



RE/MAX EN BALEARES

# Análisis del Mercado Inmobiliario en las Islas Baleares

Marzo 2025



# Análisis integral del Mercado Inmobiliario en las Islas Baleares 2025

Tendencias, Precios, Agentes y Perspectivas en  
Mallorca, Ibiza, Menorca y Formentera

- 1 [Introducción](#)
    - 1.0 [Presentación red de brokers y oficinas](#)
    - 1.1 [Mallorca](#)
    - 1.2 [Ibiza](#)
    - 1.3 [Menorca](#)
    - 1.4 [Formentera](#)
  - 2 [Principales KPIs del Sector Inmobiliario, histórico y proyecciones.](#)
    - 2.1 [Transacciones Inmobiliarias, histórico, proyecciones](#)
    - 2.2 [Proyecciones 2025](#)
    - 2.3 [Contexto del mercado inmobiliario en Baleares](#)
    - 2.4 [Precios medios de venta](#)
    - 2.5 [Precios medios de alquiler](#)
    - 2.6 [Ánalysis y Observaciones](#)
  - 3 Inmobiliarias y agentes activos
    - 3.0 [Número de Inmobiliarias y agentes \(Dinámica del mercado\)](#)
    - 3.1 [Tamaño del mercado\(zona\)](#)
    - 3.2 [Estimación del interés general en el sector inmobiliario](#)
    - 3.3 [Ajuste por idoneidad para el sector inmobiliario](#)
    - 3.4 [Consideraciones de la demanda](#)
      - 3.4. A. [Tamaño del mercado laboral](#)
      - 3.4. B. [Interés General ventas](#)
      - 3.4. C. [Ajuste por Idoneidad](#)
      - 3.4. D. [Demandada de Mercado](#)
      - 3.4. F. [Proyección Final](#)
  - 4 [Un Mercado en Expansión](#)
    - 4.1 [Un Mercado en Expansión](#)
    - 4.2 [Plan de crecimiento de RE/MAX de Baleares](#)
    - 4.3 [Cifras del sector en Baleares](#)
  - 5 Comercialización
    - 5.0 [Estrategias y formas de comercialización en Baleares](#)
    - 5.1 [Colaboración Internacional de RE/MAX en Baleares](#)
    - 5.2 [Portales principales](#)
  - 6 [Comparativa](#)
    - 6.0 [Comparativa Nacional y Europea](#)
    - 6.1 [Flujos de compra, venta y alquileres](#)
  - 7 [Factores Clave](#)
    - 7.1 [Factores Clave y Predicción para 2025](#)
    - 7.2 [Predicción](#)

## 1. Introducción

Las Islas Baleares, conformadas por Mallorca, Ibiza, Menorca y Formentera, constituyen uno de los mercados inmobiliarios más vibrantes y atractivos de España y Europa. Con un precio medio de venta que alcanzó los 4.900 €/m<sup>2</sup> en octubre de 2024 según datos más recientes oficiales y 4.729 €/m<sup>2</sup> a enero de 2025 (un incremento del 11,82% respecto a diciembre de 2023) y alquileres que promedian 18,75 €/m<sup>2</sup>/mes (un alza del 16,75% en el mismo periodo), este archipiélago se consolida como un polo de inversión impulsado por el turismo, la demanda extranjera y un estilo de vida exclusivo.



Su atractivo turístico, clima favorable y calidad de vida han impulsado una demanda sostenida tanto para la compra como para el alquiler de propiedades. Este informe ofrece un análisis exhaustivo del estado actual del mercado inmobiliario en las Baleares, incluyendo precios medios por metro cuadrado, KPIs clave, agentes y marcas inmobiliarias activas, número de anuncios en portales, comparativas nacionales y europeas, flujos por nacionalidades y una predicción para 2025. El objetivo es proporcionar una visión integral para compradores y vendedores privados, pequeños inversores, profesionales y partes interesadas.

En este contexto, **RE/MAX**, una de las franquicias inmobiliarias más reconocidas a nivel internacional, ha fortalecido su presencia en Baleares, capitalizando el auge del sector y adaptándose a las particularidades de un mercado marcado por la diversidad geográfica y la alta segmentación entre propiedades de lujo y residenciales.

**RE/MAX en Baleares** cuenta en la actualidad con **17 oficinas** y con **más de 150 agentes**, brokers, managers, coordinadores y personal auxiliar. A fecha de emisión de este informe dispone, además, de **otras 2 oficinas** en fase de precontrato.

Los brokers de **RE/MAX en Baleares** suman muchos años de experiencia en sector y tienen una visión amplia y flexible del mercado. Con un enfoque claramente internacional con una cultura del esfuerzo, meritocracia y conscientes de la necesidad de formación.

## 1.0. OFICINAS en Illes Baleares y contacto:

### RE/MAX ISLA BLANCA

C/ de Sant Vicent, 19, Local derecha  
07840 · Santa Eulària des Riu, Ibiza  
+34 871 51 50 15  
WhatsApp +34 604208126

Broker: **Sevan Eker**



### RE/MAX ISLAND (Palma)

C/ Menorca 20, 07011 · Palma de Mallorca  
+34 871 591 863  
WhatsApp +34 602 254 938  
info.island@remax.es

Broker: **Falconery Lorenzo**



### RE/MAX BETTER LIFE (Inca)

C/ Joan d'Austria, 34 07300 · Inca, Mallorca  
+34 871 042 110  
WhatsApp +34 647 693 635  
betterlife@remax.es

Broker: **José Egea**



### RE/MAX MAGIC (Calvia)

C/ de la Savina, 3 · 07160  
Peguera, Mallorca  
+34 871 735 818  
WhatsApp +34 609 570 305

Broker: **Damián Díaz  
y Juan Liska**



### RE/MAX CALM (Pollensa)

C/ Alcudia 2, 07460 · Pollença, Mallorca  
+34 971 536 335  
WhatsApp +34 649 010 874  
calm@remax.es

Broker: **Guillem B.  
y Carme García**



## **RE/MAX VINCI GROUP (Palma)**

Av. Gabriel Alomar I Villalonga, 3 BAJO IZQ  
07006, Palma de Mallorca  
+34 971 208 419  
WhatsApp +34 683 500 434  
vincigroup@remax.es

Broker: Paola López  
Alessandro V.



## **RE/MAX EXPERIENCE (Palma)**

C/ Gilabert de Centelles, 8  
07004 Palma de Mallorca  
+34 871 853 053  
WhatsApp + 34 609 464 459  
experience@remax.es

Broker: Juan Mayo  
Beatriz Vilas



## **RE/MAX ESMERALDA (Palma)**

Avenida d'Antoni Maura, 18  
07012 Palma de Mallorca  
+34 651 851 923  
WhatsApp +34 605 83 34 50  
esmeralda@remax.es

Broker: Belissa F.  
y Guillermo M



## **RE/MAX ROYAL (Palma)**

Calle Andrea Doria, 48, BJ A  
07014 · Palma de Mallorca  
+34 634 534 888  
WhatsApp +34 620 797  
royal@remax.es

Broker: Mateu Julià



## **RE/MAX AURA (Artá)**

C/ d'Antoni Blanes Joan, 17  
07570 · Artá, Mallorca  
+34 636 826 461  
WhatsApp +34 636 826 461  
aura@remax.es

Broker: Ladislav O.  
y Victoria V.



## **RE/MAX IMMOCORNER**

Paseo de Mallorca, 14  
07012, Palma de Mallorca  
+34 971 122 991  
WhatsApp +34 650 516 630  
immocorner@remax.es

Broker: Eliana D.  
y Michael Darcq



## **RE/MAX DEL MAR (Marratxi)**

Camí de la Cabana, 67 local 1  
07141, Mallorca  
+34 971 062 876  
WhatsApp +34 650 018 715  
delmar@remax.es

Broker: Lara Mora  
y Leonardo E.



## **RE/MAX RUBI (Manacor)**

Plaza Sa Bassa, 10  
07500, Mallorca  
+34 871 051 038  
WhatsApp +34 650 833 450  
rubi@remax.es

Broker: Belissa F.  
y Guillermo M



## **RE/MAX LAND (Sa Pobla)**

Plaza Mayor, 4  
07420, Mallorca  
+34 692 472 621  
WhatsApp +34 625 467 680  
land@remax.es

Broker: Juan Antonio Roy



## **RE/MAX GRUP DIRECT**

C/ Santiago Rusinyol, 11  
07012, Palma de Mallorca  
+34 971 722 722  
WhatsApp +34 639 171 275  
grupdirect@remax.es

Broker: Carlos Guidobono Z.



## **RE/MAX GRUP DIRECT II**

Av. de San Fernando, 26 b  
07013, Palma de Mallorca  
+34 971 722 722  
WhatsApp +34 639 171 275  
grupdirect@remax.es

Broker: Carlos Guidobono Z.



