



Center for Real Estate Studies

Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB)

CRES Deutsche Immobilien-Akademie (DIA)

CRES | Center for Real Estate Studies

Resultados del estudio de mercado inmobiliario vacacional en Mallorca

2017

Prof. Dr. Marco Wölfle

Resultados del estudio de mercado inmobiliario vacacional en Mallorca

Ciente: Porta Mallorquina Real Estate S.L.U.

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

Estado: marzo de 2017

Los estudios de mercado inmobiliario vacacional celebrarán su tercera edición en 2017. En el pasado, el STI Center for Real Estate Studies (CRES) ya examinó varios mercados inmobiliarios vacacionales en nombre del grupo Porta Mondial. Junto con sus actividades regulares en Mallorca, se efectuaron análisis para las demás Islas Baleares y se presentaron como un tema especial y único desde la perspectiva de los complejos turísticos más importantes de Suiza.

Mallorca es uno de los mercados inmobiliarios vacacionales más importantes en Europa. Ya en 2015, la mayor de las islas Baleares atrajo a más de 10 millones de turistas. En 2016 batió este récord con 11 millones de huéspedes y en 2017 también se espera un número igualmente elevado de reservas en hoteles, alquileres vacacionales y operadores turísticos. El notable desarrollo iniciado en los años 60 con menos de 400.000 viajeros se explica por varios factores: en primer lugar, la isla posee una mezcla turística típicamente ideal de playas de arena y amplios paisajes bien desarrollados estructuralmente. Las imágenes de villas de lujo, fincas mallorquinas y áticos modernos justo al puerto atraen así a inversores de todo el mundo que no solo buscan un inmueble vacacional propio en Mallorca.

También influye un segundo factor: la isla es fácilmente accesible y está conectada con casi toda Europa de forma regular y en tiempos de vuelo manejables. Incluso en temporada baja, la mayoría de los aeropuertos ofrecen vuelos directos a la isla varias veces al día. Un tercer elemento cada vez más importante a tener en cuenta es un factor que se suele dar por descontado: su estabilidad. Mientras los regulares mensajes terroristas y el destino opresivo de los refugiados se han hecho hueco y han dominado la percepción pública, Mallorca aparece como un remanso de estabilidad entre los destinos turísticos. El impuesto turístico introducido en 2016 puede considerarse como muy positivo al poner de manifiesto su claro interés por mantener los valores alcanzados.

El presente estudio de mercado tiene como objetivo ofrecer una visión actual y puede servir para corroborar el valor de sus propias inversiones a largo plazo. Porque además de obtener la «rentabilidad emocional» de haber encontrado el inmueble adecuado, las consideraciones racionales de «retorno monetario de la inversión» en períodos de interés débiles están ganando cada vez más importancia. Por lo tanto, se plantea la cuestión de los actuales alcistas de precios, los precios habituales en regiones y segmentos de mercado, sobre todo en la gama alta, sobre el precio de los inmuebles de lujo o los precios por metro cuadrado en todas las subregiones al alza.

Para el análisis de los componentes estructurales subyacentes, el presente del STI Center for Real Estate Studies, también incluye información comparativa con el estudio anterior. Proporciona el volumen y los precios de la oferta, diferenciados por región y equipamiento.

Ámbito de aplicación y objetivo

El presente estudio examina el mercado para la compra de propiedades en Mallorca con el objetivo de proporcionar una visión general representativa sobre el nivel y la estructura de la oferta existente para los inmuebles vacacionales. Se investiga tanto la oferta cuantitativa (número de unidades) como la cualitativa (ubicación, equipos estándar, vistas al mar) con el fin de poder asignar los distintos niveles de precios determinados en última instancia. En las zonas seleccionadas, la información recogida se divide en micro-lugares con el fin de poder responder específicamente a las subregiones.

Al analizar los datos debe tenerse en cuenta que no todos los edificios ofertados en Mallorca están cualificados para su venta como inmueble vacacional. No todas las propiedades se pueden comprar o alquilar como inmuebles vacacionales. Esto también conlleva otros detalles legales. Porque incluso si los sistemas legales están configurados de manera similar, los detalles aportados sobre todo en el registro de la propiedad pueden ser decisivos. Las supuestas gangas podrían requerir una legalización posterior y de ayuda profesional por parte de expertos del mercado local.

