



MARKTANALYSE BÜROIMMOBILIEN UND SENIOR LIVING IN PALMA DE MALLORCA



Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung.....	6
2.	Büroimmobilien bei Palma de Mallorca.....	7
2.1.	Nachfragesegmentierung.....	7
2.2.	Nachfragesegmentierung in Palma de Mallorca	8
2.2.1.	Unternehmensgröße und Art der Unternehmen.....	8
2.2.2.	Branchenspezifische Anforderungen.....	10
2.2.3.	Standortfaktoren und Erreichbarkeit	13
2.2.4.	Nou Llevant.....	17
2.2.5.	Flexibilität und Mietmodelle	19
2.2.6.	Zusatzangebote und Dienstleistungen.....	23
2.3.	Verfügbares Angebot an Büroflächen in Palma de Mallorca.....	28
2.3.1.	Stadtgliederung von Palma de Mallorca und der Umgebung	28
2.3.2.	Datenbasis, Regionen und Auswertung	33
2.3.3.	Verfügbares Angebot Büroimmobilien – Kauf	35
2.3.4.	Kaufpreise Büroimmobilien	39
2.3.5.	Verfügbares Angebot Büroimmobilien – Miete	41
2.3.6.	Mietpreise Büroimmobilien	45
2.3.7.	Verfügbares Angebot Coworking-Spaces	48
2.3.8.	Netzdiagramme mit ausgewählten Indikatoren.....	52
2.4.	Makrolage Palma de Mallorca.....	59
2.4.1.	Arbeitskräftedynamik.....	60
2.4.2.	Wirtschaftsentwicklung.....	63
2.4.3.	Investitionsströme.....	66
2.5.	ESG-gerechte Büroimmobilien auf Mallorca	68
2.5.1.	Entwicklung von Angebot und Nachfrage nach ESG-gerechten Immobilien.....	68
2.5.2.	Marktreife für ESG-Immobilien auf Mallorca?	69
2.5.3.	Fonds und Private Equity: „Temperatur“ der ESG-Immobilienklasse auf Mallorca.....	70
3.	Senior Living bei Palma de Mallorca.....	72
3.1.	Definition der Segmente des Senior Living.....	72
3.1.1.	Begriffsdefinition „Senior Living“	72
3.1.2.	Segmentierung der Wohn- und Betreuungsformen	73
3.2.	Verfügbares Angebot Senior Living	78
3.2.1.	Seniorenresidenzen	78

3.2.2.	Co-Living und Co-Housing	80
3.3.	Nachfrage nach Senior Living auf Mallorca.....	81
3.3.1.	Demographische Gegebenheiten auf Mallorca	82
3.3.2.	Demographie in Europa und ausgewählten Ländern	88
3.3.3.	Bevölkerungsentwicklung auf Mallorca.....	91
3.3.4.	Einwanderung: Mallorca, Bucht von Palma und Palma de Mallorca	92
3.3.5.	Auswanderung: Mallorca, Bucht von Palma und Palma de Mallorca.....	98
3.3.6.	Wanderungssaldo.....	99
3.3.7.	Demographische Prognosen.....	101
3.3.8.	Erkenntnisse des Experteninterviews	104
4.	Fazit.....	107