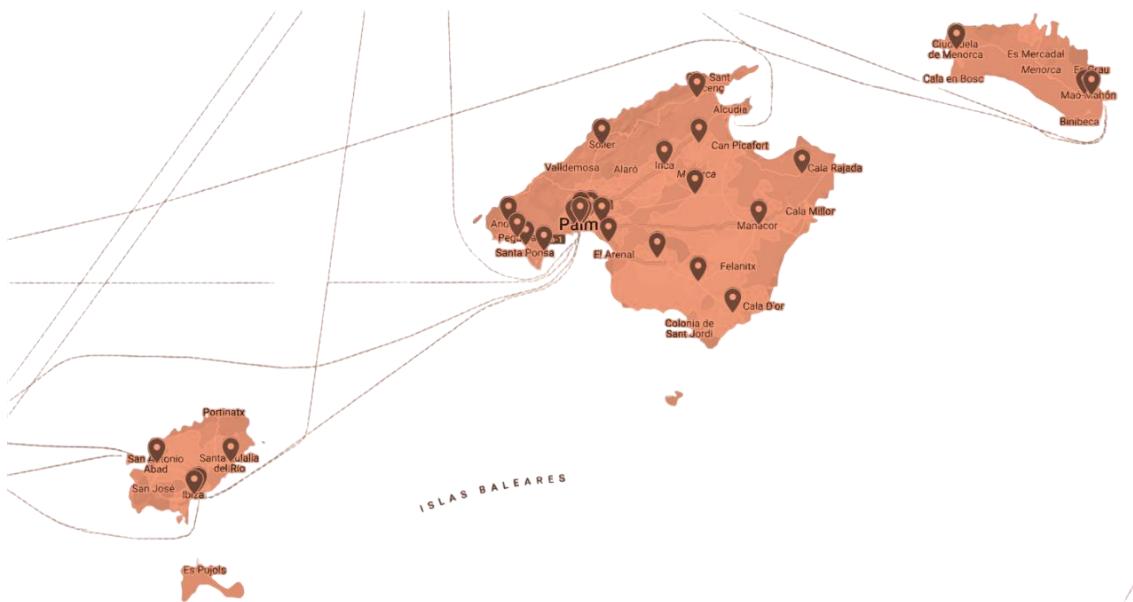
## **RE/MAX DRAC (Santanyí)**

Plaza Mayor, 11  
07650, Mallorca  
+34 971 654 300  
WhatsApp +34 609 591 423  
drac@remax.es

Broker: Damià Burguera



**RE/MAX**, con su modelo de negocio basado en franquicias y agentes altamente capacitados, ha experimentado un crecimiento notable en las Baleares en los últimos años. Según datos de **RE/MAX en Baleares** del año 2024, el mercado inmobiliario en diversas regiones mostró un aumento de hasta el 53,7% en nuevas captaciones respecto a diciembre de 2023, una tendencia que, aunque reportada a nivel de 52 áreas metropolitanas, refleja un dinamismo que también se percibe en Baleares.



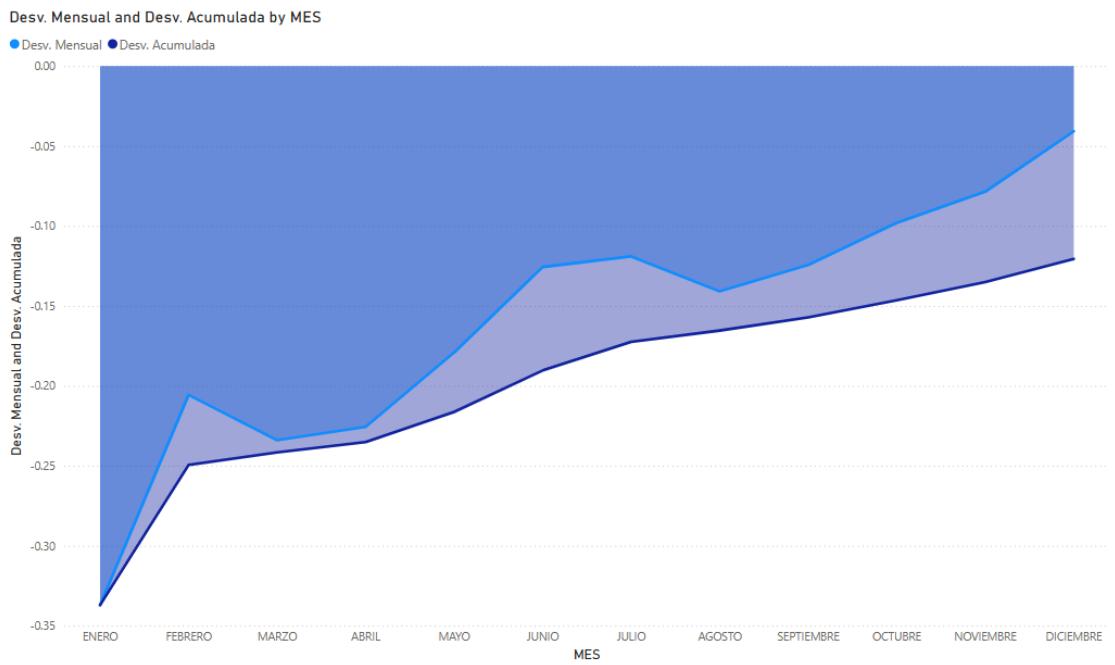
Oficinas de **RE/MAX** en Baleares operativas y pendientes de abrir.

En Mallorca, donde **RE/MAX** cuenta con una red consolidada de agencias, con un total de **17 oficinas y más de 150 agentes**, la marca ha incrementado su cuota de mercado, especialmente en el segmento de propiedades vacacionales y de lujo (las identificamos como Collection) y se ha convertido en la marca con más oficinas y agentes de las islas y de crecimiento en menos tiempo.

Teniendo en cuenta los datos de **ingresos brutos del año 2024 que superaron los 45 millones de euros a nivel nacional**, esto supone un +14.42% más que el año anterior, la compañía mantiene un optimismo estratégico para 2025, con un enfoque en mercados de alto potencial como Baleares.

Los **ingresos en Baleares en 2024** superaron el **103%** a los del año 2023 y el **reclutamiento de agentes superó el 300%** en relación a los dos años anteriores.

En Baleares, RE/MAX prevee abrir, al menos, **35 oficinas** en los próximos 5 años y sumar un total de **500 agentes**.



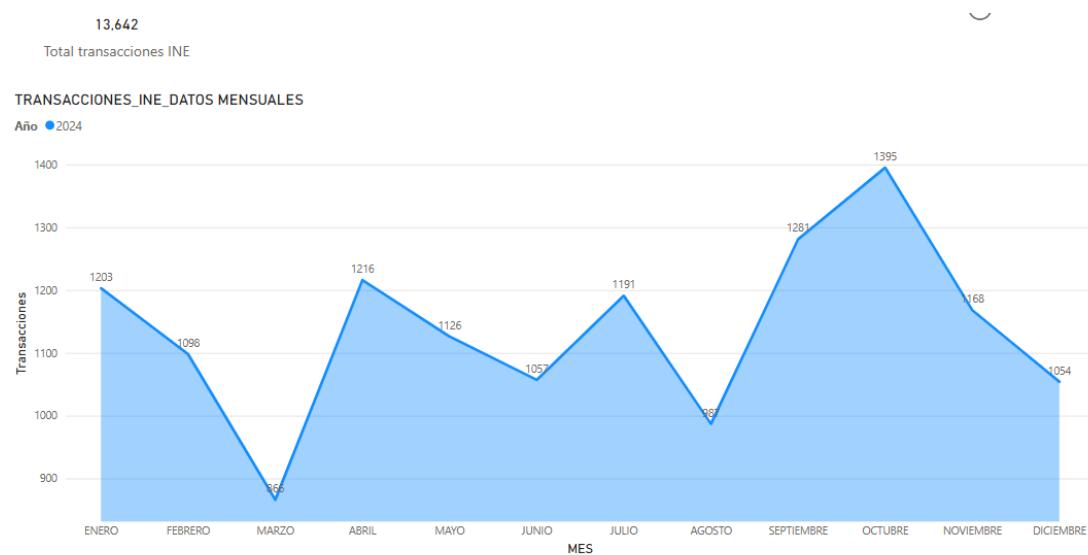
#### Crecimiento del número de agentes de la red de **RE/MAX** en Baleares

En redes sociales, el crecimiento de **RE/MAX en Baleares** durante 2024 y principios de 2025 se ha visto reflejado en una mayor actividad en plataformas como META, LinkedIn e Instagram, donde agentes locales destacan cierres de operaciones relevantes y promocionan propiedades exclusivas. Las publicaciones en X muestran un aumento en la visibilidad de **RE/MAX en Baleares**, con menciones de eventos de formación para agentes en las islas y campañas dirigidas a captar inversores extranjeros, especialmente alemanes y británicos, quienes representan más del 50% de las compras foráneas en la región.

