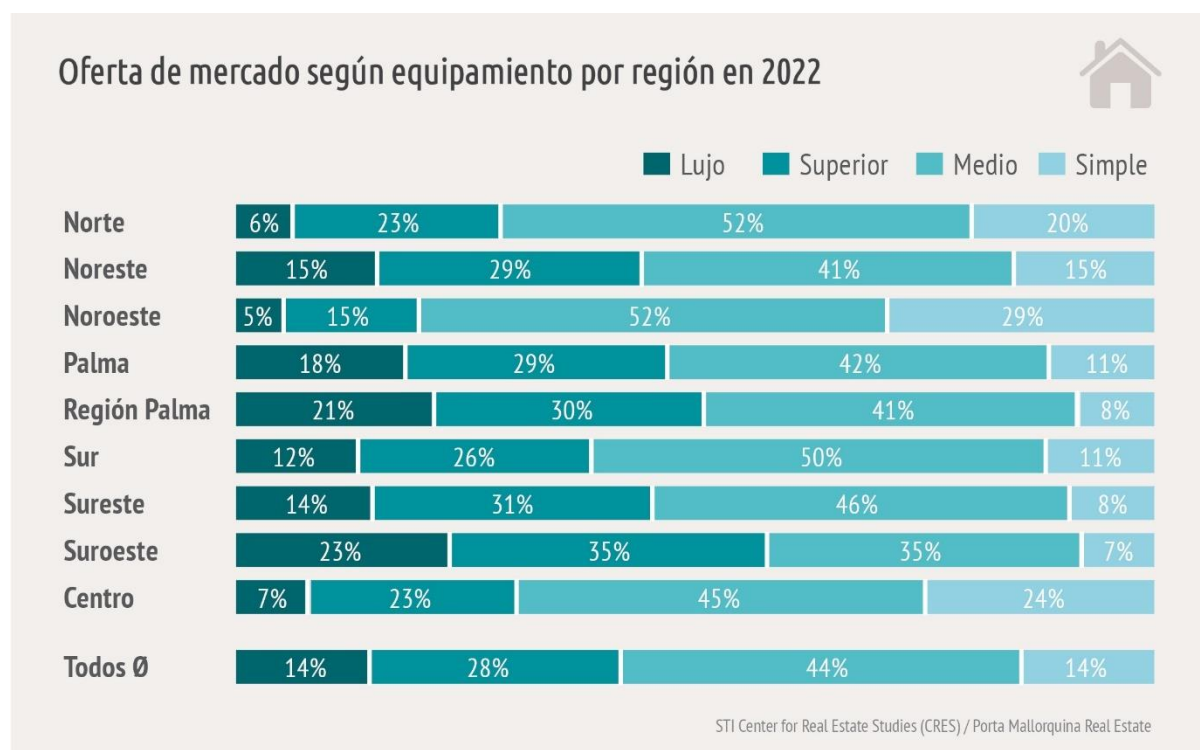
El aumento en actividades de construcción modifica la estructura de la oferta

Precisamente porque el stock se ha reducido en casi una quinta parte, este año se ha puesto el foco especialmente en los proyectos. Estos suman un total de 1.050 y se dividen en 500 propiedades que corresponden a 67 proyectos grandes y otros 550 proyectos de construcción activos en el sector residencial (desde la planificación hasta poco antes de su finalización).

Es necesario separar las nuevas construcciones de los proyectos. Aunque la mayoría de los proyectos son de nueva construcción, y sólo en muy pocas ocasiones se trata de restauración o modernización de edificios existentes; éstos se clasifican como proyectos hasta que estén totalmente terminados. Las construcciones nuevas incluidas en el estudio son aquellas que han sido terminadas en los últimos 5 años. El porcentaje de nuevas construcciones ha aumentado considerablemente. Unas 780 propiedades han sido clasificadas como nueva construcción, unas 310 (+67%) más que el año anterior. Una de las razones de este aumento está en el incremento de actividades de construcción en la isla, ya observado en años anteriores.

Oferta de mercado según el equipamiento

Según los textos de muchas descripciones de propiedades, un 70% de todas las propiedades podrían asignarse presumiblemente al segmento de lujo. Sin embargo, como todos los años, durante la recolección de datos se ha realizado una evaluación manual de las propiedades basada en las fotos. También los otros parámetros, como vistas al mar o piscina, han sido evaluados de este modo. Como resultado se subdividen las clasificaciones simple, medio, superior y de lujo, en lo sucesivo denominadas “categorías”.



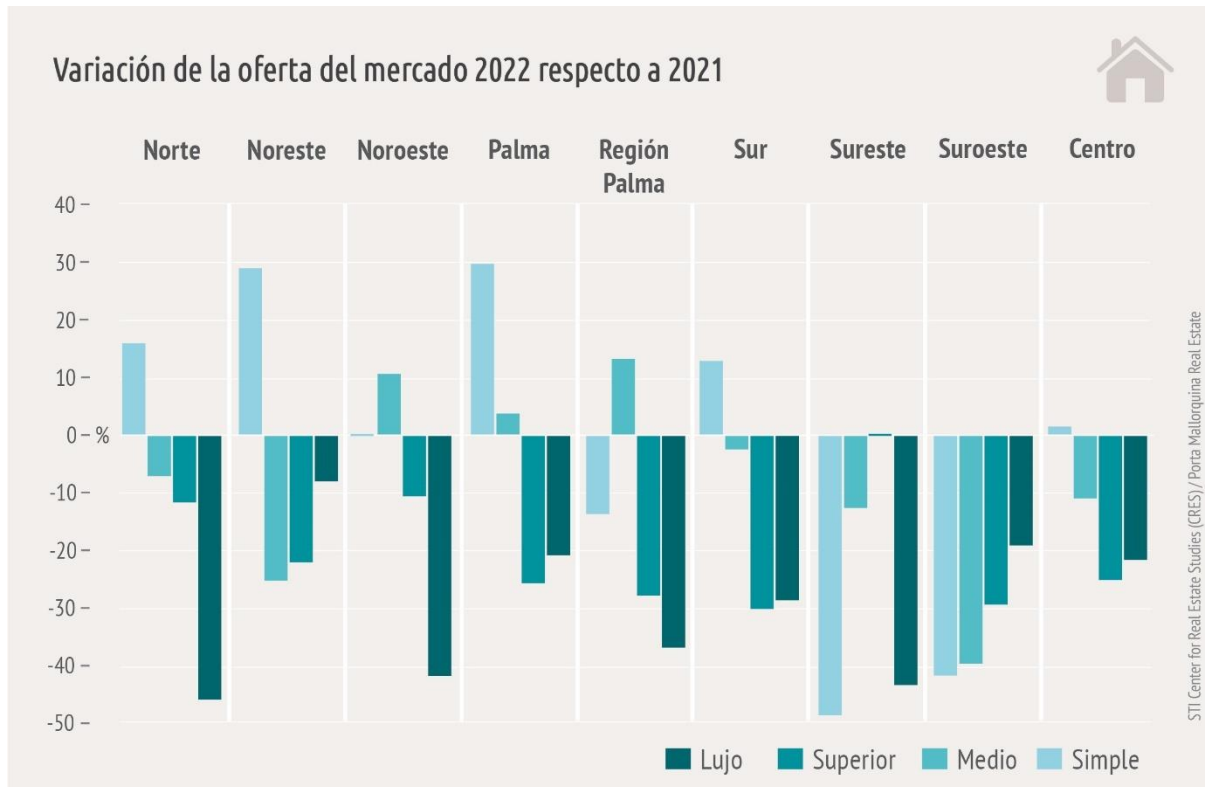
La fuerte disminución de la oferta también afecta las categorías de las propiedades. Hablando en términos relativos, la proporción de propiedades en las categorías de lujo y superior sólo ha disminuido ligeramente, en unos 2 puntos porcentuales cada una, mientras que las propiedades de categoría simple y media han aumentado proporcionalmente en unos 2 puntos porcentuales. En términos absolutos, sin embargo, se observa que la oferta de propiedades de lujo ha disminuido un 26,5%, las de categoría superior un 23%, las de categoría media alrededor de un 14% y en la categoría simple 4,5%.