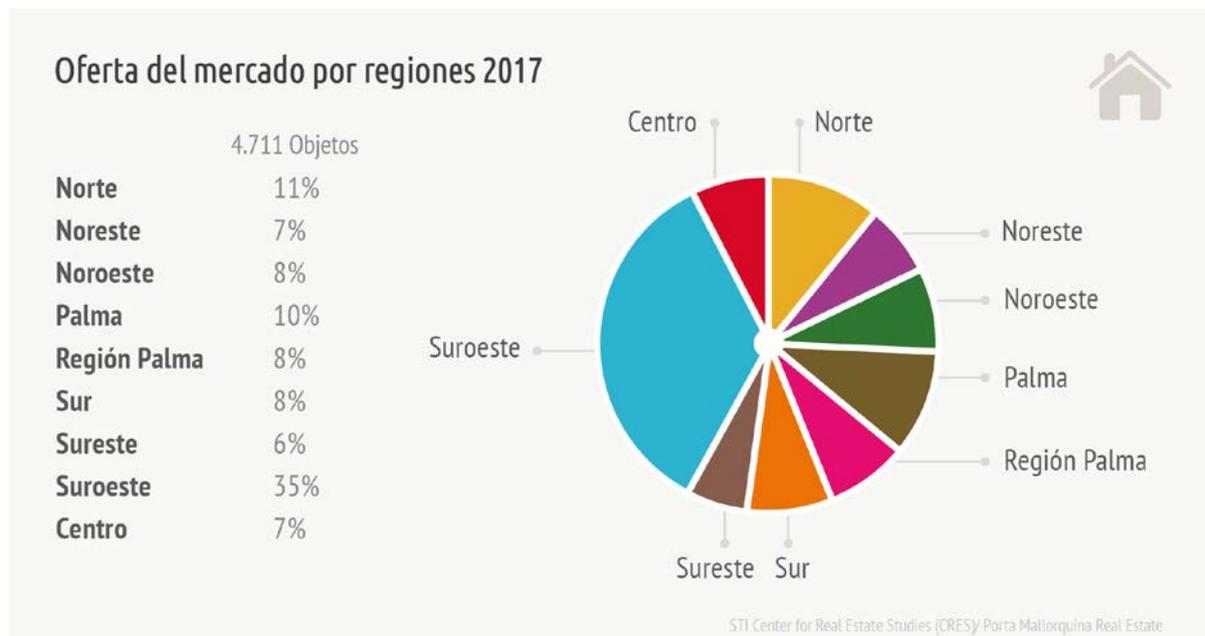
Por lo tanto, al seleccionar los datos se aplican varios filtros. La selección puramente cuantitativa de edificios también puede ser ligeramente sobreestimada cuando se añade a las especificaciones de cantidad de los diferentes alcistas. En el mercado de múltiples intermediarios en Mallorca puede darse el caso de que varios agentes gestionen el mismo edificio, a veces incluso poseyendo información diferente. Para excluir tales efectos distorsionadores, se recogieron y compararon datos de inmuebles individuales de los cinco agentes inmobiliarios líderes y se corrigieron los valores inverosímiles y duplicados (véase el anexo sobre la base de información). Tras corregir los valores estadísticos atípicos se obtuvo un registro con **4.711 inmuebles**, a cuyas normas sobre instalaciones se hace referencia en la siguiente sección.

Volumen de mercado, ubicación y servicios

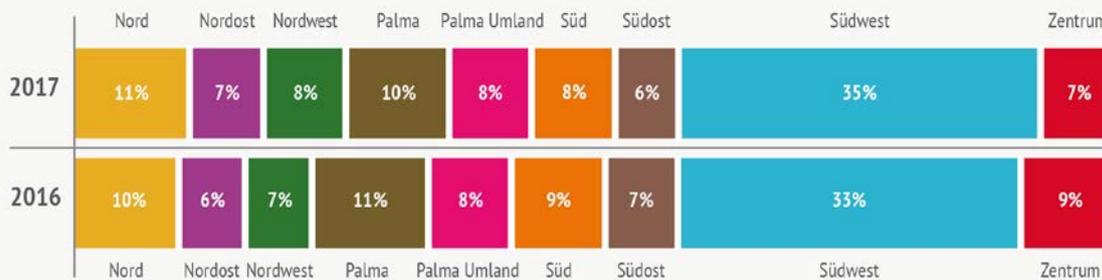
A principios de 2017 existen en Mallorca unos 4.700 inmuebles en venta de diferentes categorías. Como se puede apreciar en la siguiente imagen, el número de inmuebles se distribuye de forma completamente distinta y no se corresponde con el tamaño del área regional.

Al igual que en años anteriores, más de la mitad de la oferta se concentra en las tres regiones principales, «oeste», «norte» y «Palma», con 35%, 11% y 10%. La distribución es también muy estable en el tiempo con respecto a las otras regiones. La distorsión de las acciones supera el 2% en cualquier región.

Asimismo, destaca sobre todo el suroeste. En la región más pequeña espacialmente se encuentra más de un tercio de la oferta de inmuebles. Por el contrario, en el «sureste», la mayor región de la isla, se encuentra el porcentaje más bajo, con un 6%.



Oferta del mercado comparativo por regiones 2016/2017



Propiedades	2017	2016	2017	2016
Norte	525	481	Sur	376
Noreste	324	289	Sureste	282
Noroeste	365	337	Suroeste	1642
Palma	467	529	Centro	346
Región Palma	384	385	Suma	4711
				4809

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

La tendencia del año anterior continúa a pesar de las acciones sólo varían ligeramente. La oferta de inmuebles se concentra cada vez más en el oeste, mientras que en la región central de la isla las cifras de inmuebles se encuentran estancadas.

Oferta de mercado según las características de equipamiento

Mallorca también se ve influenciada por los altos niveles de turismo, especialmente en propiedades de gama alta o de lujo. Para no quedar expuestos al riesgo de exageraciones, las descripciones de los textos de exposición en las páginas web de los proveedores investigados han sido comprobadas de forma intensiva y provistas de controles para garantizar su verosimilitud. Aquí se pudo recurrir a la experiencia de los años anteriores. Además, se llevó a cabo una gran diferenciación en cuanto a la característica más importante, las vistas al mar, la cual también afecta a la clasificación de los inmuebles (más información en el último apartado sobre la recopilación de datos).