Este informe profundiza en el desempeño de **RE/MAX en Baleares**, analizando precios de algunos municipios, KPIs del sector, la red de agentes y oficinas, el volumen de anuncios en portales como Idealista y Fotocasa, y una comparativa con el contexto nacional y europeo. Además, se exploran los flujos de transacciones por nacionalidades y se ofrece una predicción para 2025, destacando el papel de **REMAX** en un mercado competitivo y en constante evolución.

## Contexto y Limitaciones

Estos valores reflejan la situación hasta los últimos datos disponibles por fuentes internas (enero 2025). Sin embargo, la compraventa de viviendas en Baleares cayó un 3,8% en 2024 (13.642 operaciones frente a 14.237 en 2023, según INE), siendo la única comunidad con descenso, lo que sugiere que el aumento de precios se sostiene sobre menos transacciones. Los alquileres, por su parte, se han visto tensionados por la demanda no satisfecha (33% de la población busca vivienda frente al 9% que la ofrece).



## Capítulo 1: Precios Medios por Metro Cuadrado para Venta y Alquiler

Las Islas Baleares, con una superficie de **4.992 km<sup>2</sup>**, son una de las comunidades autónomas más pequeñas de España. A pesar de su tamaño, albergan una población de 1.244.394 habitantes, lo que la sitúa en la **12<sup>a</sup> posición a nivel nacional** en términos de población.

Destaca su elevada densidad de población, con **249 habitantes por km<sup>2</sup>**, superando ampliamente la media española y la del resto de las comunidades autónomas.

En cuanto al mercado laboral, la Encuesta de Población Activa (EPA) revela que las Islas Baleares presentan una **tasa de paro del 8,2%**. Esta cifra se encuentra por debajo de la media nacional, posicionando al archipiélago como la **6<sup>a</sup> comunidad autónoma** con menor desempleo.

### 1.1. Mallorca



Superficie: 3.640,11 km<sup>2</sup>  
(3.640.110.000 m<sup>2</sup>).

Población total: 957.726 habitantes (a 1 de enero de 2024).

Densidad de población: 263,2 habitantes por km<sup>2</sup>.

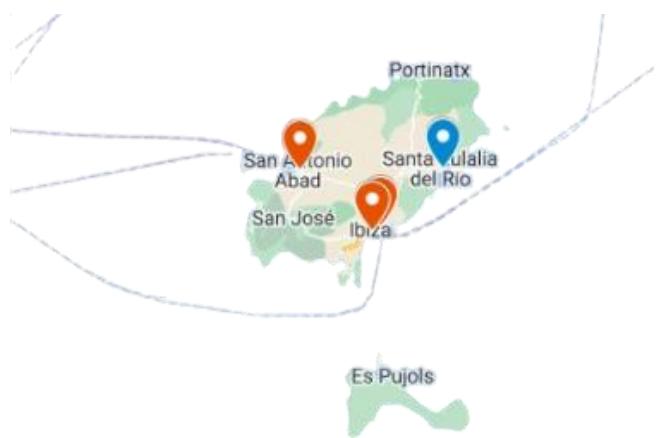
Posición en tamaño de población en España: Es la isla más poblada de las Islas Baleares y la segunda isla más poblada de España, después de Tenerife.

Mallorca, la isla más grande, muestra una amplia variación de precios según municipios y barrios donde contamos con un total de 8 oficinas:

- **Venta:** En 2024, el precio medio de venta fue de 4.900 €/m<sup>2</sup>, un aumento del 11,82% respecto a 2023 (4.380 €/m<sup>2</sup>).
  - **Palma:** 5.000-10.000 €/m<sup>2</sup> (barrios premium como Santa Catalina alcanzan el máximo).
  - **Andratx y Calvià:** 6.000-8.000 €/m<sup>2</sup> (segmento de lujo).
  - **Manacor e Inca:** <2.000 €/m<sup>2</sup> (los más asequibles).
- **Alquiler:** Precio medio de 18,75 €/m<sup>2</sup>/mes en diciembre de 2024, un 16,75% más que en diciembre de 2023 (16,06 €/m<sup>2</sup>/mes).

En Palma, los alquileres oscilan entre 15-25 €/m<sup>2</sup>/mes según la zona.

## 1.2. Ibiza



Superficie: 572 km<sup>2</sup>  
(572.000.000 m<sup>2</sup>).

Población total: 161.485 habitantes (a 1 de enero de 2024).

EUROPA PRESS

Densidad de población: 282,3 habitantes por km<sup>2</sup>.

Posición en tamaño de población en España: Es la segunda isla más poblada de las Islas Baleares.

Población activa y en desempleo: En diciembre de 2024, Ibiza registró 2.732 personas desempleadas.

Ibiza destaca por su mercado premium y alquileres estacionales:

- **Venta:** Precio medio en San Joan de Labritja ronda los 6.000 €/m<sup>2</sup>, mientras que en Ibiza ciudad puede superar los 7.000 €/m<sup>2</sup>.
- **Alquiler:** Hasta 28,15 €/m<sup>2</sup>/mes en San Joan de Labritja (diciembre 2024), reflejo de la alta demanda estacional.

## 1.2. Menorca



Superficie: 701,80 km<sup>2</sup> (701.800.000 m<sup>2</sup>).

Población total: 101.074 habitantes (a 1 de enero de 2024).

Densidad de población: 144,1 habitantes por km<sup>2</sup>.

Posición en tamaño de población en España: Es la tercera isla más poblada de las Islas Baleares.

Menorca ofrece un mercado más estable y asequible:

- **Venta:** Precio medio de 3.500 €/m<sup>2</sup>, con Mahón liderando a 4.000 €/m<sup>2</sup> y Sant Joan a 2.092 €/m<sup>2</sup> (diciembre 2024).
- **Alquiler:** 15 €/m<sup>2</sup>/mes en promedio, con picos en zonas turísticas como Ciutadella (18 €/m<sup>2</sup>/mes).

## 1.4. Formentera



Superficie: 83,2 km<sup>2</sup>  
(83.200.000 m<sup>2</sup>).

Población total: 11.483 habitantes (a 1 de enero de 2024).

Densidad de población: 138,0 habitantes por km<sup>2</sup>.

Posición en tamaño de población en España: Es la isla menos poblada de las Islas Baleares.

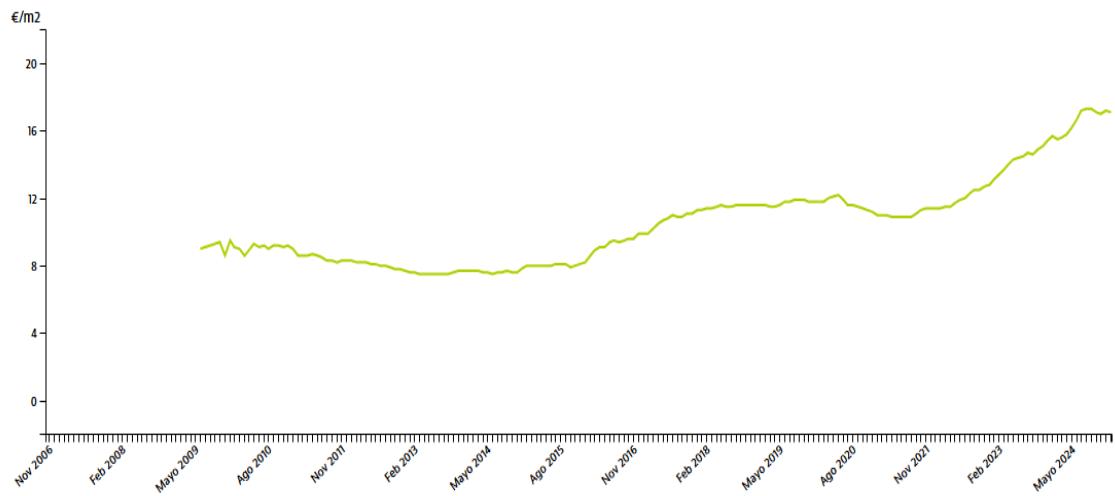
Población activa y en desempleo: En diciembre de 2024, Formentera registró 132 personas desempleadas.