Si se consideran de forma conjunta la categoría y el tipo de propiedad (apartamento o casa/chalet), se observa que la oferta absoluta ha disminuido en todos los casos, y sólo en el caso de los pisos con equipamiento simple ha aumentado hasta en un tercio. Los apartamentos de categoría media y superior han disminuido incluso de forma desproporcionada (en comparación con la reducción de la oferta de casas/chalets).

Menos propiedades de lujo disponibles en el mercado

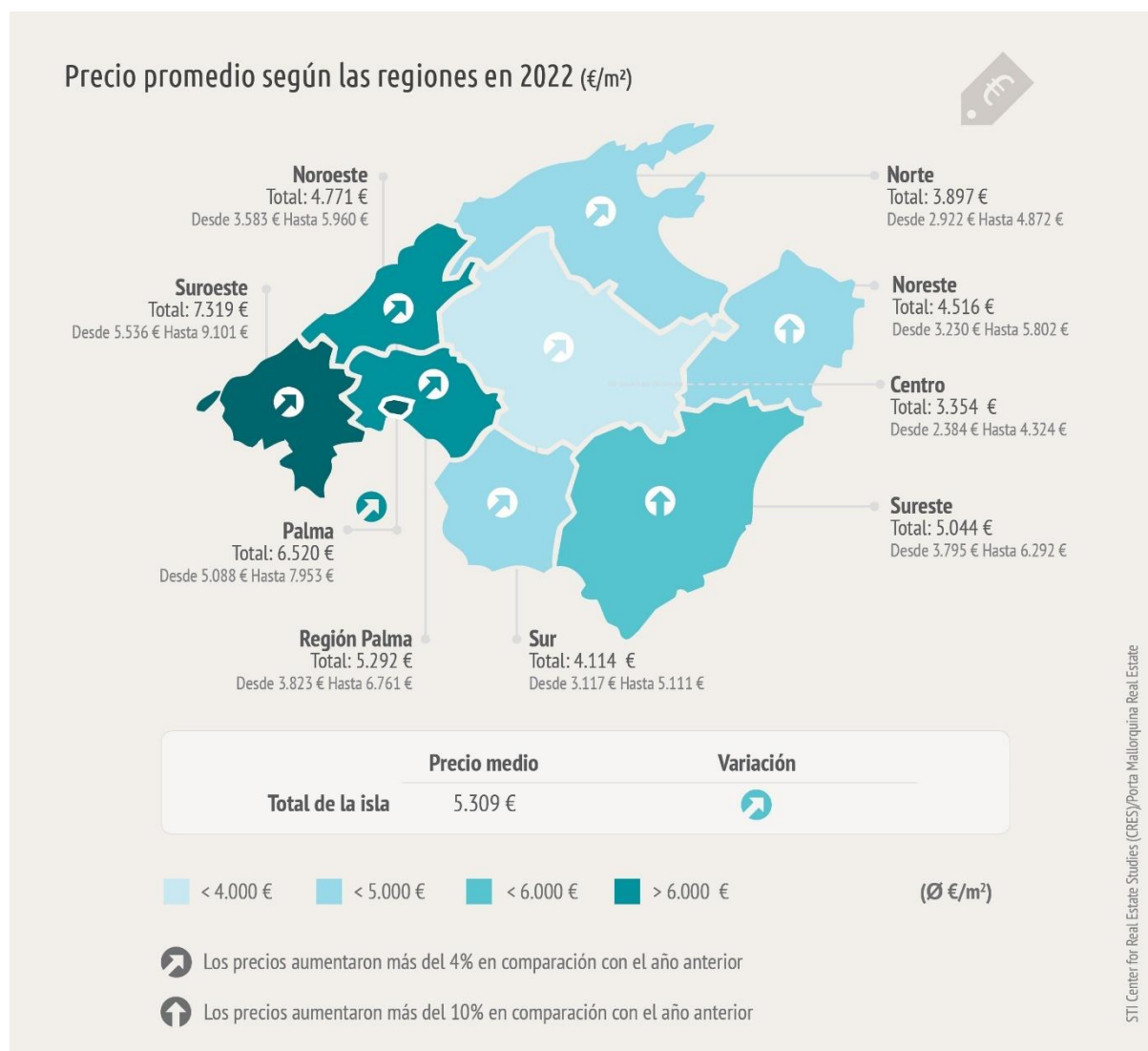
Dentro de las regiones, la distribución de la oferta por categorías también ha cambiado ligeramente. Si se considera únicamente el cambio en la proporción de las categorías por región, los cambios no son particularmente notables y corresponden a la tendencia general en toda la isla: menos lujo, más propiedades simples. Sin embargo, el cambio en la oferta

absoluta de categorías por región es mucho más llamativo. Por ejemplo, en el norte, noroeste y sureste, se observa un descenso de más del 40% en el número de propiedades de lujo. Sin embargo, en términos relativos, esto sólo se traduce en cambios de 3 a 6 puntos porcentuales. Esto significa, por ejemplo, para el norte: Propiedades simples 19,9% (2021=15,7%), propiedades de categoría media 51,7% (2021=51,0%), propiedades de categoría superior 22,6% (2021=23,4%) y propiedades de lujo 5,9% (2021=9,8%). En el suroeste se observa una tendencia bastante opuesta a las demás regiones: Las propiedades simples descendieron aquí un 41%, las de categoría media un 39%, las de categoría superior un 29% y las de lujo sólo un 19%.



Nivel de precios

Aunque hay menos propiedades de lujo y de categoría superior en el mercado, esto no implica un descenso de los precios en términos generales. Por el contrario, los precios han subido en toda la isla. En general, el precio ha subido un 4,5% a 5.309 euros (5.080 euros en 2021).