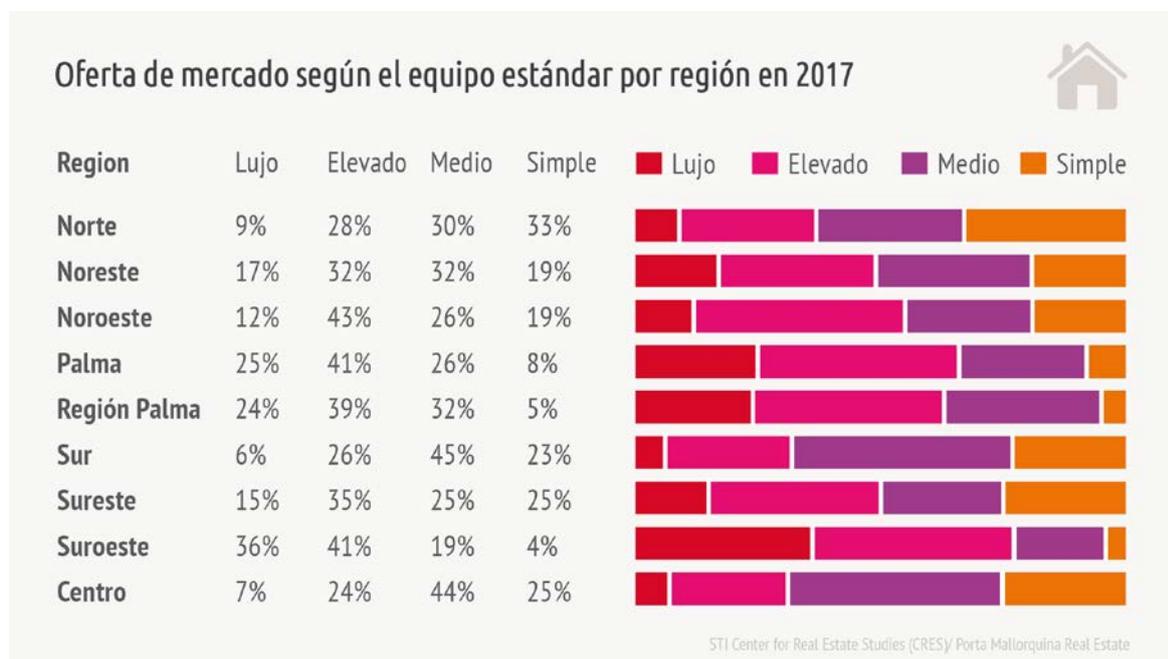
En función de la región preferida, la proporción de propiedades de lujo en el rango superior del 10 % con una proporción algo más elevada de aproximadamente un cuarto varía en ambas «regiones de Palma» y, sobre todo, en el «suroeste», que con un 36 % presenta más del doble de propiedades de lujo y parece predestinada para las propiedades de valor en este segmento.

Los valores promedio mencionados, sin embargo, no excluyen que puedan encontrarse propiedades de lujo en otras regiones en caso de darse la demanda adecuada. Con unos 4700 inmuebles y en caso de ser la opción preferida del comprador, también es posible encontrar opciones suficientes en la región central, con tan solo un 7 %. Los años anteriores

han mostrado que la clasificación como inmueble de lujo está estrechamente relacionada con el número de habitaciones, las dimensiones de la piscina y el acceso al mar, por lo que ese porcentaje no resulta sorprendente.

Las otras tres categorías muestran mayores abanicos, pues las tres regiones mencionadas también cuentan con una sólida presencia en el segmento superior y presentan menos de un 10 % de propiedades sencillas. El 43 % de las propiedades en la zona noroeste también se encuentra en el segmento de alto nivel, si bien la mayoría de los inmuebles de categoría media está situado en el «sur» y el «centro».

