

ANDORRADEV.

WHITEPAPER · ABRIL 2026

El Portal Immobiliari que Andorra Necessita

Com les immobiliàries andorranes poden captar compradors internacionals amb un portal propi en un mercat a 5.719 euros/m², amb 3.000 pisos buits i una nova llei que limita la compra estrangera.

andorradev.com · info@andorradev.com

Un mercat immobiliari sota pressió regulatòria

El preu mitjà de l'habitatge a Andorra va assolir els **5.719 euros/m2 el novembre de 2025**, un **16,76 % més que l'any anterior** ([estadistica.ad](#), [Observatori de l'Habitatge](#)). La tendència és clara i sostinguda: la demanda internacional (inversors, residents passius, empreses que s'hi instal·len) supera amb escreix una oferta limitada per la geografia i la superfície edificable del Principat.

La resposta regulatòria ha estat contundent. El març de 2024 va entrar en vigor l'**IIIEI (Impost sobre inversió estrangera immobiliària)**, amb tipus del **6 % i el 10 %** sobre el valor d'adquisició ([tributs.ad](#), [normativa fiscal](#)). L'abril de 2025, la **Llei Òmnibus** va anar un pas més enllà: limita els no residents a un **màxim de 2 habitatges** i endureix els requisits de residència passiva, que ara exigeix demostrar ingressos mínims de **3.814 euros/mes** ([Govern d'Andorra](#)). El missatge del legislador és clar: Andorra vol inversió, però no especulació descontrolada. I això canvia les regles del joc per a les immobiliàries.

Els problemes reals del sector

Escassetat d'oferta i 3.000 habitatges fantasma. Andorra té aproximadament **3.000 pisos buits en mans d'inversors** que no els lloguen ni els venen ([Andorra Corporate](#), [anàlisi mercat](#)). La paradoxa és brutal: els preus puguen per falta d'oferta, però hi ha estoc retingut. El mercat real de compravenda activa és molt més estret del que sembla.

Fragmentació digital i dependència de portals externs. Amb uns **350 agents immobiliaris** operant en un país de 80.000 habitants, la competència pel lead és ferotge. La majoria d'agències publica a [Idealista](#) i [Fotocasa](#) com a canal principal, pagant per cada llistat i competint per visibilitat amb agències de tota Espanya. El lead que arriba per Idealista no és el teu lead: és un lead compartit que el comprador ha enviat a tres agències alhora.

Client internacional que necessita molt més que fotos. El comprador estranger que cerca a Andorra necessita comparatives fiscals (IRPF Andorra vs. origen), simulacions de cost de residència, informació sobre la Llei Òmnibus, requisits d'inversió estrangera i, en molts casos, gestió remota del procés fins a la firma. I ho necessita en el seu idioma. Una web monolingüe amb un formulari de contacte no cobreix aquesta demanda.

Registres cadastrals no públics. A diferència d'Espanya, on el cadastre és consultable online, a Andorra els registres cadastrals no són d'accés públic. Això dificulta la verificació de dades i obliga les agències a dependre de fonts internes, cosa que fa encara més valuosa la fitxa de propietat ben documentada al teu portal propi.

Què canvia amb un portal immobiliari propi

Captació directa multilingüe. Un portal propi en **ES, FR, EN i PT** amb SEO local posicionat per a cerques com "comprar pis a Andorra", "investir immobilier Andorre" o "buy property Andorra" captura trànsit que avui es perd en portals genèrics. Cada visita que arriba al teu domini és un lead que no comparteixes amb ningú.

Fitxes de propietat amb valor afegit. Tours 360, vídeo, plànols interactius, però també: calculadora fiscal (quant pagaré d'IIEI, quant d'IS si és empresa, comparativa amb Espanya/França), informació sobre la parròquia, distància a serveis i dades de mercat de la zona. El comprador internacional no vol fotos boniques, vol dades per prendre una decisió d'inversió.

CRM segmentat per perfil de comprador. Inversor, resident passiu, empresari que s'hi instal·la, local que cerca primer habitatge: cada perfil té necessitats diferents i un cicle de venda diferent. Un CRM integrat amb el portal et permet automatitzar nurturing per segment, programar seguiments i mesurar la taxa de conversió real per origen de lead, en comptes de gestionar-ho tot des de la safata d'entrada del correu.

Compliment regulatori com a avantatge. Integrar la verificació de requisits d'inversió estrangera (IIEI, límit de 2 propietats, residència passiva) en el propi flux de compra no és només compliment: és un argument de venda. El comprador que veu que la teva plataforma l'informa de les seves obligacions fiscals abans de la visita confia més que el que descobreix les restriccions a la notaria.

Propers passos

Si les teves propietats estan a Idealista competint amb 350 agències i els teus leads internacionals es perden perquè la teva web no parla el seu idioma ni respon les seves preguntes fiscals, el problema no és el mercat, és el teu canal de captació. A AndorraDev desenvolupem portals immobiliaris multilingües, CRMs sectorials i eines de compliment per a immobiliàries a Andorra. Si vols deixar de compartir leads i començar a captar en directe, [parlem-ne](#).

PARLEM DEL TEU PROJECTE

andorradev.com/contacte

info@andorradev.com