Las regiones del este (sureste y noreste) recuperan su valor y los precios crecen dos dígitos en 2021

Las regiones muestran aumentos de precios entre el 4% y el 18%, donde siete de las nueve regiones muestran aumentos relativamente parecidos entre el 4% y el 7%. El noreste, sin embargo, se distingue un poco más con un 13,3%, mientras que en el sureste el precio sube incluso un 18%. Especialmente en estas dos regiones, la diferencia de precios entre apartamentos y casas/chalets también ha aumentado considerablemente, con lo que las casas/chalets suben todavía más.

Si observamos las regiones por precio en orden ascendente, sólo el sureste parece mejorar y es ahora la cuarta región más cara (5.040 €) después de la Región Palma (5.300 €), Palma Ciudad (6.520 €) y el suroeste (7.320 €). El centro de la isla sigue siendo el más barato (3.350 euros). Esto no es ninguna sorpresa, ya que la proximidad o la distancia a la playa, así como la falta de vistas al mar, son factores decisivos para un nivel de precios más bajo.

Los precios del segmento de lujo suben de forma desproporcionada

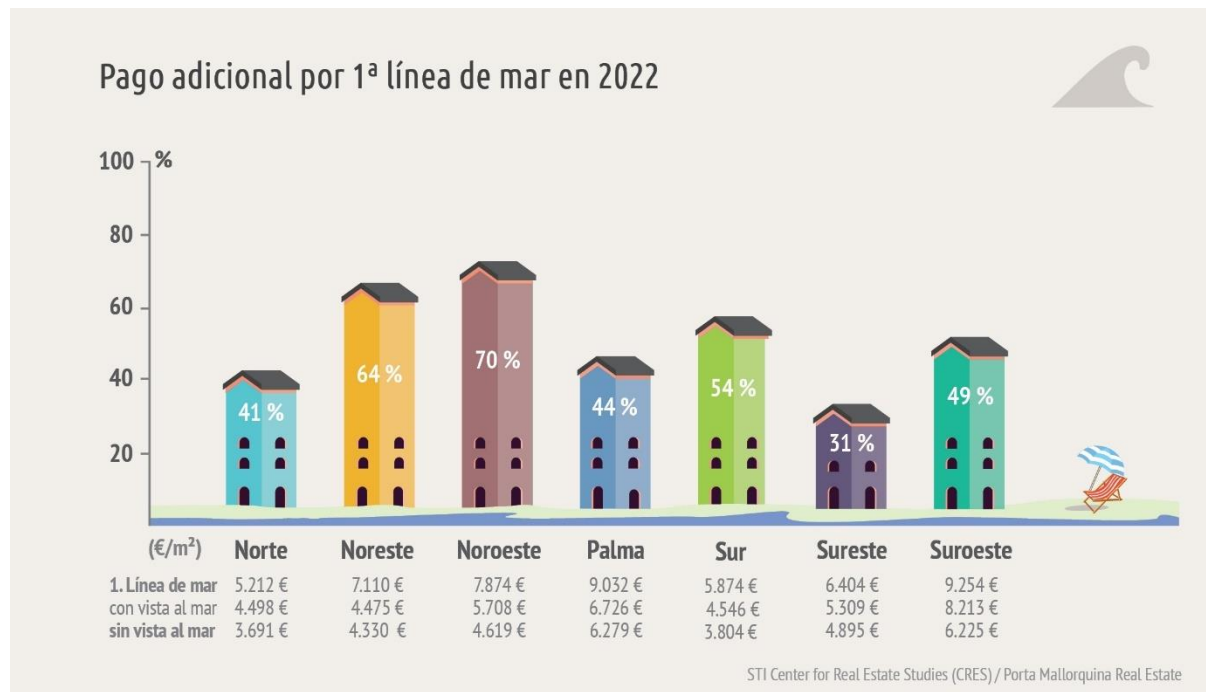
Las fuertes subidas de precios en las regiones del este van de la mano de las fuertes subidas de precios regionales en el segmento superior. En el sureste, los precios del segmento superior aumentaron en torno al 29%, seguido del noreste, con cerca del 24%. El noroeste también registró un fuerte aumento del 22%. De todas las categorías en las regiones, éstas fueron las únicas subidas fuertes, todas ellas en el segmento superior. En el segmento de lujo, se han registrado aumentos de precios de dos dígitos en 6 de las 9 regiones. En toda la isla, el aumento de 9,4% en el segmento de lujo es ligeramente superior al aumento en el segmento superior (8,5%). El segmento de precio medio ha registrado un aumento del 5,3%, mientras que el segmento simple se ha estancado.

El promedio de precios en el segmento de lujo oscila entre los 6.250 euros en el centro y los 9.860 euros en el suroeste. De modo que aquí ya se piden casi 10.000 euros por metro cuadrado para una propiedad de lujo. En el segmento superior, los precios oscilan entre 4.250 euros en el centro y 7.500 euros en el suroeste. En el segmento medio el rango va de 3.080 € a 6.000 € (centro a suroeste) y en el segmento simple de 2.160 € (centro) a 4.560 € (Ciudad de Palma). Sólo una región muestra un descenso de precios en uno de los segmentos: En el suroeste, las propiedades simples sólo cuestan unos 4500 euros (-8,1%).

Vistas al mar y piscina

Las vistas al mar siguen siendo un factor relevante. Aumentos considerables en el precio por estar en la primera línea de mar

Basta con mirar los precios de las propiedades que tienen vistas al mar y de las que no tienen, para darse cuenta de que las vistas al mar hacen que los precios suban aún más. En todas las regiones con propiedades que tienen vistas privilegiadas al mar (no hay propiedades de este tipo en la Región Palma ni en el centro), se pagan altas primas por tener estas vistas exclusivas.