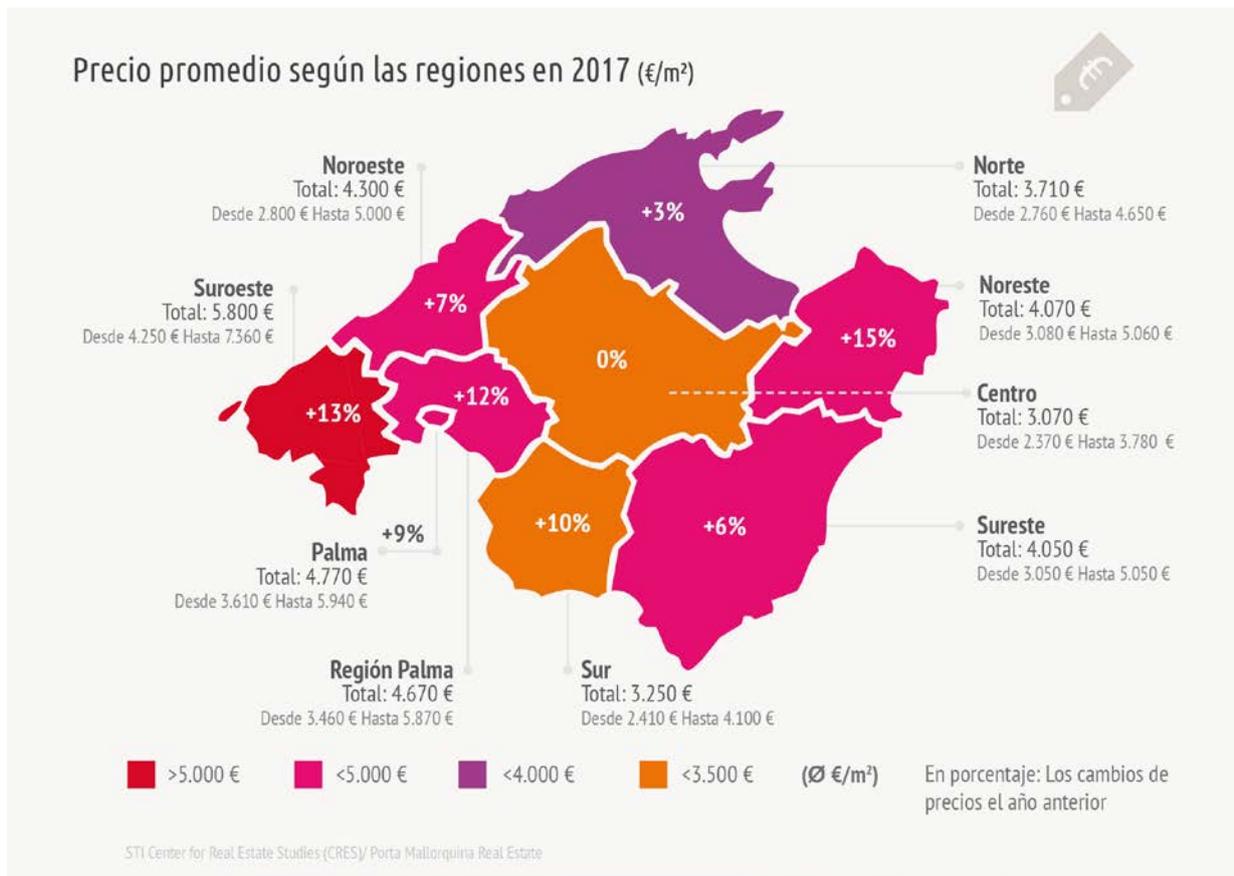
En comparación, las zonas «norte» y «sureste» ofrecen muchos inmuebles sencillos. Estas regiones ofrecen oportunidades de compra para, dado el caso, conocer el mercado local con un presupuesto reducido.



Nivel de precios

Los medios de comunicación locales tratan el tema de los precios de las viviendas de forma regular. El estudio presentado también confirma la percepción común de un aumento de los precios de compra. Ocho de nueve regiones registraron un incremento respecto al año anterior; en la mitad de ellas, incluso un incremento porcentual de dos dígitos. No sorprende que, una vez más, el «suroeste» aparezca aquí con el segundo incremento más fuerte de un 13 %, seguido de los «alrededores de Palma» y la zona «sur», con un 12 % y un 10 %, respectivamente.

Este fuerte incremento de los precios en el «norte» parece paradójico a primera vista. Sin embargo, podría explicarse por una parte por una «recuperación» y, por otra, por el simple hecho de que a precios más bajos, el mismo aumento en euros da lugar a mayores saltos porcentuales.



La zona destacada con diferencia es la región «suroeste» de la isla, con un aumento medio de los precios por metro cuadrado de 5150 € en 2016 a 5800 € en 2017. Así pues, la brecha entre las dos regiones que siguen en precios a «Palma» y los «alrededores de Palma» crece por primera vez en más de 1000 € por metro cuadrado. El conjunto de datos permite distinguir aquí una tricotomía de fijación de precios. Mientras que las regiones mencionadas superan claramente el rango por encima de los 4000 € por metro cuadrado, las regiones «norte», «noreste» y «noroeste», así como «sureste» maniobran en torno a los 4000 €. A la cola se encuentran la región «sur» y el centro de la isla, con precios de compra de poco más de 3000 € por metro cuadrado.

En particular, si se tienen en cuenta las categorías «sencilla» a «lujosa», no debería hablarse únicamente «del» precio del metro cuadrado de una región, ya que, en el conjunto de datos, en «Palma» también se encuentran propiedades por menos de 3700 € por metro cuadrado, mientras que en la región central los valores pueden superar ese índice. Con objeto de demostrar el amplio abanico de precios en el conjunto de datos, debajo de los valores medios en el siguiente gráfico se pueden encontrar las variaciones habituales representativas de las regiones. Si se comparan los valores anteriores, se puede observar una gran variación, especialmente en las zonas «noroeste» y «suroeste». En esta última hay propiedades con precios relativamente baratos de poco más de 4000 € por metro cuadrado, mientras que, en el segmento de lujo, los precios ascienden a más de 7000 €, y en el conjunto de datos se pueden encontrar propiedades especiales que superan sin problemas los 8000 €. A fin de ilustrar estos efectos con mayor precisión, recurrimos a continuación a una relación independiente.