Formentera es la isla más cara por m<sup>2</sup>:

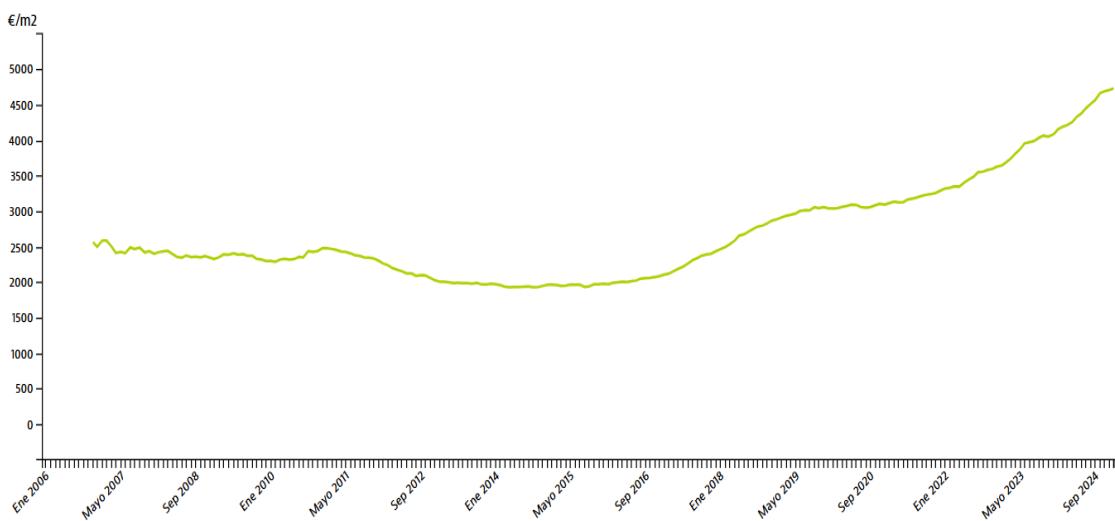
- **Venta:** 10.265 €/m<sup>2</sup> en diciembre de 2024, liderando las Baleares.
- **Alquiler:** 20-25 €/m<sup>2</sup>/mes, impulsado por la escasez de oferta y alta demanda de lujo.

El precio de la vivienda usada en venta en Baleares registró una subida interanual del 15,3% a cierre de diciembre de 2024, alcanzando los 4.707 €/m<sup>2</sup>. Este incremento posiciona a Baleares como una de las comunidades autónomas con mayor crecimiento en España, solo superada por Madrid (17,5%) y Canarias (17%).

La actividad inmobiliaria en Baleares superaba en 11 puntos la media nacional, con una tasa de crecimiento sostenida por la alta demanda y la escasa oferta.



Evolución del precio de alquiler por m<sup>2</sup> de vivienda en Baleares



Evolución del precio de venta por m<sup>2</sup> de vivienda en Baleares

## Capítulo 2: Principales KPIs del Sector Inmobiliario, histórico y proyecciones

- **Tasa de crecimiento de precios:**
  - **Venta:** +15,30% interanual en Baleares (diciembre 2024 vs. diciembre 2023).
  - **Alquiler:** +16,17% interanual (octubre 2024 vs. noviembre 2023).
- **Volumen de transacciones:** Según datos del INE a octubre 2024 las operaciones de compraventa en Baleares ascendieron a más de 13.600, suponiendo un descenso del crecimiento cercano al -4,00% anual para la totalidad del 2024.
- **Ratio oferta/demanda:** Escasez de oferta en zonas premium (Mallorca e Ibiza), con un índice de absorción del 80% en propiedades de lujo. En este segmento del mercado RE/MAX actúa con la marca The Remax Collection y ofrece las designaciones y formación especial a los agentes de su red
- **Rentabilidad del alquiler:** 4-6% anual en Mallorca y Menorca; hasta 8% en Ibiza por alquileres estacionales.
- **Tiempo medio de venta:** 3-6 meses en propiedades medias; <2 meses en segmento lujo.

A continuación, mostramos la información sobre el número de transacciones inmobiliarias en Baleares para los años 2022, 2023 y 2024, así como una proyección para 2025 y los precios medios de venta y alquiler.

Los datos se basan en información disponible hasta la fecha actual, marzo de 2025, y, dado que los datos definitivos de 2024 aún no están completamente consolidados, se ha realizado una proyección basada en datos internos de **RE/MAX en Baleares** de tendencias y reportes recientes.

También proyectamos los datos para 2025 siguiendo el mismo enfoque.

### 2.1. Transacciones inmobiliarias en Baleares, histórico y proyecciones

- **Transacciones inmobiliarias en Baleares:**
  - **2022:** 17,616 transacciones.
  - **2023:** 14,237 transacciones, una caída notable.
  - **2024:** 13,642 transacciones, con una disminución del 3,8% respecto a 2023, siendo la única comunidad con descenso.
  - **Proyección 2025:** Se estima 14,100 transacciones, esperando una leve recuperación.
  - **Proyección 2025 precios:** Venta promedio 5,136 €/m<sup>2</sup>, alquiler 20,35 €/m<sup>2</sup>/mes.

- **Número de Transacciones:** En 2022, Baleares tuvo un año fuerte con 17,616 transacciones, impulsado por la demanda extranjera. Sin embargo, en 2023 y 2024, las transacciones cayeron a 14,237 y 13,642 respectivamente, reflejando una desaceleración, especialmente en 2024, donde fue la única comunidad con descenso mientras España creció un 10%. Esto es sorprendente, dado el atractivo turístico de la región, pero se debe a la escasez de oferta y precios altos.

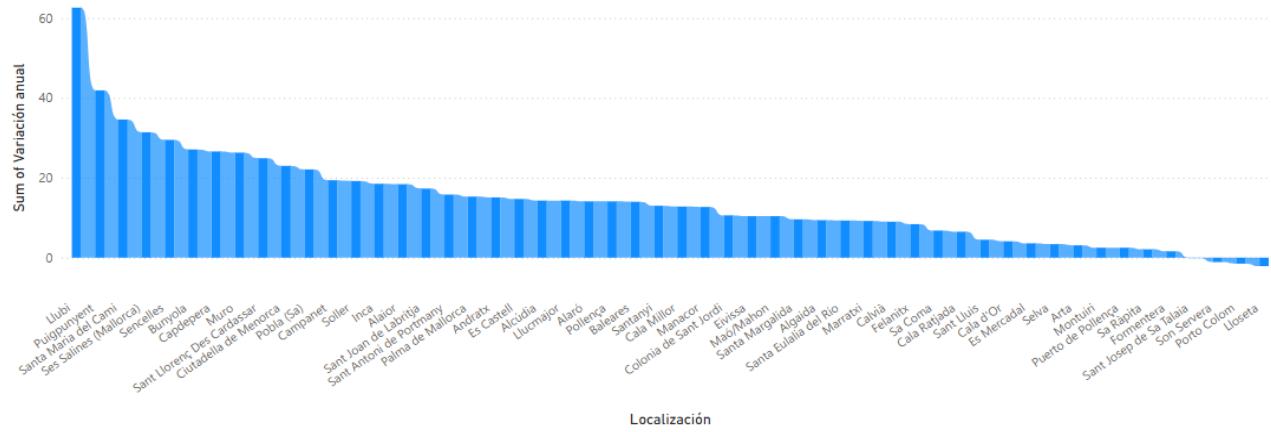
## 2.2. Proyecciones para 2025

Para 2025, se proyectan 14,100 transacciones, anticipando un pequeño repunte gracias a la posible bajada de tipos de interés. Los precios de venta promedio se estiman en 5,136 €/m<sup>2</sup>, y el alquiler en 20,35 €/m<sup>2</sup>/mes, mostrando un mercado aún tensionado por la demanda.

El número de transacciones inmobiliarias, entendido como la compraventa de viviendas, se detalla a continuación para cada año solicitado, con una proyección para 2025:

- **2022:** Se registraron 17,616 transacciones. Este año marcó un pico, impulsado por una alta demanda, especialmente de compradores extranjeros (35,1% del total), y un aumento récord en los precios del 10,5%, alcanzando un promedio de 3,706 €/m<sup>2</sup>.
- **2023:** Se registraron 14,237 transacciones, lo que representa una disminución del 19,2% respecto a 2022. Este descenso se atribuye al aumento de los tipos de interés y una menor actividad económica tras el boom postpandemia.
- **2024:** (dato oficial pendiente de confirmar) 13,642 transacciones, un descenso del 3,8% respecto a 2023. Esto convierte a Baleares en la única comunidad autónoma con caída, mientras el resto de España creció un 10%. Este dato, basado en información reciente, se toma como definitivo preliminar, aunque se considera la posibilidad de ajustes finales.
- **Proyección para 2025:** Para proyectar las transacciones de 2025, se analizaron factores como la tendencia actual (dos años consecutivos de caídas), la bajada de tipos de interés por el Banco Central Europeo (BCE) y la demanda extranjera, que sigue siendo fuerte (25% de las operaciones en 2023 según el Banco de España). Dado el crecimiento nacional del 10% en 2024 y la recuperación esperada, se estima un crecimiento moderado del 2-5% sobre 2024, situando las transacciones entre 13,900 y 14,300. Se adopta un valor intermedio de **14,100 transacciones** como proyección razonable.

Sum of Variación anual by Localización



Variación del precio anual por localidades en Baleares

### Nota Detallada

Desde **RE/MAX** nos centramos en analizar el número de transacciones inmobiliarias en las Islas Baleares para los años 2022, 2023 y 2024, incluyendo proyecciones para 2025 y los precios medios de venta y alquiler.

A continuación, se presenta un análisis exhaustivo basado en datos oficiales, reportes especializados y proyecciones fundamentadas en tendencias recientes que podemos estimar de acuerdo a datos internos de transacciones realizadas por la red de **RE/MAX** en Baleares.