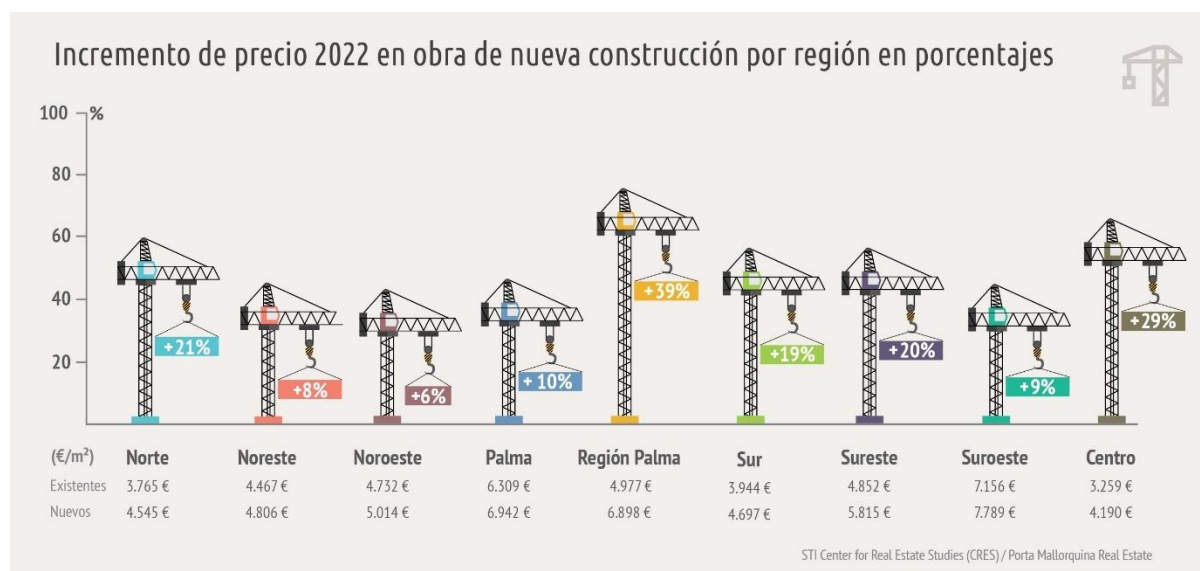


Sin embargo, esto se hace más evidente cuando otros factores también influyen en los precios a un nivel similar. Lamentablemente, el número de propiedades en la mayoría de las regiones se hace demasiado pequeño a medida que se añaden más factores de diferenciación, por lo que sólo algunas regiones se pueden analizar más detalladamente. Por ejemplo, si se tiene en cuenta el factor de las nuevas construcciones, se observa que el alto aumento del precio por la vista al mar es especialmente determinante para los edificios preexistentes (más de 60% de aumento), mientras sólo sube el 20% en las nuevas construcciones. El panorama es el contrario en el norte, donde se observa un aumento de más del 50% por vistas al mar en los edificios nuevos, y sólo algo más del 30% en los existentes.

Otro factor que influye en los precios puede ser una piscina. Si se hace una distinción entre los edificios nuevos y los existentes, hay una diferencia considerable en el precio de las propiedades con una piscina sencilla y las propiedades sin piscina en todas las regiones excepto en la ciudad de Palma. El precio de una piscina de lujo es aún mayor en comparación con las propiedades sin piscina. En términos relativos, las piscinas son mucho menos comunes en la ciudad de Palma que en las otras regiones. También es posible que aquí no haya tanta demanda, ya que se puede llegar rápidamente a la grande y hermosa playa de arena desde casi todos los rincones de la ciudad.

Propiedades nuevas y complejos vacacionales

En las consideraciones anteriores, la nueva construcción ya ha sido un factor importante en varias ocasiones. Si se tiene en cuenta exclusivamente el factor de los edificios nuevos o existentes, la conclusión esperada efectivamente es que un edificio nuevo es más caro que uno existente. Sin embargo, también, en este caso es cierto que es necesaria una diferenciación más detallada para obtener un resultado limpio. Pero incluso así, el número de propiedades sería demasiado pequeño para hacer afirmaciones realmente válidas. Sin embargo, tras considerar los demás criterios, en los que todavía hay suficientes propiedades para hacer afirmaciones válidas, se mantiene la premisa de que el sobreprecio en algunas regiones es demasiado alto. En el caso de las propiedades que cumplen varios criterios (ubicación, piscina, nivel de equipamiento), el aumento del precio no debería ser mucho más que 10%.



En cuanto a la cantidad, es evidente que se venden proporcionalmente más apartamentos de nueva construcción que de edificios preexistentes. De los edificios existentes, aproximadamente uno de cada cuatro inmuebles en venta es un apartamento, y de los de nueva construcción, alrededor del 40%. También es más frecuente una piscina sencilla que una piscina de lujo. En cuanto al equipamiento, se aprecia un cambio significativo en comparación con las propiedades existentes vendidas: Dos tercios de todos los edificios nuevos pertenecen al segmento de lujo y superior, mientras que sólo algo más de un tercio de los inmuebles preexistentes están en esas categorías.

Un punto a favor de muchos edificios existentes es la posibilidad legal de alquileres vacacionales con licencia. Sólo el 5% de los inmuebles de nueva construcción observados cuentan con una licencia de alquiler, frente al 13% de los edificios existentes. Los edificios nuevos son propiedades que han sido terminadas en los últimos 5 años. Desde la modificación de la Ley de Turismo en 2017/2018, los edificios nuevos ya no pueden obtener una licencia de alquiler en los primeros 5 años después de su finalización. Esto significa que en los próximos años será difícil encontrar edificios nuevos con licencia de alquiler.

Otro factor decisivo en los edificios nuevos es la nueva normativa que rige el tamaño de las propiedades nuevas. Hay una intervención política en el mercado para frenar la proliferación de los grandes chalets de lujo. Las normativas nuevas son mucho más estrictas con respecto

al tamaño máximo de las propiedades de nueva construcción, independientemente del tamaño del terreno. Asimismo, la construcción de una piscina que hubiera sido clasificada en este estudio como de categoría superior o de lujo, ya no es posible. Ahora sólo se permite un tamaño de 8m x 4m (un total de 35 metros cuadrados y un volumen de 60 metros cúbicos). Esto probablemente tendrá un efecto a largo plazo en el precio y el nivel de equipamiento de las propiedades nuevas. Los compradores con mayores recursos económicos, que en el pasado habrían preferido una nueva construcción, posiblemente empezarán a interesarse más por edificios preexistentes de categoría superior; o los edificios nuevos más pequeños serán un poco más lujosos en el futuro.

Este año se observaron muchas menos propiedades en complejos vacacionales, sobre todo apartamentos. No es posible hacer afirmaciones válidas sobre la influencia de los precios, especialmente cuando se tienen en cuenta otros criterios. Sin embargo, en los últimos años se ha puesto de manifiesto que el hecho de que una propiedad esté situada en un complejo vacacional no aumenta mucho su valor en términos de precio. Pero es obvio que estas propiedades tienen demanda, ya que es la única manera de explicar la significativa reducción de la oferta. Es posible que este tipo de propiedad (apartamento en un complejo vacacional) haya sido particularmente buscada durante la pandemia como propiedad de uso personal. Dejar un piso vacacional sin usar durante un largo periodo del año es, sin duda, mucho menos costoso que tener una casa con piscina. Llama la atención un fuerte aumento en la proporción de proyectos de nueva construcción con / dentro de un complejo vacacional. En 2021, casi uno de cada cinco proyectos de nueva construcción se encontraba dentro de un complejo vacacional, mientras que en 2022 era alrededor de uno de cada cuatro.