Diferencia de precios medios por metro cuadrado por región 2016/2017



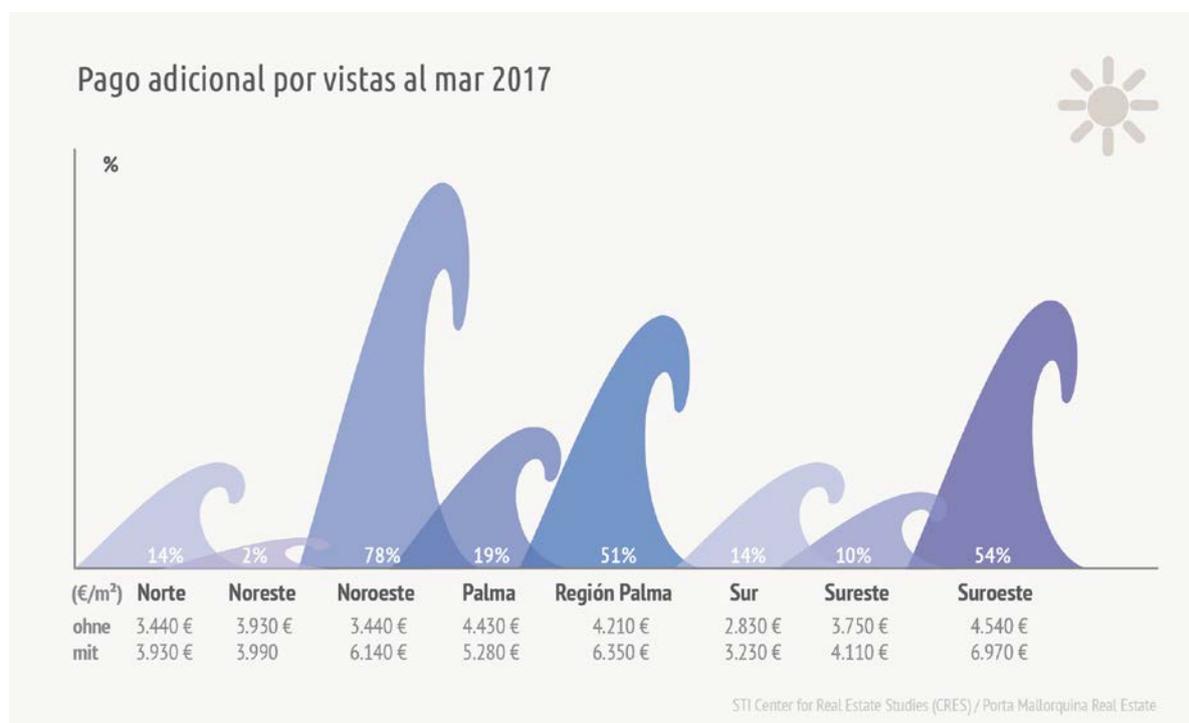
Región	2016	2017	Cambio
Norte	3.610 €	3.710 €	+3%
Noreste	3.530 €	4.070 €	+15%
Noroeste	4.030 €	4.300 €	+7%
Palma	4.390 €	4.770 €	+9%
Región Palma	4.180 €	4.670 €	+12%
Sur	2.960 €	3.250 €	+10%
Sureste	3.810 €	4.050 €	+6%
Suroeste	5.150 €	5.800 €	+13%
Centro	3.070 €	3.070 €	-

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

¿Cuánto cuestan las vistas al mar?

Dado que el acceso y las vistas al mar desempeñan un papel esencial en las propiedades vacacionales, algo que se vio confirmado por los significativos incrementos de los precios en los años anteriores, desde este año se está llevando a cabo una valoración diferenciada análoga a las herramientas de cálculo habituales en el sector de alquiler vacacional.

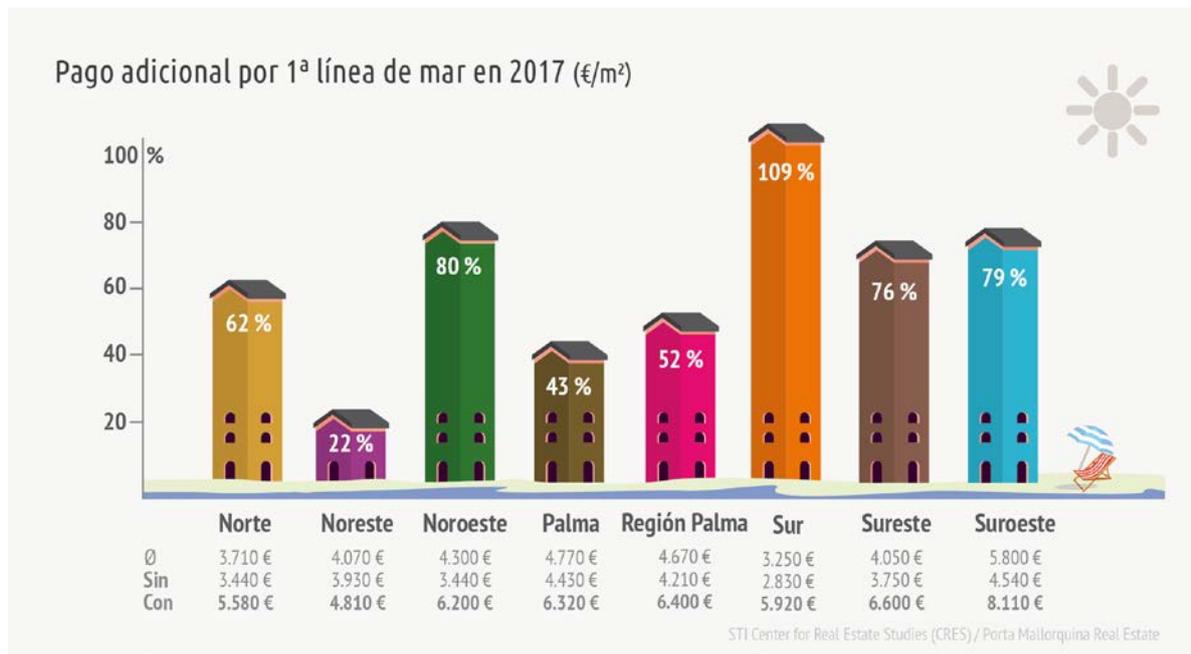
La distinción más clara entre «vistas al mar» y «primera línea de playa» mostró que, en general, los valores se mueven en el promedio de los años anteriores, pero que los suplementos varían por regiones entre el 10 % y el 50 %. El acceso directo en primera línea de playa implica, por lo general, una duplicación de los suplementos.