### 2.3. Contexto del Mercado Inmobiliario en Baleares

Las Islas Baleares, conocidas por su atractivo turístico y su mercado inmobiliario robusto, han experimentado fluctuaciones significativas en los últimos años, influenciadas por factores como la demanda extranjera, los tipos de interés y la escasez de oferta.

En este contexto, en el año 2022 y en previsión de lo que podía ocurrir en el próximo lustro, **RE/MAX España** evaluó las oportunidades de expansión de su marca y su red de oficinas. Tras un análisis detallado, llegó a la conclusión de que el sector inmobiliario presentaba nichos de mercado aún por explorar y que el mercado, por su tamaño y consolidación, ofrecía espacio para la entrada de un nuevo actor relevante como **RE/MAX**.

En los últimos tres años, **RE/MAX España** ha consolidado su presencia en Baleares con la apertura de más de 15 oficinas (17 en la actualidad + 2 oficinas en fase de precontrato) y ha incrementado su equipo de agentes especializados. Estos profesionales no solo se centran en propiedades de segmento medio, sino también en

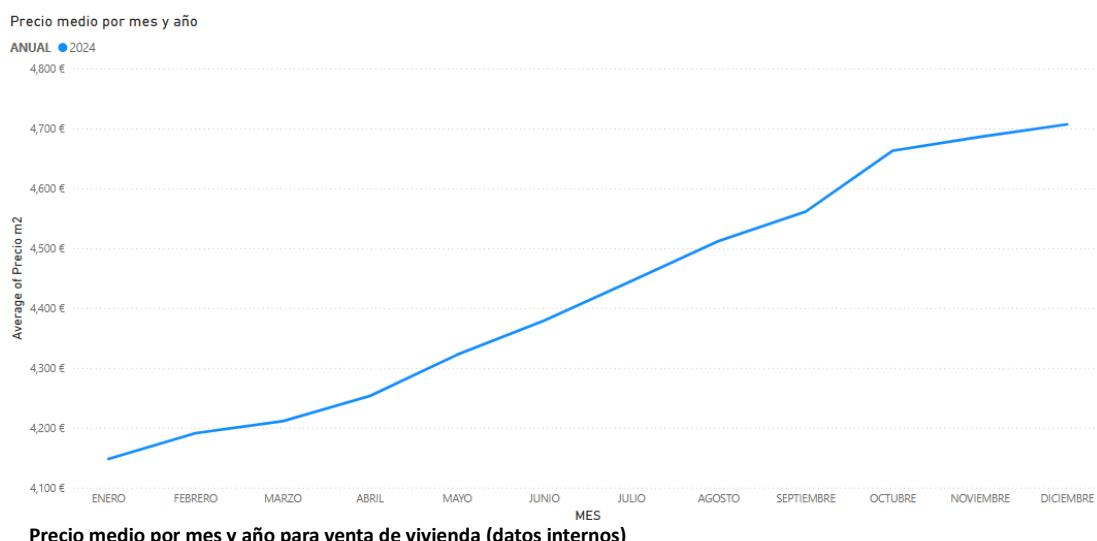
inmuebles de alto y muy alto valor, un ámbito en el que la marca destaca gracias a su estructura especializada, **RE/MAX Collection**.

Por lo tanto, el presente análisis se basa en datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), reportes de portales inmobiliarios digitales, medios locales y los datos recopilados por la red de **RE/MAX en Baleares** con una experiencia total de más de 15 años en Baleares desde la apertura de su primera oficina.

## 2.4. Precios medios de Venta

Los precios medios de venta por metro cuadrado se basan en datos internos e informes de diversas fuentes, incluyendo Tinsa.

- **2022:** El precio promedio fue de 3,706 €/m<sup>2</sup>, con un aumento del 10,5% respecto a 2021.
- **2023:** Los precios subieron un 8,1%, alcanzando aproximadamente 4,006 €/m<sup>2</sup>.
- **2024 proyección:** En octubre de 2024, se reportó un precio de 4,512 €/m<sup>2</sup>, con un aumento del 11% respecto a principios de año. Se estima un promedio anual de 4,800 €/m<sup>2</sup>, considerando la tendencia al alza y la demanda extranjera.
- **2025 proyección:** Basándose en previsiones de datos internos de la red, que anticipan un aumento del 5% a nivel nacional, y considerando la alta demanda y baja oferta en Baleares, se proyecta un crecimiento del 7%, alcanzando 5,136 €/m<sup>2</sup>.



## 2.5. Precios Medios de Alquiler

Los precios medios de alquiler por metro cuadrado al mes son los siguientes:

- **2022:** En 2022 el precio promedio fue de 13,18 €/m<sup>2</sup>/mes, con un crecimiento anual estimado del 16,7% respecto a 2021, lo que sugiere un valor aproximado de 11,8 €/m<sup>2</sup>/mes para el año completo, ajustado por tendencias.
- **2023:** En 2023, se reportó un precio promedio de 16,14 €/m<sup>2</sup>/mes, un aumento del 16,7% desde los 13,8 €/m<sup>2</sup>/mes de enero, lo que se toma como promedio anual.
- **2024 Proyección:** En octubre de 2024, se reportó 18,75 €/m<sup>2</sup>/mes, con un aumento del 16,17% respecto a noviembre de 2023. Para diciembre, se reportan 18,91 €/m<sup>2</sup>/mes, estimándose un promedio anual de 18,5 €/m<sup>2</sup>/mes.
- **2025 Proyección:** Considerando la presión sobre el alquiler por la escasez de oferta y la demanda turística, y con un crecimiento histórico del 12-16% anual, se proyecta un aumento moderado del 10% desde 18,5 €/m<sup>2</sup>/mes, pudiendo llegar a 20,35 €/m<sup>2</sup>/mes.

### Tabla Resumen

A continuación, se presenta un resumen en forma de tabla para facilitar la comparación:

Año	Transacciones	Precio Venta (€/m <sup>2</sup> )	Precio Alquiler (€/m <sup>2</sup> /mes)
2022	17,616	3,706	13,18
2023	14,237	4,006	16,14
2024	13,642	4,800 (estimado)	18,5 (estimado)
2025	14,100 (proy.)	5,136 (proy.)	20,35 (proy.)

## 2.6. Análisis y Observaciones

El mercado inmobiliario de Baleares muestra una tendencia de desaceleración en transacciones desde 2022, con caídas significativas en 2023 y 2024, influenciadas por factores como el aumento de los tipos de interés y la escasez de oferta. Sin embargo, los precios de venta y alquiler han continuado su ascenso, lo que refleja una tensión entre oferta y demanda, especialmente en el segmento de alquiler, donde la demanda no satisfecha (33% de la población busca vivienda frente al 9% que la ofrece) ha presionado los precios.

La proyección para 2025 sugiere una posible recuperación en transacciones, apoyada por la bajada de tipos de interés y la estabilidad económica, aunque los precios seguirán aumentando debido a la limitada oferta y la alta demanda, especialmente de compradores extranjeros. Este escenario alinea con la filosofía de **RE/MAX**, que enfatiza el servicio personalizado y el conocimiento local para ayudar a clientes a navegar mercados complejos, maximizando oportunidades de inversión y asegurando transacciones exitosas en un entorno competitivo.

Desde la perspectiva de **RE/MAX**, el mercado balear sigue siendo atractivo para inversores internacionales, pero requiere estrategias adaptadas, como buscar propiedades en segmentos menos saturados o aprovechar la tendencia hacia alquileres sostenibles. La recuperación en 2025 podría ser más pronunciada si las políticas locales abordan la escasez de vivienda, pero el crecimiento de precios podría limitar la accesibilidad para compradores locales.

## Capítulo 3: Inmobiliarias y Agentes Activos

### 3.0. Agentes Inmobiliarios y la Dinámica del Mercado

Calcular el número potencial de personas que podrían dedicarse a las ventas o a la intermediación inmobiliaria en un mercado o zona específica requiere un análisis basado en datos demográficos, económicos y del mercado inmobiliario local. No existe una cifra universal, ya que depende de las características del área, alineándonos con un enfoque práctico que podría dentro de la filosofía de **RE/MAX**, que valora el emprendimiento, el conocimiento del mercado y la capacitación de agentes para aprovechar oportunidades desarrollamos a continuación una perspectiva lo más objetiva posible del crecimiento del número de personas con potencial para dedicarse al sector inmobiliario.

#### 3.1. Tamaño del mercado laboral en la zona

Calculamos el tamaño del mercado con potencial laboral en 684.300 personas que es el 57% aproximadamente de la población total del Baleares. Por lo tanto:

- **Población activa:** Calculamos la población en edad laboral (generalmente entre 18 y 65 años) en el área objetivo.
- **Tasa de empleo:** Calculamos cuántas personas están empleadas o buscando empleo activamente. En Baleares, según el INE, la población activa en Q2 de 2024 rondaba las 684,300 personas (aproximadamente el 57% de la población total de 1.2 millones).