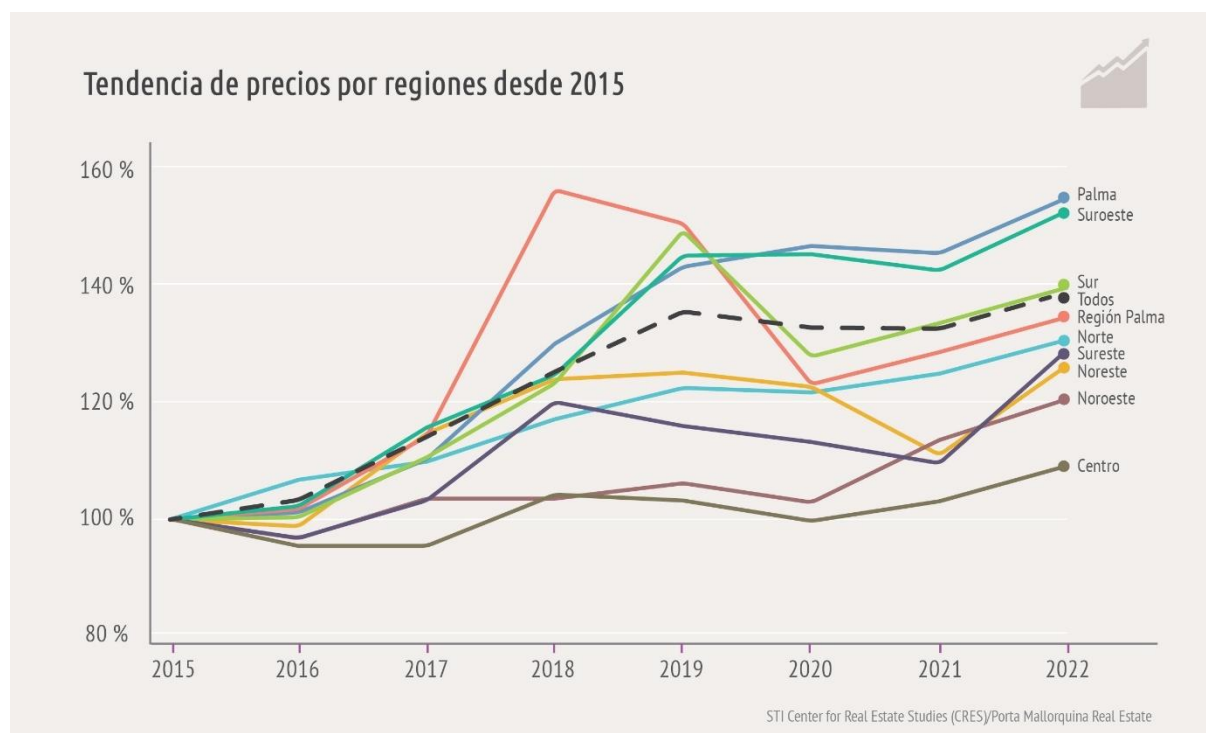
Comparación con el mercado alemán, análisis del potencial y evolución histórica

Mercado inmobiliario vacacional dinámico y valor estable desde hace una década

El CRES ha investigado los precios de inmuebles en Mallorca desde 2015. En ese momento, el objetivo era documentar un aumento de precios que ya se observaba desde hacía varios años en la isla. En retrospectiva, se puede afirmar que son 10 años de valores estables, avalados durante 8 años por los datos validados por el CRES.

Aunque hubo una ligera disminución de precios en toda la isla en 2020 (que bien podría interpretarse como una corrección de precios con respecto a los fuertes años anteriores), y un estancamiento de precios en 2021, producto de un incierto primer año con coronavirus; en términos generales todos los propietarios pueden estar agradecidos de un aumento significativo del valor en los últimos 5-10 años.

Desde 2015, los precios han subido alrededor de 37% en toda la isla. La ciudad de Palma y el suroeste han sido los más beneficiados, con algo más del 50% cada uno. Incluso en el centro, algo más volátil, se observa un aumento del valor de casi el 9%. Estas cifras son una prueba de la estabilidad antes mencionada. La inflación en la zona euro se situó en torno al 7,8% en el mismo periodo.



El nivel de precios en Mallorca es más bajo que en Alemania

Cuando se compara con el mercado inmobiliario alemán, se pueden observar similitudes, aunque las categorías no sean del todo idénticas debido a la falta de datos comparativos en

algunos casos. Este estudio también contempla inmuebles vacacionales, y por lo tanto, puede ser que muchas de las propiedades de esta investigación no estén ocupadas por sus propietarios de forma permanente y tampoco se alquilan de forma permanente. Es probable que muchas propiedades tengan una mezcla de ocupación por parte del propietario, alquileres vacacionales privados o comerciales y desocupaciones temporales. No se han encontrado estudios sobre estos usos inmobiliarios en Alemania. Por esta razón, se hace aquí una pequeña comparación con los aumentos de precios en casas y apartamentos que están desocupados según el Índice de Precios 2021/2022 de la Asociación Inmobiliaria de Alemania (IVD).

Se plantea la pregunta de qué ciudades son adecuadas para la comparación. Las 7 principales ciudades de Alemania (de 600.000 habitantes o más) sólo son comparables hasta cierto punto. Sobre todo porque desde hace años hay escasez de viviendas en las grandes ciudades alemanas, lo que se traduce en una fuerte subida de los precios de venta y un aumento algo menor de los alquileres. Durante muchos años hubo una especie de éxodo rural, pero esta tendencia parece revertirse poco a poco. Sin embargo, estas ciudades son atractivas para los turistas y atraen a millones de visitantes cada año. Además, el Índice de Precios 2021/2022 de la IVD sólo proporciona datos precisos para estas ciudades de acuerdo con los criterios necesarios en este estudio. De este modo, estas ciudades serán objeto de las siguientes observaciones, al igual que las dos islas de Norderney y Sylt que figuran en el Índice de Precios de Viviendas de la IVD; pero para las que no existen series temporales. Los precios de las viviendas en las 7 ciudades principales, donde las casas unifamiliares tienden a ser más bien escasas debido al uso del suelo en las grandes ciudades (lo que se refleja en los precios), han subido alrededor del 100% en los últimos 10 años, y alrededor del 60% desde 2015. En el caso de los apartamentos, la tendencia ha sido todavía más dramática: Un 140-150% desde 2011 y aprox. 70% desde 2015. El nivel de precios de las principales ciudades varía mucho; Múnich, por ejemplo, ha tenido los precios más altos de Alemania durante décadas, mientras que Berlín siempre ha sido una de las ciudades más baratas, aunque ha experimentado un aumento de precios significativo en los últimos años.

En sus informes, el IVD distingue entre valores residenciales básicos, medios, buenos y muy buenos. Esta escala se utilizará como comparación con las categorías de propiedades estudiadas aquí, enfocándose en el valor residencial medio y bueno o alto. En las 7 principales ciudades de Alemania, los precios medios oscilan entre 3.200 y 6.800 euros, mientras que los precios altos se sitúan entre 4.050 y 8.700 euros. En las islas de Norderney y Sylt, los precios oscilan incluso entre los 8.500 euros y los 10.500 euros aproximadamente.