Suplementos por vistas al mar

Mientras que durante el año pasado el efecto de las vistas al mar dio lugar a la división en dos grupos, muy cercanos entre sí, la valoración más precisa está mostrando aquí en 2017 un efecto positivo. Si se toma en consideración toda la isla, el suplemento por unas vistas al mar «normales» es de aproximadamente el 30 %, mientras que el recargo por «primera línea de playa» asciende al doble, con un 63 %.

No obstante, aquí también se observan fuertes diferencias a nivel regional. Las regiones que ya registran importantes suplementos por simples vista al mar, muestran solo aumentos moderados para la primera línea de playa. Así pues, la escalada de precios entre los dos niveles en el «noroeste» y los «alrededores de Palma» se encuentra de media por debajo del 10 %. Sobre todo, en el «norte», el «sur» y el «sureste», todas ellas regiones con precios más moderados, la primera línea de playa puede ser una característica importante para la diferenciación de precios para los inversores. El motivo es que aquí unas «simples» vistas al mar ya parecen estar incluidas en las expectativas normales del mercado. Los suplementos apenas superan el 10 %. Para una primera línea de playa, sin embargo, los suplementos son del 62 %, 109 % y 76 %.



La dicotomía de las vistas al mar también desempeña un papel crucial en la región destacada del «suroeste». El precio medio por metro cuadrado sin vistas al mar es 4540 €, y sube a 6970 € por unas vistas al mar «sencillas» (+54 %) y a 8110 € por primera línea de playa (+79 %).

En cuanto a las regiones «noreste» y «centro»: en el centro de la isla no es posible presentar ninguna valoración diferenciada para las vistas al mar, por lo que tampoco se genera ningún diferenciador para los inversores. Es posible que la reducción de la oferta en el centro de la isla y el estancamiento de los precios estén relacionados con los mayores suplementos por vistas al mar. La zona «noreste» ya registró en el año anterior uno de los suplementos más bajos por vistas al mar (2016: +17 %). La diferenciación en el año 2017 muestra un incremento de +2 % por vistas sencillas al mar y de +22 % por primera línea de playa. Si se apuesta por un potencial de crecimiento a través de esta característica, la mejor manera de hacer posible un suplemento es la presencia de primera línea de playa.

Propiedades de lujo

La alta proporción de ofertas de primera calidad ha demostrado que tiene sentido llevar a cabo una valoración especial en el sector de los inmuebles de lujo. Aunque la mayoría de los inmuebles en el sector de lujo comienza con precios a partir de 6000 € por metro cuadrado, los valores promedio muestran que en las regiones más económicas deben contarse con precios por encima de los 7000 €, e incluso más de 8000 € por metro cuadrado en las demás regiones.

Resumen de precios inmuebles de lujo 2017 (€/m²)

	Precio promedio	Desde	Hasta
Norte	8.150 €	6.222 €	12.000 €
Noreste	7.418 €	6.071 €	12.500 €
Noroeste	8.280 €	6.006 €	14.133 €
Palma	8.163 €	6.111 €	19.210 €
Región Palma	8.163 €	6.052 €	15.660 €
Sur	7.822 €	6.053 €	18.900 €
Sureste	7.797 €	6.089 €	14.130 €
Suroeste	9.064 €	6.004 €	20.526 €
Centro	7.228 €	6.044 €	9.483 €



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

De nuevo, la región del «suroeste» destaca con precios por encima de los 9000 € por metro cuadrado. Al observar el abanico de precios resulta evidente que aquí hay algunas propiedades de precios especialmente elevados. Las «regiones de Palma» también se muestran fuertes si fijamos la atención en lugares individuales dentro de las propias regiones. Las diferencias de precio en las regiones adquieren importancia para las inversiones y el valor intrínseco. El suroeste muestra una vez más valores muy estables. Si la diferencia entre el primer y el tercer puesto de los lugares más caros en el «suroeste» es de tan solo 1000 €, en algunas regiones la diferencia de precio asciende a más de 5000 €.

Sin embargo, la valoración específica también muestra que en el segmento de lujo prevalece una estructura de precios ligeramente distinta a la del promedio general. Los precios de las propiedades de lujo en el «norte» y el «noroeste» se encuentran principalmente en las regiones más altas, mientras que en el promedio general solían situarse en el tercer segmento inferior de precios.

Conclusión:

Las Islas Baleares y, en especial, Mallorca siguen siendo atractivas para la inversión en propiedades de vacaciones. Además de una vinculación emocional y la rentabilidad del alquiler, el estudio de este año muestra una clara tendencia al alza de los precios. Siete de nueve regiones registraron aumentos significativos en los precios, y en tres de ellas se registraron tasas de variación de dos dígitos.