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Segmentierung nach Unternehmensgröße und -art.....	10
Abbildung 2: Segmentierung nach Branche.....	13
Abbildung 3: Segmentierung nach Standort und Erreichbarkeit.....	16
Abbildung 4: Lages des Viertels Nou Llevant in Palma.....	17
Abbildung 5: Segmentierung nach Mietmodell.....	23
Abbildung 6: Segmentierung nach Zusatzangeboten und Dienstleistungen.....	27
Abbildung 7: Die Regionen von Palma de Mallorca.....	34
Abbildung 8: Methodik Auswertung der Angebotspreise.....	35
Abbildung 9: Verteilung der Stückzahl (Kauf) nach Regionen.....	36
Abbildung 10: Verteilung der Stückzahl (Kauf): Altstadt.....	36
Abbildung 11: Verteilung der Stückzahl (Kauf): Palma Stadt.....	37
Abbildung 12: Verteilung der Stückzahl (Kauf): Palma Umland.....	37
Abbildung 13: Büroimmobilien (Kauf) nach Nutzflächengröße innerhalb der Regionen.....	38
Abbildung 14: Büroimmobilien (Kauf) nach Nutzflächengröße.....	39
Abbildung 15: Kaufpreise Büroimmobilien in Euro pro Quadratmeter Nutzfläche.....	40
Abbildung 16: Verteilung der Stückzahl (Miete) nach Regionen.....	42
Abbildung 17: Verteilung der Stückzahl (Miete): Altstadt.....	42
Abbildung 18: Verteilung der Stückzahl (Miete): Palma Stadt.....	43
Abbildung 19: Verteilung der Stückzahl (Miete): Palma Umland.....	43
Abbildung 20: Büroimmobilien (Miete) nach Nutzflächengröße innerhalb der Regionen.....	44
Abbildung 21: Büroimmobilien (Miete) nach Größe der Nutzfläche.....	45
Abbildung 22: Mietpreise Büroimmobilien in Euro pro Quadratmeter Nutzfläche in der Altstadt und Palma Stadt.....	46
Abbildung 23: Mietpreise Büroimmobilien in Euro pro Quadratmeter Nutzfläche in Palma Umland.....	47
Abbildung 24: Anzahl Coworking-Anbieter in und um Palma.....	50
Abbildung 25: Netzdiagramm Gesamtüberblick.....	53
Abbildung 26: Netzdiagramm Altstadt.....	54
Abbildung 27: Netzdiagramm Palma Nord.....	55
Abbildung 28: Netzdiagramm Palma Ost.....	56
Abbildung 29: Netzdiagramm Palma West.....	57
Abbildung 30: Netzdiagramm Palma Umland.....	58
Abbildung 31: Anzahl Erwerbstätige (Balearen); Datenquelle: INE.....	60
Abbildung 32: Standorte Senior Living in und um Palma de Mallorca.....	80
Abbildung 33: Geburtskontinente der Wohnbevölkerung Mallorcas außerhalb Spaniens.....	83
Abbildung 34: Verteilung der Staatsbürgerschaften nach Kontinenten der Wohnbevölkerung Mallorcas außer Spanisch.....	84
Abbildung 35: Bevölkerungspyramide Mallorca, 2024.....	85
Abbildung 36: Bevölkerungspyramide Palma de Mallorca, 2024.....	87
Abbildung 37: Bevölkerungspyramide Europa, 2025.....	88
Abbildung 38: Bevölkerungspyramide Spanien, 2025.....	89
Abbildung 39: Bevölkerungspyramide Deutschland, 2025.....	90
Abbildung 40: Bevölkerungspyramide Vereinigtes Königreich, 2025.....	91

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Untersuchte Gebiete und Viertel von Palma de Mallorca.....	33
Tabelle 2: Kaufpreise pro m ² nach Größe der Nutzfläche	41
Tabelle 3: Mietpreise pro m ² nach Größe der Nutzfläche.....	47
Tabelle 4: Erwerbsquote und Arbeitslosenquote in Q1 und Q3 2024 im Vergleich.....	61
Tabelle 5: Verteilung der Arbeitskräfte auf die Wirtschaftssektoren.....	62
Tabelle 6: BIP pro Wirtschaftszweig Balearen für das Jahr 2023	63
Tabelle 7: Wachstumsraten der Wirtschaftszweige der Balearen von 2018 bis 2023.....	64
Tabelle 8: Wirtschaftsentwicklung der Sektoren als Indexreihe	65
Tabelle 9: Investitionsströme der Balearen	66
Tabelle 10: Investitionsströme in die Branchen der Balearen.....	67
Tabelle 11: Anteile und absolute Anzahl der Wohnbevölkerung mit Geburtsland und Staatsbürgerschaft in/aus Südamerika	83
Tabelle 12: Anteile und absolute Anzahl der Wohnbevölkerung mit Geburtsland und Staatsbürgerschaft in/aus Europa	84
Tabelle 13: Nationalitäten der Wohnbevölkerung Mallorcas im Alter von 65 bis 79 Jahren.....	86
Tabelle 14: Nationalitäten der Wohnbevölkerung Mallorcas im Alter ab 80 Jahren.....	86
Tabelle 15: Bevölkerungsentwicklung auf Mallorca von 2021 bis 2024.....	92
Tabelle 16: Bevölkerungsentwicklung von Palma de Mallorca von 2021 bis 2024	92
Tabelle 17: Einwanderung auf Mallorca nach Geburtsort von 2016 bis 2021.....	93
Tabelle 18: Einwanderung in die Bucht von Palma nach Geburtsort von 2016 bis 2021.....	93
Tabelle 19: Einwanderung aus Spanien und dem Ausland in Palma de Mallorca von 2016 bis 2021	94
Tabelle 20: Staatsbürgerschaften der ausländischen Einwanderer auf Mallorca von 2016 bis 2021	94
Tabelle 21: Altersstruktur der Eingewanderten auf Mallorca von 2016 bis 2021.....	95
Tabelle 22: Altersstruktur der Eingewanderten in die Bucht von Palma von 2016 bis 2021	95
Tabelle 23: Altersstruktur der Eingewanderten in Palma de Mallorca von 2016 bis 2021.....	96
Tabelle 24: Absolute Anzahl der eingewanderten Menschen auf Mallorca ab 65 Jahren von 2016 bis 2021 nach Altersjahren	97
Tabelle 25: Auswanderung aus Mallorca, der Bucht von Palma und Palma de Mallorca nach Geburtsort von 2016 bis 2021	98
Tabelle 26: Anzahl der ausgewanderten Personen ab 65 Jahren von 2016 bis 2021.....	99
Tabelle 27: Wanderungssaldo über alle Altersgruppen.....	99
Tabelle 28: Wanderungssaldo für Personen ab 65 Jahren.....	100