Las regiones de Mallorca tienen un precio promedio de entre 2.150 y 6.150 euros para los pisos del segmento medio y de entre 4.650 y 7.150 euros en el segmento superior. Cabe mencionar, que la base de datos de apartamentos en algunas regiones es muy pequeña, lo que limita su veracidad. Sin embargo, en las regiones más caras del suroeste y la ciudad de Palma, se dispone de una base de datos bastante amplia. Por tanto, se puede afirmar que los precios del segmento medio en las principales regiones de Mallorca siguen estando por debajo de los precios en las principales ciudades alemanas; en el segmento superior, los precios están algo más cercanos. En comparación con las dos islas alemanas, los precios en Mallorca todavía tienen mucho potencial de recuperación.

Otro factor de imprecisión en la comparación es que, debido a la escasa base de datos, los precios en Mallorca incluyen tanto edificios de nueva construcción como edificios preexistentes. Los datos del Índice de Precios de la IVD expuestos aquí se refieren exclusivamente a los edificios existentes. Dado que las nuevas construcciones son normalmente más costosas en condiciones comparables de ubicación y equipamiento; y dado que el análisis comparativo muestra que los precios en las regiones de Mallorca son más bajos que los de las ciudades e islas alemanas incluidas, se puede concluir que los precios en Mallorca tienen potencial de crecimiento.

Como imprecisión adicional en la comparación, cabe mencionar que, debido a la reducida base de datos, los precios de la vivienda en Mallorca incluían edificios nuevos y existentes. Los datos del índice de precios de la vivienda del IVD explicados aquí se refieren exclusivamente al stock existente. Dado que la construcción nueva suele ser más cara en lugares y con equipamientos comparables, y que las observaciones comparativas han demostrado que los precios en las regiones de Mallorca están por debajo de los de las ciudades e islas alemanas consideradas, esto lleva aún más a la conclusión de que los precios en Mallorca todavía tienen potencial de crecimiento.

En el segmento de las casas (denominadas viviendas unifamiliares por el IVD, que en adelante serán denominadas aquí simplemente como casas), la comparación de precios es algo más difícil, ya que el IVD toma los precios totales de los inmuebles. Sin embargo, existen valores orientativos para los tamaños de las propiedades que permiten un cálculo aproximado del precio por metro cuadrado. Los precios en las 7 principales ciudades de Alemania oscilan entre 3.700 y 10.500 euros en el segmento medio y entre 4.000 y 13.300 euros en el segmento superior, con Múnich muy por delante de las demás ciudades en cuanto a precios. Los precios de las islas alemanas oscilan entre 6.400 y 11.250 euros. En las regiones de Mallorca, los precios oscilan entre 3.150 y 5.900 euros para las casas del segmento medio y entre 4.100 y 7.750 euros en el segmento superior. Aquí también se mezclan los edificios existentes y los nuevos. También aquí los precios en Mallorca son significativamente más bajos que los precios alemanes.

Así, al final de esta comparación, que cojea por algunas partes, se puede ver que todavía hay potencial de precios en Mallorca. Muchos de los compradores potenciales de los inmuebles incluidos en este estudio vienen de Alemania, quizás no porque huyen de los precios actuales, sino porque ven el potencial. Pero incluso los compradores del Reino Unido, por ejemplo, donde los precios de las propiedades también son conocidos por ser altos, es probable que encuentren la situación de los precios en Mallorca todavía cómoda.

Conclusiones y proyecciones

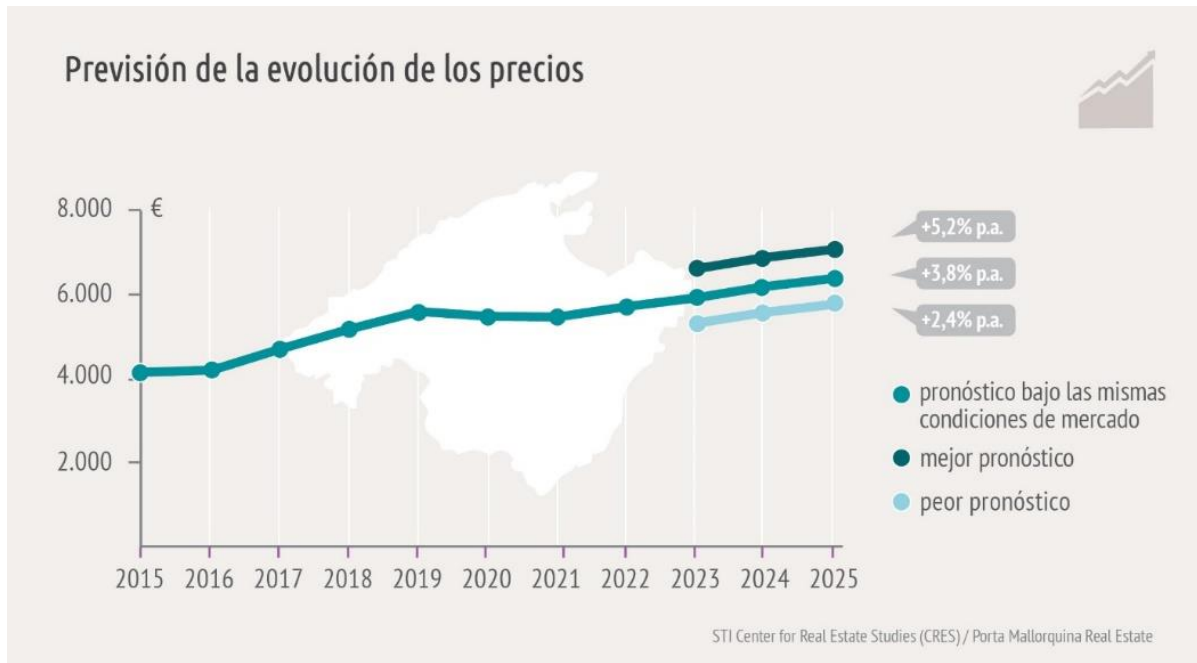
La oferta de venta en la isla ha disminuido considerablemente y los precios han subido en todas partes. Una muestra clara de la gran demanda del año pasado. No hay señales de que los precios vuelvan a bajar pronto. El aumento histórico del valor, que se puede observar desde hace 10 años, así como el análisis comparativo con el mercado inmobiliario alemán, también lo demuestran. Aunque algunos cambios del año pasado todavía se atribuyen a la pandemia (que en aquél entonces apenas comenzaba), los mercados inmobiliarios saben ahora cómo afrontar la situación y los precios siguen subiendo.

En los últimos años se ha observado una creciente actividad de construcción en la isla, que se refleja ahora en el fuerte aumento de la oferta de inmuebles nuevos. Este año se ha registrado un crecimiento desproporcionado en las regiones del sureste y el noreste, así como en todas las regiones en el segmento de lujo. Las vistas al mar siguen costando más, sobre todo si se trata de la primera línea de mar.