De manera más clara aún que en las recopilaciones de datos de los años anteriores destaca de forma positiva la región «suroeste», tanto en lo que respecta a la evolución de los precios como a la selección de ofertas. Más de un tercio de todos los inmuebles se encuentra aquí. La proporción de propiedades de lujo es dos veces mayor que en las demás regiones de la isla y, en consecuencia, los precios medios son aquí más de 1000 € más elevados que en las regiones clasificadas en segundo puesto. Las vistas al mar son aquí determinantes. En la situación de mercado actual, unas simples vistas al mar ya justifican un aumento del precio de un 50 %, mientras que la primera línea de playa implica incrementos del 80 % en el precio por metro cuadrado en comparación con los inmuebles sin vistas al mar. Los microentornos «Palma» y la «región de Palma» también muestran precios altos e incrementos para 2017. Aquí se cuentan no pocos de los lugares más caros.

A nivel regional, la oferta se desplaza ligeramente hacia el oeste y ofrece menos inmuebles en el «sureste», el «sur» y el «centro». La diferenciación más fuerte de las vistas al mar en simples vistas al mar y primera línea de playa muestra una diferenciación de precios más precisa que en años anteriores. Aquellos a quienes basten unas «simple» vistas al mar podrían lograr hacerse con una ganga en el «norte» o el «noroeste», pero sobre todo en el «sur». Para los inmuebles de lujo y el acceso directo al mar debe calcularse más de 8000 € por metro cuadrado en las mejores ubicaciones y el sur en general. Los significativos incrementos en años anteriores aquí recogidos permiten prever un desarrollo positivo de las inversiones.

Es posible que en el futuro, además de las condiciones del mercado local, también desempeñen un papel central para los inversores las condiciones marco de negocios:

- la estabilidad política y económica frente a las regiones turísticas con un mayor riesgo de ataques terroristas
- situación de financiación favorable en Alemania (el mayor grupo de turistas)
- buena coyuntura
- pocas oportunidades de inversión con valor y rentabilidad estables

Información de datos

Macrosituación e infraestructura en Mallorca

Mallorca es el centro y, al mismo tiempo, la mayor de las islas Baleares. Con aproximadamente 3600 kilómetros cuadrados, es más de seis veces más grande que la vecina Ibiza. Debido a su ubicación geográfica al oeste del mar Mediterráneo, Mallorca ofrece un acceso sencillo con duraciones de vuelo aceptables de menos de tres horas desde Europa central y septentrional, y ha evolucionado hasta convertirse también en un eje central para los trayectos de media distancia para líneas aéreas internacionales.

La economía vive del turismo, sobre todo por el clima mediterráneo. Incluso en los meses de invierno, las temperaturas medias son de aproximadamente 10 grados, mientras que en los meses de verano no son infrecuentes temperaturas máximas de más de 30 grados. Atraídos por el atractivo clima y el variado paisaje, más de 11 millones de turistas visitaron la isla en el año 2016. Uno de cada tres turistas en Mallorca proviene de Alemania, seguidos por los británicos con algo menos del 20 %. De los 560 km de costa, al menos 50 km han sido designados como playa y ofrecen incluso en temporada alta suficiente espacio para los bañistas. Mallorca no es en ningún caso solo conocida como destino de vacaciones de turismo y playa de masas. También deportes como el senderismo o el golf (24 campos) se dirigen a un público amplio. Los restrictivos reglamentos de construcción favorecen el valor de las propiedades existentes y protegen la naturaleza existente.

Base de la información y período de encuesta

Entre terrenos, propiedades con necesidades de reforma y inmuebles repetidos, para el análisis se dispuso de datos de unos 9200 inmuebles individuales (ningún terreno) que aparecían en las páginas web de las empresas de comercialización de inmuebles de Porta Mallorquina Real Estate, Engel & Völkers, First Mallorca, Kühn & Partner y Minkner & Partner. La recogida de datos se realizó de forma individual para cada propiedad durante el período comprendido entre el 1 de diciembre de 2016 y el 31 de enero de 2017. Con este conjunto de datos, cabe esperar haber incluido entre el 90 % y el 95 % de la oferta de propiedades vacacionales existente en la actualidad en Mallorca, por lo que el estudio ofrece una imagen neutra del mercado total.

Distribución regional

De la orientación a una limitación regional oportuna en términos de comercialización y con inmueble de garantizar la comparabilidad con los datos del cliente, los inmuebles recogidos se dividieron en nueve regiones. Los nombres de las regiones son: norte, noreste, noroeste, Palma, alrededores de Palma, sur, sureste, suroeste, centro.

Estándares de equipamiento

Las propiedades registradas se clasificaron en cuatro estándares de equipamiento (sencillo, medio, gama alta, lujo) con arreglo a la información textual sobre los inmuebles facilitada por el proveedor y los materiales fotográficos proporcionados. En caso de duda, se dio prioridad a la información de las imágenes de los inmuebles frente a, dado el caso, formulaciones textuales muy positivas. La base para la clasificación la conformaron los costes de fabricación normales presentes para la valoración inmobiliaria de las propiedades residenciales y los estándares actuales para la evaluación de propiedades residenciales.