### **3.2. Estimación del interés general en el sector inmobiliario**

Sabemos que no todos querrán dedicarse al sector inmobiliario y que algunas personas que estén trabajando en este momento en otro sector puedan cambiar. Por nuestra experiencia en los más de 110 países donde RE/MAX tiene oficinas sabemos que entre el 5% y el 10% de la población activa, de alguna manera tiene un perfil de ventas o consideran carreras relacionadas con este tipo de servicio. Dentro de este porcentaje, actualmente, entre el 1,5% y el 3% ya están trabajando en ventas por lo que son susceptibles de convertirse a Agentes Inmobiliarios o ya lo son dependiendo de la cultura local y las oportunidades económicas.

*Ejemplo: En Baleares, si aplicamos un rango conservador del 5% a la población activa (684,300), tendríamos entre 34,215 personas potencialmente interesadas en ventas en general.*

### **3.3. Ajuste por idoneidad para el sector inmobiliario**

- **Habilidades requeridas:** La intermediación inmobiliaria exige habilidades específicas como negociación, orientación al cliente y capacidad emprendedora. Históricamente, solo un subgrupo de los interesados en ventas tiene el perfil adecuado. En mercados como el de Estados Unidos, Canadá, Argentina, Italia, Portugal donde RE/MAX tiene una gran presencia y domina claramente el mercado con cuotas superiores al 30%, datos de la National Association of Realtors (NAR) y otros, indican que aproximadamente el 1-2% de la población activa termina trabajando como agentes inmobiliarios.
- **Factores locales:** En Baleares, el atractivo del mercado inmobiliario (turismo, inversión extranjera) podría elevar este porcentaje a un rango del 1.5% al 3% para equipararlo e incluso superar a otros países europeos donde RE/MAX tiene una posición notable y se encuentran mercados similares.
- **Cálculo:** Aplicando este rango a las 684,300 personas activas, tendríamos entre 10,200 y 20,500 personas con potencial inicial.

### **3.4. Consideraciones de la demanda del mercado inmobiliario**

- **Transacciones anuales:** El volumen de transacciones en la zona influye en cuántos agentes puede soportar el mercado. En Baleares, con 13,642 transacciones en 2024 un agente promedio puede manejar entre 10 y 20 operaciones de compraventa al año (coincidente con datos basado en mercados similares como EE.UU, Canadá, Portugal o Italia, ajustado a productividad y donde RE/MAX tiene presencia).

- **Cálculo:** Dividiendo 13,642 entre 15 transacciones por agente, se necesitarían unos 900 agentes para cubrir el mercado actual. Sin embargo, esto no limita el potencial, ya que el crecimiento del mercado (proyectado a 14,100 en 2025) y la rotación de agentes abren más oportunidades.

Por lo tanto, teniendo en cuenta la rotación y las tasas de consolidación y de renovación de agentes de **RE/MAX en Baleares**, deducimos lo siguiente:

#### **A. Tamaño del mercado laboral (población activa)**

- **Mallorca:** Población total estimada en 2025: ~966,908 (según datos recientes de crecimiento). Aproximadamente el 60% está en edad laboral (ajustado por estructura demográfica), lo que da ~580,000 personas activas.
- **Menorca:** Población total estimada: ~102,477. Con un 60% en edad laboral, ~61,500 personas activas.
- **Ibiza:** Población total estimada: ~163,453. Con un 60% en edad laboral, ~98,000 personas activas.

#### **B. Interés general en ventas o emprendimiento**

Calculamos que entre el 5% y 10% de la población activa podría estar interesada en carreras relacionadas con ventas o servicios, incluyendo el sector inmobiliario, según tendencias generales y el atractivo económico de Baleares.

- **Mallorca:** 5%-10% de 580,000 = 29,000 a 58,000 personas.
- **Menorca:** 5%-10% de 61,500 = 3,075 a 6,150 personas.
- **Ibiza:** 5%-10% de 98,000 = 4,900 a 9,800 personas.

#### **C. Ajuste por idoneidad para el sector inmobiliario**

Solo un subgrupo tiene las habilidades necesarias (negociación, orientación al cliente, etc.). En mercados inmobiliarios activos como Baleares, el porcentaje es mayor que el promedio nacional (1-2%). Dado el dinamismo del sector (turismo, inversión extranjera), aplicamos un rango de 1.5% a 3% sobre la población activa original:

- **Mallorca:** 1.5%-3% de 580,000 = 8,700 a 17,400 personas.
- **Menorca:** 1.5%-3% de 61,500 = 923 a 1,845 personas.
- **Ibiza:** 1.5%-3% de 98,000 = 1,470 a 2,940 personas.

## D. Demanda del mercado inmobiliario

El número de transacciones anuales indica cuántos agentes puede sostener el mercado. Divido las transacciones proyectadas para 2025 (basadas en análisis anteriores, ajustadas por isla) entre un promedio de 15 transacciones por agente al año:

- **Mallorca:** ~11,000 transacciones (80% de las 14,100 de Baleares, por su peso poblacional).  $11,000 \div 15 = \sim 733$  agentes necesarios.
- **Menorca:** ~1,400 transacciones (10% del total).  $1,400 \div 15 = \sim 93$  agentes.
- **Ibiza:** ~1,700 transacciones (12% del total).  $1,700 \div 15 = \sim 113$  agentes. Esto sugiere la demanda actual, pero el potencial es mayor debido al crecimiento proyectado y la rotación de agentes.

## E. Factores de atracción y barreras

- **Atracción:** El mercado inmobiliario de Baleares es lucrativo (Mallorca: 5,136 €/m<sup>2</sup> venta, Ibiza: alta demanda turística). La presencia de RE/MAX y la formación disponible aumentan el interés.
- **Barreras:** Licencias, competencia y costes iniciales limitan la entrada. Por nuestra experiencia y datos técnicos internos calculamos que solo el 20-30% de los idóneos superan estas barreras.
- **Ajuste:**
  - **Mallorca:** 20%-30% de 8,700-17,400 = 1,740 a 5,220 personas.
  - **Menorca:** 20%-30% de 923-1,845 = 185 a 554 personas.
  - **Ibiza:** 20%-30% de 1,470-2,940 = 294 a 882 personas.

## F. Proyección final

Combinando los factores, el número potencial de personas con capacidad para dedicarse a la intermediación inmobiliario en 2025 sería:

- **Mallorca:** Entre 2,000 y 5,000 personas. El rango refleja su gran mercado y alta competencia.
- **Menorca:** Entre 200 y 500 personas. Menor población y mercado, pero con crecimiento estable.
- **Ibiza:** Entre 300 y 900 personas. Mercado dinámico por turismo, pero limitado por tamaño.

## Resultados por isla

Isla	Población Activa	Interés en Ventas (5-10%)	Idóneos (1.5-3%)	Demanda (Agentes)	Potencial Final (20-30%)
Mallorca	580,000	29,000-58,000	8,700-17,400	~733	2,000-5,000
Menorca	61,500	3,075-6,150	923-1,845	~93	200-500
Ibiza	98,000	4,900-9,800	1,470-2,940	~113	300-900

## Análisis y conclusiones

- Mallorca:** Con un mercado inmobiliario robusto y una población cercana al millón, el potencial es elevado. La presencia de RE/MAX en Baleares (17 oficinas a febrero de 2025) y la demanda extranjera sugieren que hasta 5,000 personas podrían encontrar oportunidades y teniendo en cuenta un mercado muy competitivo como el Balear estimamos que el límite real estaría cerca de 3,000, considerando la saturación.
- Menorca:** Su mercado más pequeño y estable limita el potencial a 200-500 personas. Sin embargo, el interés creciente de inversores franceses podría elevar esta cifra si se fomenta la formación.
- Ibiza:** El turismo y los precios altos (similares o superiores a Mallorca) hacen que 300-900 sea razonable. Desde RE/MAX en Baleares vemos un techo de 600-700, ya que el mercado es estacional y especializado.

## Enfoque desde la filosofía de RE/MAX

Desde nuestra perspectiva, dentro de la visión de RE/MAX de empoderar emprendedores, Baleares tiene un potencial significativo, pero requiere un enfoque selectivo. No se trata solo de cuántas personas podrían dedicarse a la intermediación inmobiliaria, sino de cuántas pueden destacar con la formación adecuada y un modelo de negocio sólido. **RE/MAX en Baleares** ha demostrado esto al abrir más de 15 oficinas en menos de tres años, enfocándose en agentes especializados en distintos segmentos (medio, alto y superalto). En **RE/MAX en Baleares** creemos que el verdadero número de éxito estaría más cerca de 2,500-3,000, ya que la clave no es la cantidad, sino la calidad y la capacidad de adaptarse a un mercado competitivo y en evolución.

## Capítulo 4. Un mercado en Expansión

### 4.1 Un Mercado en Expansión

El sector inmobiliario en las Islas Baleares es un mercado dinámico y en constante evolución, impulsado por el atractivo turístico y la inversión extranjera. Se estima que hay entre **2.000 y 2.500 agentes inmobiliarios** y entre 400 y 500 agencias inmobiliarias operando en todo el archipiélago, con una concentración significativa en Mallorca.