En el futuro, es probable que el marco legal adquiera mayor importancia: No se conceden nuevas licencias de alquiler y se limita la construcción. Esto último, en particular, podría repercutir en la oferta, el equipamiento y los precios de los edificios nuevos en los próximos años. La primera, en cambio, hará subir un poco los precios de los inmuebles con licencia.

Es probable que la demanda se vea influenciada en el futuro, por ejemplo, por la alta inflación que persiste en la Eurozona, lo cual podría llevar al BCE a subir las tasas de interés. Lamentablemente, desde finales de febrero de 2022, han surgido otras crisis políticas europeas y mundiales que podrían influir igualmente en la política de tipos de interés del BCE. Lo mismo ocurre con las consecuencias individuales para posibles compradores.

En general, las proyecciones siguen siendo positivas. No obstante, no se pueden descartar años aislados con caídas en los precios. Aún así, es poco probable que se vea afectado el valor a largo plazo de las propiedades en una isla como Mallorca, por no hablar del valor personal para los propietarios. El CRES también presupone una estabilidad del valor a medio y largo plazo (en términos de inflación) y aumentos de valor más allá de esto, dependiendo de la situación política mundial.



Macroubicación Mallorca

Mallorca es una de las islas vacacionales más conocidas. Especialmente entre los alemanes, Mallorca es la isla mediterránea más popular. En los años previos al coronavirus, el número de visitantes a las Islas Baleares ha aumentado de forma casi continua, y una gran parte de los visitantes corresponde a Mallorca. En 2019, alrededor de 13,7 millones de personas visitaron las islas. Mientras que en febrero de 2020 seguía habiendo el mismo número de visitantes que en años anteriores, el resto del año estuvo totalmente dominado por la pandemia. En los meses de abril y mayo, las estadísticas oficiales no registraron ni un solo visitante. A pesar del turismo de verano permitido, el número de visitantes en los meses de verano de 2020 estuvo muy por debajo de los meses de verano "normales". En total, unas 1.722.000 personas visitaron la isla en 2020; el mismo número de visitantes que tuvieron las Islas Baleares solamente en mayo de 2019. En 2021, 6,3 millones de personas vinieron a visitar las Islas Baleares. Esto sigue siendo 54% menos que en 2019, pero 3,5 veces más que en 2020. Lo que llama la atención sobre el número de visitantes en 2021, en comparación con 2019, es que el déficit en los meses de otoño de octubre a diciembre fue significativamente menor (un 17%) que en los meses de verano (julio a septiembre aprox. -43%) y que la primera mitad del año (aprox. -77%). Es posible que esta tendencia a finales de 2021 apunte a un 2022 con un número "normal" de visitantes.

No es probable que los precios de las propiedades se vean perjudicados por la vuelta de las antiguas cifras de visitantes; sólo aquellos que visitan la isla pueden enamorarse de ella y soñar con tener su propiedad allí.

Objeto y objetivos del estudio

Este estudio aborda el mercado de propiedades en venta en Mallorca, con el objetivo de ofrecer una visión lo más representativa posible del nivel y la estructura de la oferta actual de propiedades vacacionales. Para ellos se estudia tanto la oferta cuantitativa (número de propiedades) como la cualitativa (ubicación, equipamiento, vistas al mar), para poder establecer los diferentes niveles de precios. En determinadas zonas, la información recopilada también se ha desglosado en micro-ubicaciones para poder abordar las subregiones de forma más específica.

En el análisis de los datos es importante tener en cuenta que no todas las propiedades ofertadas en Mallorca se pueden calificar como propiedades vacacionales. No todas las propiedades pueden ser compradas o alquiladas como propiedades vacacionales. A esto se suman otros detalles legales: aunque los sistemas legales funcionen de manera similar, los detalles pueden ser decisivos, especialmente en el registro de la propiedad. Las supuestas "gangas" pueden requerir una legalización posterior y tanto los posibles compradores como los propietarios necesitan el apoyo profesional de expertos en el mercado local.

Por este motivo, se aplican varios filtros a la hora de seleccionar los datos. La oferta puramente cuantitativa de inmuebles también puede sobrestimarse fácilmente si se suman los datos de las distintas agencias (unas 6100 propiedades, con los proyectos ya filtrados, en la medida de lo posible). En el mercado multi-agente de Mallorca puede ocurrir que la misma propiedad esté listada con varias agencias- incluso con información diferente. Para descartar esta posible distorsión de los datos, se han recopilado y comparado los datos individuales de las cinco principales agencias inmobiliarias del mercado, eliminando primero las propiedades no deseadas (propiedades registradas incorrectamente, propiedades que necesitan ser demolidas o reformadas) y corrigiendo después los valores inverosímiles y los duplicados (véase base de datos en la página 16). Tras la corrección de los valores estadísticos atípicos, el resultado es una base de datos con **3.748 propiedades**.

La reducción de la oferta ha hecho el análisis un poco más difícil. Por ello, no siempre ha sido posible considerar todos los factores individuales a un nivel más detallado. Las conclusiones del estudio están basadas principalmente en los casos en que fue posible recopilar suficientes inmuebles y propiedades para realizar afirmaciones válidas. En algunos casos también ha sido necesario recurrir a la experiencia de años anteriores.

Información sobre los datos

Base de datos y período del estudio

Alrededor de 7.700 propiedades estaban disponibles para el estudio, listadas en las páginas web de las agencias inmobiliarias Porta Mallorquina Real Estate, Engel & Völkers, First Mallorca, Balearic Properties y Minkner & Partner; incluyendo terrenos, propiedades que necesitan ser reformadas o demolidas, propiedades duplicadas y proyectos. La recolección de datos se ha realizado en el periodo comprendido entre el 27.12.2021 y el 21.01.2022 de forma individual. Se puede asumir que con esta base de datos se ha registrado entre el 90% y el 95% de la oferta actual de propiedades vacacionales en Mallorca, por lo que este estudio representa una imagen neutral de todo el mercado.

Clasificación regional

Para una delimitación regional adecuada en términos comerciales y para la comparabilidad con los datos del cliente; las propiedades registradas se han dividido en nueve regiones. Los nombres de las regiones son: Norte, Noreste, Noroeste, Palma, Región Palma, Sur, Sureste, Suroeste, Centro.

Estándar de equipamiento

Tomando como base los textos descriptivos de los proveedores y el material fotográfico facilitado, las propiedades registradas se han clasificado en cuatro niveles de equipamiento (simple, medio, superior y de lujo). En caso de duda, se ha dado prioridad a la información en las imágenes de las propiedades por encima de cualquier descripción muy positiva. La clasificación se basa en los costes normales de producción y en los estándares normales de valoración de los inmuebles residenciales.

Datos de superficie

El término superficie total o superficie construida no está definido de manera unánime. 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 con los proveedores para corregir los datos correspondientes.

Control de calidad

Durante la recolección de datos, cada propiedad se ha evaluado de forma individual para poder registrar la información de la página web de los distintos proveedores sobre una base comparable y verificar su plausibilidad.