Información sobre la superficie

El concepto de superficie total o de construcción no está definido de forma uniforme. Esto se debe en particular a la práctica local habitual en España de incluir en la superficie de construcción todas las zonas construidas, incluidos sótanos, balcones o terrazas. En caso de información dudosa o problemas, se llevó a cabo una consulta telefónica con el proveedor en cuestión con inmueble de corregir los datos debidamente para la evaluación.

Controles de calidad

Para la recogida de los datos, cada inmueble se consideró de forma individual con inmueble de incluir sobre una base comparable la información de la página web de los diversos proveedores y comprobar la plausibilidad.

Por ejemplo, se observó la presencia de propiedades con vistas al mar en la región central de la isla. Dicha información se ha eliminado o introducido en el conjunto de datos con las correcciones adecuadas. Los inmuebles con información totalmente inverosímil se eliminaron por completo del conjunto de datos. Los inmuebles ofertados por varios proveedores se registraron una única vez en el conjunto de datos con el fin de evitar un cómputo doble. Estos duplicados podrían dar lugar a declaraciones contradictorias debido a los distintos proveedores. Las correcciones se efectuaron también aquí sobre una base individual.

En cuanto a la comparabilidad con la práctica actual de valoración de propiedades en la que únicamente pueden evaluarse de forma fiable aquellos inmuebles que se hayan inspeccionado visualmente, se excluyeron del presente estudio los inmuebles fotografiados solo desde el exterior. En esos casos no permitían realizar afirmaciones fiables sobre el nivel del equipamiento ni efectuar una verificación del número de habitaciones. Utilizar esos inmuebles podría haber dado lugar a una distorsión de los resultados.

Según la práctica estadística habitual para calcular los promedios y los suplementos, se eliminaron del conjunto de datos corregido hasta el momento todos los valores extremos cuya desviación a nivel local fuera tan grande que, con arreglo a la probabilidad estadística, se dieran con una frecuencia inferior al 5 % de todos los casos en una muestra típica.

Clasificación de inmuebles

En las páginas web de los respectivos proveedores se indica asimismo la clasificación del inmueble en cuestión, que en algunas ocasiones atiende a valores inverosímiles. Por ejemplo, es posible encontrar parcelas en los resultados de búsqueda de viviendas, y viceversa. Además, las clasificaciones de las entradas de los distintos agentes inmobiliarios podrían variar entre sí, de manera que para el presente estudio se llevó a cabo una clasificación propia por apartamentos con parcelas de diferentes tamaños.

Inmuebles repetidos

En Mallorca predomina el denominado sistema de agentes múltiples, en el que una propiedad a menudo es ofertada por varios agentes inmobiliarios. Se consideraron en más detalle los inmuebles en el conjunto de datos ofertados por diferentes proveedores con precios idénticos o ligeramente distintos. El segundo registro se eliminó en caso de tratarse del mismo inmueble. Además de la información relativa al precio, en las regiones o conjuntos de datos parciales con un número reducido de inmuebles se volvieron a realizar comparaciones individuales, con independencia de la información sobre el precio.

Certificación

La recogida, el control de calidad y los cálculos de los datos en el estudio se llevaron a cabo sin la participación o la ponderación especial de los inmuebles del cliente.

Friburgo, febrero de 2017 _



Prof. Dr. Marco Wölfle, director científico

Información sobre el CRES

El CRES (Center for Real Estate Studies) es uno de los principales institutos dedicados a la formación de doble titulación y paralela al ejercicio profesional en el sector inmobiliario. Fue fundado por iniciativa de la Academia alemana inmobiliaria (Deutschen Immobilien-Akademie, DIA) en la Escuela Superior Steinbeis de Berlín (Steinbeis-Hochschule Berlin, SHB).

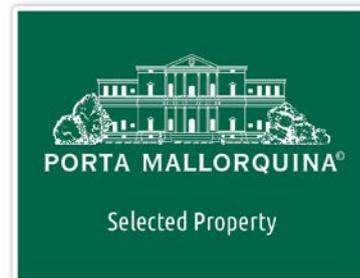


Además de los grados de doble titulación y paralelos al ejercicio profesional en el sector inmobiliario/bienes raíces, también ofrece un máster con práctica paralela del ejercicio profesional.

Otro elemento central del CRES es la investigación científica. Aquí se examinan cuestiones prácticas actuales con métodos e instrumentos científicos para, por una parte, transferir los nuevos resultados a la práctica y, por otra parte, mantener actualizado y seguir desarrollando el contenido de los programas de estudio.

Información sobre Porta Mallorquina Real Estate

Porta Mallorquina Real Estate S.L. fue fundada en el año 2005 y es, desde 2008, socio de franquicia maestro de la alemana Porta Mondial AG. Junto con su empresa hermana Porta Holiday, Porta Mallorquina es la primera empresa inmobiliaria de la isla que ofrece compraventa, alquiler a largo plazo y alquiler de vacaciones.



Con ocho ubicaciones en Mallorca y una cartera de más de 2000 inmuebles, Porta Mallorquina es una de las mayores empresas intermediarias en la isla. La página web en cuatro idiomas portamallorquina.com, con hasta 100 000 visitas al mes, es uno de los portales web inmobiliarios más populares de Mallorca. Porta Mallorquina otorga licencias de franquicia a empresarios de inmobiliaria independientes.

Su persona de contacto:

**Prof. Dr. Marco Wölfle,
director científico**

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

Todos los derechos reservados. Cualquier uso fuera de los límites del derecho de autor sin la autorización de CRES es inadmisibles y punible.