ANDORRADEV.

WHITEPAPER · ABRIL 2026

El Portal Inmobiliario que Andorra Necesita

Cómo las inmobiliarias andorranas pueden captar compradores internacionales con un portal propio en un mercado a 5.719 euros/m2, con 3.000 pisos vacíos y una nueva ley que limita la compra extranjera.

andorradev.com · info@andorradev.com

Un mercado inmobiliario bajo presión regulatoria

El precio medio de la vivienda en Andorra alcanzó los **5.719 euros/m2 en noviembre de 2025**, un **16,76 % más que el ano anterior** (estadistica.ad, Observatori de l'Habitatge). La tendencia es clara y sostenida: la demanda internacional (inversores, residentes pasivos, empresas que se instalan) supera con creces una oferta limitada por la geografía y la superficie edificable del Principat.

La respuesta regulatoria ha sido contundente. En marzo de 2024 entró en vigor el **IIEI (Impuesto sobre inversión extranjera inmobiliaria)**, con tipos del **6 % y el 10 %** sobre el valor de adquisición (tributs.ad, normativa fiscal). En abril de 2025, la **Ley Omnibus** fue un paso más allá: limita a los no residentes a un **máximo de 2 viviendas** y endurecen los requisitos de residencia pasiva, que ahora exige demostrar ingresos mínimos de **3.814 euros/mes** (Govern d'Andorra). El mensaje del legislador es claro: Andorra quiere inversión, pero no especulación descontrolada. Y eso cambia las reglas del juego para las inmobiliarias.

Los problemas reales del sector

Escasez de oferta y 3.000 viviendas fantasma. Andorra tiene aproximadamente **3.000 pisos vacíos en manos de inversores** que no los alquilan ni los venden (Andorra Corporate, análisis mercado). La paradoja es brutal: los precios suben por falta de oferta, pero hay stock retenido. El mercado real de compraventa activa es mucho más estrecho de lo que parece.

Fragmentación digital y dependencia de portales externos. Con unos **350 agentes inmobiliarios** operando en un país de 80.000 habitantes, la competencia por el lead es feroz. La mayoría de agencias publica en Idealista y Fotocasa como canal principal, pagando por cada listado y compitiendo por visibilidad con agencias de toda Espana. El lead que llega por Idealista no es tu lead: es un lead compartido que el comprador ha enviado a tres agencias a la vez.

Cliente internacional que necesita mucho más que fotos. El comprador extranjero que busca en Andorra necesita comparativas fiscales (IRPF Andorra vs. origen), simulaciones de coste de residencia, información sobre la Ley Omnibus, requisitos de inversión extranjera y, en muchos casos, gestión remota del proceso hasta la firma. Y lo necesita en su idioma. Una web monolingüe con un formulario de contacto no cubre esa demanda.

Registros catastrales no públicos. A diferencia de Espana, donde el catastro es consultable online, en Andorra los registros catastrales no son de acceso público. Eso dificulta la verificación de datos y obliga a las agencias a depender de fuentes internas, lo que hace aún más valiosa la ficha de propiedad bien documentada en tu portal propio.

Qué cambia con un portal inmobiliario propio

Captación directa multilingüe. Un portal propio en **ES, FR, EN y PT** con SEO local posicionado para búsquedas como "comprar piso en Andorra", "investir immobilier Andorre" o "buy property Andorra" captura tráfico que hoy se pierde en portales genéricos. Cada visita que llega a tu dominio es un lead que no compartes con nadie.

Fichas de propiedad con valor anadido. Tours 360, vídeo, planos interactivos, pero también: calculadora fiscal (cuánto pagaré de IIEI, cuánto de IS si es empresa, comparativa con Espana/Francia), información sobre la parroquia, distancia a servicios y datos de mercado de la zona. El comprador internacional no quiere fotos bonitas, quiere datos para tomar una decisión de inversión.

CRM segmentado por perfil de comprador. Inversor, residente pasivo, empresario que se instala, local que busca primera vivienda: cada perfil tiene necesidades distintas y un ciclo de venta diferente. Un CRM integrado con el portal te permite automatizar nurturing por segmento, programar seguimientos y medir la tasa de conversión real por origen de lead, en vez de gestionar todo desde la bandeja de entrada del email.

Compliance regulatorio como ventaja. Integrar la verificación de requisitos de inversión extranjera (IIEI, límite de 2 propiedades, residencia pasiva) en el propio flujo de compra no es solo cumplimiento: es un argumento de venta. El comprador que ve que tu plataforma le informa de sus obligaciones fiscales antes de la visita confía más que el que descubre las restricciones en notaría.

Próximos pasos

Si tus propiedades están en Idealista compitiendo con 350 agencias y tus leads internacionales se pierden porque tu web no habla su idioma ni responde sus preguntas fiscales, el problema no es el mercado, es tu canal de captación. En AndorraDev desarrollamos portales inmobiliarios multilingües, CRMs sectoriales y herramientas de compliance para inmobiliarias en Andorra. Si quieres dejar de compartir leads y empezar a captar en directo, hablemos.

> **HABLEMOS DE TU PROYECTO**
>
> **andorradev.com/contacto**
>
> info@andorradev.com