Por ejemplo, sigue llamando la atención que en la región central de la isla se registran propiedades con vistas al mar. En algunos casos esto se debe a imágenes publicitarias confusas. Estos datos han sido eliminados o corregidos en la base de datos. Las propiedades con información completamente inverosímil se han eliminado por completo de la base de datos. 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, podía darse el caso de informaciones contradictorias por parte de los distintos proveedores. También aquí, las correcciones se hicieron de forma individual.

Para la comparabilidad con la práctica actual en la valoración de propiedades, que sólo puede tomar en consideración las propiedades que han sido realmente inspeccionadas; se han excluido del presente estudio las propiedades que sólo han sido fotografiadas desde el exterior. En estos casos no es posible obtener datos fiables sobre el nivel de equipamiento. La consideración de estas propiedades hubiera podido generar una distorsión de los resultados.

En la base de datos resultante después de estas correcciones, se han eliminado todos los valores extremos a nivel local, de acuerdo con la práctica estadística habitual para el cálculo de medias y márgenes. En concreto, el 5% superior e inferior de la distribución se ha dejado fuera de los cálculos.

Clasificación de propiedades

En las páginas web de los respectivos proveedores también se indican las diferentes categorías de las propiedades, que, sin embargo, a veces tienen 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. Estos problemas sólo pueden resolverse con el análisis individual de cada propiedad.

Duplicados

En Mallorca predomina el denominado sistema 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 muy parecidos, se han estudiado con más detalle. Cuando era evidente que se trataba de la misma propiedad, se ha eliminado el segundo registro. 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 corregir las propiedades indeseadas, datos incorrectos o incompletos de precios y superficies: 6.030

Base de datos después de filtrar todos los proyectos: 4.437

Base de datos general después de un control visual de duplicados: 3.960

Eliminación de los valores atípicos a nivel local (5% superior e inferior de la distribución), restantes: 3.748

Certificado

La recolección de datos en este estudio, así como el control de calidad y los cálculos, se han llevado a cabo sin la participación del cliente ni una ponderación especial de sus propiedades.

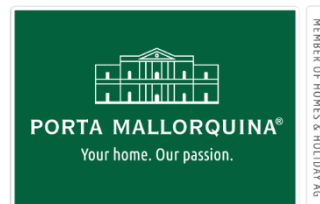
Friburgo, marzo de 2022



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. ha sido fundada en 2005 y es una filial de Homes & Holiday AG, de Munich, que cotiza en bolsa. Junto con Porta Holiday, Porta Mallorquina Real Estate ofrece un servicio completo de compra de propiedades, alquileres a largo plazo y alquileres vacacionales.



Con ocho sedes en Mallorca y una cartera de más de 2.000 propiedades, Porta Mallorquina es una de las principales agencias inmobiliarias de la isla. Su portal inmobiliario www.porta-mallorquina.es, disponible en varios idiomas, es el sitio web líder para propiedades de Mallorca. Porta Mallorquina concede licencias de franquicia a emprendedores inmobiliarios independientes en Mallorca.

Información del CRES

El CRES (Center for Real Estate Studies) es uno de los principales institutos para estudios duales y prácticos en el sector inmobiliario. Ha sido fundado 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 especialidad del CRES es la investigación científica. Aquí se investigan temas actuales relevantes con métodos e instrumentos científicos para, por un lado, transferir nuevos conocimientos a la práctica y, por otra parte, mantener actualizados y seguir desarrollando los contenidos de los programas de estudio.

Dirección Científica



Desde su jubilación, el Prof. **Dr. Heinz Rehkugler** es profesor de Inversiones Inmobiliarias en la Universidad de Steinbeis y director académico del Center for Real Estate Studies (CRES), institución conjunta de la Universidad de Steinbeis y la Academia Inmobiliaria Alemana de la Universidad de Friburgo (DIA). Heinz Rehkugler estudió Administración de Empresas en la Universidad de Múnich. Después de graduarse (1970), ha trabajado allí como asesor científico en el Instituto de Administración Industrial y Contabilidad. En 1975 interrumpió su carrera universitaria para fundar y dirigir una empresa de consultoría. Sin embargo, en 1977 ha sido nombrado para la Cátedra de Finanzas de la Universidad de Bremen. Cargos posteriores le han llevado a la Universidad de Bamberg en 1988 y luego a la Universidad de Friburgo, donde tuvo la cátedra de Banca y Finanzas desde 1994 hasta 2009.



El Prof. **Dr. Marco Wolfle** es Vicedecano de la Facultad de Liderazgo y Gestión 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. Ha obtenido el Doctorado en la Universidad Albert Ludwigs de Friburgo, que le concedió el Premio "Constantin-von-Dietze" por sus logros académicos. En el área académica, el Prof. Wolfle enseña principalmente los métodos cuantitativos y cualitativos de investigación, Economía, Mercados financieros y Contabilidad.

Colaboración Científica



Julian Götting (licenciado en Economía Inmobiliaria) es asistente de investigación en el Centro de Estudios Inmobiliarios (CRES). Su trabajo se centra, por un lado, en el apoyo a los estudiantes y la enseñanza en el campo de las matemáticas y la estadística empresarial y, por otro, en la obtención de datos y la evaluación de datos estadísticos. Aquí, su atención se centra cada vez más en la automatización de los procesos rutinarios.

Publicaciones / Informes anteriores

- 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 gastos adicionales en 2017 (No. 15)
- Viviendas ocupadas por sus propietarios (No. 16)
- Estructura de costes en la comercialización inmobiliaria (No. 17)
- Alquiler de propiedades vacacionales en Mallorca 2017 (no. 18)
- Mercado de Propiedades Vacacionales en Mallorca 2018 (no. 19)
- Eficiencia del subsidio para la construcción (no. 20)
- Mercado de propiedades vacacionales en las Islas Baleares 2018 (No. 21)
- Índice de alquileres en Alemania (No. 22)
- Índice de alquileres en Alemania como referencia para Suiza (no. 23)
- Mercado de propiedades vacacionales en Mallorca 2019 (no. 24)
- Palabras clave en las descripciones (no. 25)
- Análisis de mercado de viviendas en Hamburgo (no. 26)
- Mercado de propiedades vacacionales en Mallorca 2020 (no. 27)
- Mercado de propiedades vacacionales en Mallorca 2021 (no. 28)
- Informe sobre el mercado de las ejecuciones hipotecarias (nº 29)
- Mercado inmobiliario en Mallorca 2022 (nº 30)

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

Persona de contacto:

Prof. Dr. Marco Wölfle
Vicedecano y Director Académico

Center for Real Estate Studies (CRES)
Eisenbahnstraße 56
D-79098 Friburgo
www.steinbeis-cres.de
Correo electrónico: woelfle@steinbeis-cres.de
Tel: 0761 20755-50

Todos los derechos reservados. Cualquier uso fuera de los límites de la Ley de Derechos de Autor sin la autorización de CRES y Porta Mallorquina Real Estate está prohibido y será sancionado.