1. Einleitung

Palma de Mallorca, die Hauptstadt der Balearen, erfreut sich seit Jahren steigender Beliebtheit als Wohn- und Arbeitsstandort. Neben dem traditionsreichen Tourismus ist die Stadt zunehmend Anziehungspunkt für Unternehmen und Menschen aus unterschiedlichen Branchen. Dabei spielen nicht nur ein attraktives mediterranes Klima und die hohe Lebensqualität eine Rolle, sondern auch die gut ausgebaute Infrastruktur sowie die strategisch günstige Lage im Mittelmeerraum. Mallorca ist seit vielen Jahren nicht nur ein begehrtes Urlaubsziel, sondern hat sich auch zu einem attraktiven Standort für ganzjähriges Arbeiten und Leben entwickelt. In diesem Zusammenhang gewinnen Projekte, die flexibel nutzbare Büroflächen mit zunehmend an Bedeutung.

Die vorliegende Studie richtet den Fokus auf zwei dynamische Teilmärkte im Immobiliensektor Mallorcas: den Büromarkt in und um Palma sowie das Segment „Senior Living“. Palma de Mallorca fungiert als wirtschaftliches Zentrum der Insel und verzeichnet in den letzten Jahren eine wachsende Nachfrage nach modernen Büroflächen. Dies ist nicht zuletzt auf die Ansiedlung nationaler und internationaler Dienstleister zurückzuführen, die von der infrastrukturellen Anbindung und dem Lifestyle-Angebot der Insel profitieren.

Parallel dazu wandelt sich die Bevölkerungsstruktur Mallorcas: Der Anteil älterer Einwohner wächst kontinuierlich, insbesondere in den Alterskohorten zwischen 65 und 80 Jahren. Diese demografische Entwicklung führt zu einer steigenden Nachfrage nach hochwertigen, serviceorientierten Wohnformen, die über klassische Pflegeeinrichtungen hinausgehen. „Senior Living“-Konzepte bieten dabei ein integratives und selbstbestimmtes Lebensumfeld, das sowohl medizinische Versorgung als auch soziale Teilhabe gewährleistet.

Ziel dieser Arbeit ist es, die Marktdynamiken beider Segmente zu untersuchen, Potenziale für Synergien herauszuarbeiten und Handlungsempfehlungen für Investoren sowie kommunale Entscheidungsträger abzuleiten. Die Analyse vereint quantitative Marktstudien mit Experteninterviews und Fallbeispielen, um fundierte Strategien für eine nachhaltige Flächenentwicklung auf Mallorca zu formulieren. In Kapitel 2 findet die Analyse des Büroimmobilienmarktes statt. Nach der Segmentierung der Nachfragegruppen schließen Analysen zu Angebot und Nachfrage an. Zum Abschluss des Kapitels finden sich Erkenntnisse zum Thema ESG-gerechte Büroimmobilien, welche durch ein Experteninterview generiert wurden.

Im zweiten Hauptkapitel wird der Markt von Senior Living untersucht. Nach grundlegenden Definitionen der zentralen Formen des Wohnkonzepts findet ebenfalls eine Analyse des bestehenden Angebots rund um Palma de Mallorca statt. Anschließend werden demographische Trends und Prognosen auf Mallorca und relevanter Länder analysiert.