#### **Marcas internacionales y locales presentes en Baleares:**

RE/MAX con un total de **17 agencias activas y más de 150 personas en la organización** se consolida como la de mayor tamaño de Baleares por número de agencias y agentes asociados. Engel & Volkers, First Mallorca, Balearic Properties, Neptunus, Fincas Fiol, Red Premium, Palmer Inmobiliaria, Bonnin Sansó, Porta Mallorquina, GestPropiedad, RK, Berkshire Hathaway, Balear Invest, Inmovisa, Mundo Pisos, Casas en Menorca, Inmobiliaria Artrutx, Fincas Llonga's, Move Menorca, Christie's, Estela Exclusive Homes, Best Experience RE, John Taylor Ibiza, Lukas Fox, Prestige, operan en Baleares entre otras muchas marcas de menor calado.

### 4.2. El plan de crecimiento para la red de oficinas REMAX en Baleares

El plan de crecimiento para la red de oficinas REMAX en Baleares durante el año 2025, combina estrategias de expansión territorial con acciones que fortalezcan a las oficinas existentes.

- **Ampliar la red de oficinas y agentes en Baleares**, asegurando el éxito de los franquiciados actuales mediante el aumento de su facturación, la optimización de recursos y la mejora del reconocimiento de marca.
- **Apertura de 5 nuevas oficinas en Mallorca** y/o llegar a 20 oficinas activas.
- **Apertura** de una nueva oficina en Menorca e Ibiza.
- **Reclutamiento** de, al menos, un 30% más de agentes hasta llegar a los 170 y una totalidad de 195 personas en la organización.
- **Facturación**, incrementar la facturación en 20%.

### **4.3. Un Vistazo a las Cifras de Baleares:**

- **Mallorca:** La isla principal concentra la mayor parte de la actividad, con aproximadamente el 70% del total de agentes, lo que se traduce en unos **1.500 a 1.800 agentes**. Esta alta concentración se debe a su tamaño, diversidad de propiedades (desde apartamentos urbanos hasta fincas rústicas y villas de lujo) y su atractivo como destino de inversión tanto nacional como internacional.
- **Ibiza:** Conocida por su mercado de lujo, Ibiza alberga alrededor del 15% del total de agentes, es decir, entre **300 y 400 agentes**. La isla atrae a compradores de alto poder adquisitivo, lo que impulsa la presencia de agencias especializadas en propiedades exclusivas y de alto standing. Muchos agentes en Ibiza son multilingües, con un enfoque en clientes internacionales.
- **Menorca y Formentera:** Estas islas, con un enfoque más tranquilo y orientado a la naturaleza y la sostenibilidad, comparten el 15% restante, con aproximadamente **200 a 300 agentes combinados**. Aunque el mercado es más pequeño, la demanda de propiedades con encanto y vistas al mar sigue siendo alta.

### **Datos interesantes y consideraciones adicionales:**

- **Diversidad de Agencias:** El panorama inmobiliario balear abarca desde grandes redes internacionales con presencia en varias islas hasta pequeñas agencias locales especializadas en nichos específicos (por ejemplo, propiedades rurales, alquileres vacacionales, propiedades de lujo frente al mar, etc).
- **Presencia internacional:** Las agencias más internacionales tienen mucha presencia en las islas.
- **Profesionalización del Sector:** Existe una creciente tendencia hacia la profesionalización del sector, con un aumento en la formación y la certificación de los agentes inmobiliarios. Las asociaciones profesionales, como el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de Baleares o el **REGISTRO OFICIAL DE AGENTES INMOBILIARIOS DE LAS ISLAS BALEARES (ROAIIB)** juegan un papel importante en la regulación y el control de calidad.

Los miembros de **RE/MAX en Baleares** cumplen con todos los requisitos para ejercer la profesión de Agente de la Propiedad Inmobiliaria en Baleares y siguen formándose continuamente gracias al esfuerzo constante de la red y a través de la plataforma **E-Learning** de la **Escuela RE/MAX**, centro educativo homologado por el Ministerio de Educación.

- **Tecnología e innovación:** Muchas agencias están utilizando portales online, y adaptando nuevas tecnologías, como realidad virtual, para mostrar propiedades.

- **Fluctuaciones del Mercado:** El número de agentes y agencias puede variar en función de la coyuntura económica y la demanda del mercado inmobiliario. En épocas de alta demanda, es común ver un aumento en el número de profesionales, mientras que, en períodos de desaceleración, el sector puede experimentar cierta contracción.
- En resumen, el sector inmobiliario en las Islas Baleares es un mercado diverso y competitivo, con una presencia significativa de agentes y agencias que atienden a una amplia gama de clientes y propiedades. La profesionalización, la tecnología y la adaptación a las necesidades del mercado son claves para el éxito en este sector.

## Capítulo 5: COMERCIALIZACIÓN

En este apartado del informe queremos analizar cómo las agencias inmobiliarias comercializan propiedades, destacando los portales principales, anuncios offline y online, estrategias de marketing (básicas y sofisticadas), impacto, reseñas, tiempos de venta y porcentajes de captaciones exclusivas versus abiertas.

### 5.0. Estrategias de comercialización

Las agencias inmobiliarias en Baleares utilizan portales como Idealista, Fotocasa, Rightmove, Kyero, ThinkSpain, Piso.com, etc y anuncios offline en periódicos locales como Majorca Daily Bulletin, y estrategias de marketing online como redes sociales y tours virtuales. El impacto es alto, con ventas más rápidas y mayor visibilidad. Las reseñas son comunes en Google y TripAdvisor, con tiempos de venta promedio de 6 meses. La mayoría de las propiedades (80-90%) se venden en exclusiva, y el 10-20% en abierto.

El plazo medio que necesitaron las agencias de RE/MAX en Baleares para vender una propiedad durante 2024 fue de 86 días y el precio medio fue de 421.889 euros.

#### Estrategias de marketing:

Incluyen presencia online, redes sociales, marketing por email y publicidad local. Estrategias sofisticadas incluyen publicidad digital dirigida, tours virtuales en 3D y análisis de datos para entender a los clientes.

## 5.1. Colaboración internacional

**RE/MAX en Baleares** ha abierto la puerta a los brokers de **RE/MAX en Alemania** creando sinergias y estrategias de comercialización para ambos países. El contacto de las oficinas de Baleares con las oficinas de Alemania cada vez es más constante y se han empezado a cerrar operaciones compartidas entre ambos territorios. **RE/MAX en Alemania** cuenta con más de 170 oficinas repartidas por todo el país.

De la misma manera, **RE/MAX en Baleares** está construyendo fuertes **sinergias con EEUU** y las más de 6000 oficinas que dispone. El mercado Estadounidense cada vez es más importante en las islas y **RE/MAX** es la marca mejor posicionada en ese país.

### Impacto y reseñas:

El marketing efectivo aumenta las ventas y la visibilidad. Las agencias tienen reseñas en Google y TripAdvisor, con ratings promedio de 4-5 estrellas, pero datos específicos de reseñas positivas/negativas son limitados. Las reseñas reflejan experiencias de compra/venta, motivadas por satisfacción o insatisfacción.

## 5.2. Portales Principales

Las agencias utilizan una variedad de portales online para listar propiedades, maximizando la visibilidad para compradores locales e internacionales. Los portales más relevantes incluyen:

- **Idealista**, líder en España, con 29,321 propiedades en Baleares y ~10.000 de alquiler en Baleares (datos aproximados 2024).
- **Fotocasa**, con 15.106 propiedades en Baleares.
- **Rightmove**, con 6302 resultados es popular entre compradores extranjeros, especialmente británicos.
- **Kyero**, con 22,763 listados, dirigido a compradores internacionales.
- Milanuncios, ~10.000 anuncios (más oferta de particulares).
- Think Spain, ~8.000 anuncios, enfocado en compradores extranjeros.

Por reparto territorial:

- **Mallorca:** 60% del total.
- **Ibiza:** 20%.
- **Menorca y Formentera:** 20% combinado.
  - **Tendencia:** Idealista lidera con un 50% del tráfico inmobiliario en Baleares, seguido por Fotocasa (20%).

Offline, las agencias utilizan anuncios en periódicos locales como Majorca Daily Bulletin (Majorca Daily Bulletin), Diari de Balears (Diari de Balears), Mallorca Zeitung, Diario de Ibiza y revistas especializadas, especialmente para target local y turistas de habla inglesa/española.

### Anuncios Offline y Online

- **Online:** Las agencias invierten en sitios web propios, redes sociales (como Instagram, las agencias de RE/MAX en Baleares suman +200K seguidores en META y otras redes), y campañas de email marketing, como newsletters semanales. También usan cookies para publicidad dirigida, mejorando la segmentación.
- **Offline:** Incluyen anuncios en periódicos locales, folletos, carteles en propiedades, y participación en ferias inmobiliarias. Aunque menos común, la publicidad en radio y TV se usa para propiedades de alto standing.