2. Büroimmobilien bei Palma de Mallorca

Die Nachfrage nach Büroflächen wird durch eine Vielzahl unterschiedlicher Akteure geprägt, deren spezifische Bedürfnisse, Präferenzen und Anforderungen stark variieren. Von multinationalen Unternehmen und etablierten Dienstleistern bis hin zu lokalen Start-ups und kreativen Branchen – jede Gruppe hat eigene Erwartungen hinsichtlich Lage, Ausstattung und Flexibilität der Büroimmobilien. Die nachfolgende Segmentierung der Nachfragegruppen stellt somit einen zentralen Bestandteil der Markt- und Wettbewerbsanalyse im Bereich der Büroimmobilien rund um Palma de Mallorca dar.

2.1. Nachfragesegmentierung

Eine systematische Segmentierung der Nachfrager ermöglicht es, diese Vielfalt zu verstehen und gezielte Einblicke in Markttrends und Potenziale zu gewinnen. Sie hilft dabei, Veränderungen in der Nachfrage frühzeitig zu erkennen, Marktchancen zu identifizieren und maßgeschneiderte Lösungen für die unterschiedlichen Bedürfnisse der jeweiligen Gruppen zu entwickeln. Darüber hinaus liefert die Segmentierung eine solide Grundlage für die Wettbewerbsanalyse, indem sie aufzeigt, wie verschiedene Akteure in spezifischen Marktsegmenten agieren und wie sich die Wettbewerbslandschaft in Palma de Mallorca formt.

Zunächst sollen Kriterien herausgearbeitet werden, welche für die Segmentierung der Nachfrager nach Büroflächen eine zentrale Rolle einnehmen. Bei der Zielgruppensegmentierung im Bereich Büroimmobilien ist es entscheidend, die potenziellen Mieter und deren spezifische Anforderungen präzise zu identifizieren. Ein erster Schritt besteht darin, die Zielgruppe nach Unternehmensgröße zu segmentieren. Große Konzerne, mittelständische Unternehmen, Start-ups und Einzelpersonen haben sehr unterschiedliche Anforderungen an Büroflächen. Während große Unternehmen häufig repräsentative Flächen in zentraler Lage mit umfangreicher Infrastruktur suchen, legen Start-ups und Freiberufler eher Wert auf flexible Raumkonzepte und geringere Kosten.

Neben der Unternehmensgröße spielen die Branche und der Tätigkeitsbereich eine wichtige Rolle. IT- und Kreativfirmen bevorzugen oft offene, moderne Arbeitsumgebungen mit Gemeinschaftsräumen, während traditionelle Branchen wie Recht oder Finanzen eher auf klassische, abgeschlossene Büros setzen. Diese Unterschiede sollten in der Immobilienplanung und -vermarktung berücksichtigt werden, um die richtigen Unternehmen anzusprechen.

Geografische Merkmale sind ebenfalls von großer Bedeutung. Unternehmen bevorzugen Standorte, die für ihre Mitarbeiter und Kunden gut erreichbar sind. Dabei spielen die Nähe zu Verkehrsknotenpunkten, eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr sowie das Umfeld der Immobilie eine wichtige Rolle. Bei Palma de Mallorca kann die unmittelbare Nähe zum internationalen Verkehrsflughafen ein Standortvorteil

darstellen. Für Unternehmen können wiederum andere Kriterien, wie Parkmöglichkeiten für Kunden und Mitarbeiter ein Kriterium darstellen.

Darüber hinaus sollten auch flexible Mietmodelle und spezifische Anforderungen an die technische Infrastruktur in die Segmentierung einfließen. Unternehmen, die schnelles Wachstum anstreben oder Projektarbeit betreiben, bevorzugen flexible Mietverträge und leicht anpassbare Raumaufteilungen. Technologische Anforderungen wie Highspeed-Internet und Konferenzräume mit moderner Technik können ebenfalls entscheidende Kriterien sein.

Durch eine gezielte Segmentierung nach diesen Faktoren können Vermieter ihre Büroimmobilien besser auf die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppen ausrichten und somit passende Mieter schneller und effizienter finden.

2.2. Nachfragesegmentierung in Palma de Mallorca

Werden diese grundlegenden Überlegungen nun auf Palma de Mallorca übertragen, ist es besonders spannend, die Besonderheiten dieser einzigartigen Stadt und ihrer Umgebung zu berücksichtigen. Palma, als dynamisches Zentrum der Balearen, zieht eine Vielzahl unterschiedlicher Unternehmen an – von internationalen Konzernen über lokale mittelständische Unternehmen bis hin zu einer wachsenden Start-up-Szene. Die Vielfalt der Unternehmen erfordert eine gezielte Segmentierung, um die richtigen Mieter für Büroimmobilien in dieser attraktiven Region anzusprechen.