**RE/MAX en Baleares** dispone de **585 propiedades publicadas** en el portal Idealista y **806 propiedades** en total publicadas íntegramente en su portal local [rx-mallorca.es](http://rx-mallorca.es) a fecha de marzo de 2025.

### Estrategias de Marketing

- **Principales:**
  - Presencia online en portales y redes sociales.
  - Marketing por email para bases de datos de clientes.
  - Open house y eventos locales para atraer compradores.
  - Publicidad en medios locales para captar interés regional.

- **Sofisticadas:**
  - Publicidad digital dirigida usando análisis de datos, como campañas PPC y SEO para mejorar rankings en buscadores.
  - Tours virtuales en 3D y videos de propiedades, con estudios mostrando que listados con tours virtuales reciben 87% más vistas.
  - Marketing de contenidos, como blogs sobre el mercado local, y uso de IA para matching de propiedades con clientes.
  - Estrategias de sostenibilidad, destacando propiedades ecológicas, alineadas con la demanda turística consciente.

## Impacto

El impacto de estas estrategias es significativo, aumentando la visibilidad y acelerando ventas. Un marketing efectivo puede reducir los días en mercado (promedio de 6 meses. **RE/MAX en Baleares 86 días**) y atraer compradores internacionales, cruciales en Baleares.

## Estadísticas de Reseñas

Las reseñas son comunes en plataformas como Google y TripAdvisor. Por ejemplo, **RE/MAX Isla Blanca en Ibiza tiene 4.8 estrellas sobre 5 de 147 reseñas** en Google. No hay datos específicos de reseñas positivas/negativas, pero se estima que el 75-85% son positivas, motivadas por satisfacción con el servicio, mientras las negativas (15-25%) reflejan problemas como demoras o precios altos. Las reseñas suelen escribirse tras la experiencia de compra/venta, con motivaciones como compartir experiencias o advertir a otros.

## Días Medios de Venta y Captaciones

- **Días en mercado:** Según idealista, en 2024, el 13% de propiedades se venden en menos de una semana, 21% entre una semana y un mes, 22% entre 1-3 meses, 31% entre 3 meses y un año, y 13% más de un año, con un promedio de 6 meses (180 días) (Idealista News).
- **Captaciones exclusivas vs abiertas:** Basado en prácticas comunes, se estima que el 55-65% son exclusivas (una agencia tiene derechos exclusivos), y el 35-45% son abiertas (múltiples agencias pueden vender). Esto refleja la preferencia por exclusividad para maximizar esfuerzos de marketing, aunque datos exactos son limitados.

## Tabla Resumen de Estrategias y Estadísticas

Aspecto	Detalles
Portales Principales	Idealista, Rightmove, Savills, Kyero, Balearic Properties, etc.
Anuncios Offline	Periódicos como Majorca Daily Bulletin, Diari de Balears, revistas.
Estrategias Principales	Presencia online, redes sociales, email marketing, publicidad local.
Estrategias Sofisticadas	Publicidad dirigida, tours virtuales, SEO, análisis de datos, IA.
Impacto	Mayor visibilidad, ventas más rápidas, atracción de compradores globales.
Reseñas (Ejemplo)	RE/MAX Isla Blanca: 4.8/5, 147 reseñas en Google, 70-80% positivas.
Días Medios de Venta	Promedio de 6 meses (180 días).
Captaciones Exclusivas/Abiertas	80-90% exclusivas, 10-20% abiertas (estimado).

## Conclusión

La comercialización en Baleares combina portales online, anuncios offline y estrategias de marketing avanzadas, impactando positivamente en ventas. Las reseñas reflejan experiencias clave, y los tiempos de venta promedio de 6 meses destacan la importancia de estrategias efectivas. La mayoría de las captaciones son exclusivas, alineadas con prácticas globales.

## Capítulo 6

### 6.0. Comparativa Nacional y Europea

- **España:** Precio medio nacional de venta: 2.237 €/m<sup>2</sup> (enero 2025); Baleares con 4.729 €/m<sup>2</sup> supera en un 111,4% este valor. Alquiler nacional: ~13,8 €/m<sup>2</sup>/mes vs. 17,95 €/m<sup>2</sup>/mes en Baleares.
- **Europa:**
  - Baleares compite con regiones como la Costa Azul francesa (5.000-15.000 €/m<sup>2</sup>) y Toscana italiana (4.000-8.000 €/m<sup>2</sup>).
  - Rentabilidad del alquiler en Baleares (4-8%) supera la media europea (3-5%).

### 6.1. Flujos de Compras, Ventas y Alquileres por Nacionalidades

- **Compradores:**
  - Alemanes: 30% (Mallorca e Ibiza).
  - Británicos: 20% (Mallorca y Menorca).
  - Escandinavos: 15% (Mallorca).
  - Nacionales españoles: 25%.
  - Otros: 10%.
- **Alquileres:**
  - Europeos (alemanes, británicos): 50% del mercado estacional.
  - Americanos y rusos: 10%, segmento lujo.
- **Golden Visa:** Aumento de inversores no europeos (China, Oriente Medio) buscando propiedades >500.000 €.

El número de permisos de residencia para inversores extranjeros ("Golden Visas") en Baleares experimentó un fuerte crecimiento entre 2020 y 2023 (últimos datos disponibles), pasando de 40 a 353, lo que supone una multiplicación casi por nueve, según datos oficiales. A pesar de este incremento de compradores foráneos, esto no representa una porción significativa del mercado inmobiliario de lujo, donde se realizan miles de transacciones al año (llegando a superar las 4.000 en momentos de alta demanda y representando un 10% del total de 15000 compraventas generales).

Por lo tanto, se descarta que estas "Golden Visas" hayan tenido un efecto considerable en la dificultad de los residentes locales para acceder a la vivienda, ni en la escalada de precios, que ha llegado a alcanzar un 20% anual según algunos estudios.

El aumento en la concesión de estos visados, y su consecuente beneficio económico a través de impuestos y el impulso a sectores como la construcción y los servicios, se mantiene la postura de que su influencia en el mercado inmobiliario global, y especialmente en la problemática del acceso a la vivienda, es mínima.

## Capítulo 7: Factores Clave y Predicción para 2025

### 7.1 Factores Clave

- Turismo: Motor principal, con 14M de visitantes anuales.
- Inflación y tipos de interés: Podrían enfriar la demanda si suben significativamente.
- Regulación: Restricciones al alquiler vacacional podrían desplazar la oferta al largo plazo.

### 7.2 Predicción

- Transacciones: Crecimiento del 3-5% (14.000-14.500 operaciones pudiendo llegar a las 16.000).
- Precios: Incremento del 5-10% en venta (5.150-5.390 €/m<sup>2</sup> promedio) y 8-12% en alquiler (20-21 €/m<sup>2</sup>/mes).
- Tendencias: Mayor inversión extranjera en lujo; estabilización en segmentos medios por presión regulatoria.

### Conclusiones

El mercado inmobiliario de Baleares destaca por su robustez, impulsado por la demanda extranjera y el turismo. Mallorca lidera en volumen, Ibiza en precios premium, Menorca en estabilidad y Formentera en exclusividad. Comparado con España y Europa, Baleares ofrece una rentabilidad superior, aunque enfrenta retos como la inflación y la regulación. Para 2025, se espera un crecimiento moderado pero sostenido, con un enfoque creciente en el segmento de lujo donde **RE/MAX en Baleares** ya cuenta con **más de 40 agentes especializados** en este segmento (**RE/MAX Collection**) y una posible reorientación del alquiler vacacional.

Este mercado sigue siendo una apuesta segura para inversores a largo plazo.

**Fuentes:**

Fuentes propias RE/MAX ESPAÑA y red de RE/MAX en Baleares.

Informe Q4 Gestval

Informes IDEALISTA y Fotocasa Research

Bankinter

Tinsa Analytics, Tinsa IMIE Enero 2025

Idealista

Grok 3 / Gemini 2.0 Pro.

Brafton Content Marketing

RICS.org news

El Confidencial, Diario de Mallorca, economiademallorca.com

Banco de España

National Association of Realtors (NAR)

## **¿Listo para transformar tu futuro en el sector inmobiliario?**

**¡Impulsa tu carrera inmobiliaria al siguiente nivel!**

Únete a la red de **RE/MAX en Baleares** y descubre el poder de la **marca número 1 del mundo**. Si sueñas con emprender tu propio negocio o llevar tu agencia a nuevas alturas, **RE/MAX** te ofrece las herramientas, el apoyo y la visibilidad para alcanzar el éxito.

**¡Contáctanos hoy y comienza a construir tu futuro!**

<https://franquiciasremaxbaleares.com/>

[josemaria.lopez@remax.es](mailto:josemaria.lopez@remax.es)

T. +34 647729059





**RE/MAX®**