2.2.1. Unternehmensgröße und Art der Unternehmen

In Palma gibt es eine breite Mischung von Unternehmen, die unterschiedliche Anforderungen an Büroimmobilien stellen. Multinationale Unternehmen und Konzerne, die Palma als strategischen Standort in Südeuropa oder den Mittelmeerraum nutzen, sind häufig auf der Suche nach großen und repräsentativen Büroflächen. Für diese Unternehmen kommen prestigeträchtige Flächen in der Innenstadt oder in gut erreichbaren Gewerbegebieten in Frage. Weiter legen sie Wert auf hochwertige Gebäude mit moderner technischer Infrastruktur und exzellente Verkehrsanbindungen für Kunden und Mitarbeiter. So sollen zum einen lokale Märkte und die internationale Präsenz gleichermaßen bedient werden.

Für mittelständische Unternehmen, die oft im Tourismus-, Dienstleistungs- oder Handelssektor tätig sind, stehen neben der Lage auch die Kosten im Vordergrund. Sie suchen nach Büroflächen, die langfristig genutzt werden können und in denen sie ihre Geschäftstätigkeiten stabil ausbauen können. Diese finden sich in gut angebundenen Stadtteilen oder Peripherielagen mit guter Verkehrsanbindung und Infrastruktur. Gewerbegebiete wie Son Castelló oder Can Valero bieten hierfür optimale Bedingungen mit gut angebundenen, modernen Büros zu moderaten Mietpreisen und ausreichend Platz für zukünftige Expansionen. Mittelständische Unternehmen schätzen

in diesen Gebieten die Nähe zu Logistikzentren und Zulieferern, was ihre täglichen Abläufe effizienter gestaltet.

Start-ups und junge Unternehmen wachsen in Palma rasant, vor allem in den Bereichen Technologie, Kreativwirtschaft und Tourismusinnovation. Diese Unternehmen bevorzugen flexible und erschwingliche Büroflächen, die ihre dynamischen Wachstumsanforderungen unterstützen. Coworking-Spaces und geteilte Büroräume sind daher für sie besonders attraktiv. Hier können sie flexibel agieren und ihre Bürofläche je nach Wachstum anpassen. Dynamische Arbeitsumgebungen in Form von Coworking Spaces und flexiblen Büromodellen finden sich für diese Nachfrager in den zentralen Vierteln der Inselhauptstadt wie Santa Catalina und Distrito Centro. Hier haben junge Unternehmen Zugang zu modernen Arbeitsplätzen und Netzwerken, die sie in ihrer Entwicklung unterstützen.

Palma de Mallorca hat sich auch zu einem beliebten Ziel für digitale Nomaden, Freiberufler und Selbstständige entwickelt. Diese Gruppen schätzen die hohe Lebensqualität der Insel, das angenehme Klima und die hervorragende Infrastruktur, die ihnen ermöglicht, von nahezu jedem Ort der Welt aus zu arbeiten. Digitale Nomaden sind oft auf der Suche nach temporären Arbeitsplätzen, die sie flexibel nutzen können. Für sie sind Coworking-Spaces ideal, da diese Orte es ihnen ermöglichen, sich spontan einen Arbeitsplatz zu mieten und gleichzeitig Zugang zu einer Gemeinschaft von Gleichgesinnten zu haben. Solche Räume finden sich vermehrt in kreativen und lebendigen Stadtvierteln wie Santa Catalina und Es Jonquet. Diese Viertel bieten nicht nur inspirierende Arbeitsumgebungen, sondern auch Cafés, Restaurants und eine lebendige Kulturszene, die für viele digitale Nomaden attraktiv sind.

Freiberufler und Selbstständige benötigen häufig ebenfalls flexible Arbeitsumgebungen, jedoch nicht immer in Form von Gemeinschaftsbüros, wie dies bei Start-ups der Fall ist. Für sie sind ebenfalls kleine, individuell nutzbare Büros oder Shared Offices eine attraktive Option. Diese bieten ihnen die Möglichkeit, kostengünstig einen professionellen Arbeitsplatz zu mieten, ohne die Verpflichtung eines langfristigen Mietvertrags. Zudem schätzen viele Selbstständige die Möglichkeit, in einem Coworking-Space Kunden zu empfangen oder an Netzwerktreffen teilzunehmen. Bezüglich der Ausstattung bevorzugen viele digitale Nomaden, Freiberufler und Selbstständige Büros, die gut ausgestattet sind – schnelles Internet, moderne Konferenzräume und Gemeinschaftsbereiche sind essenzielle Kriterien. Darüber hinaus suchen sie nach Standorten, die eine inspirierende Umgebung bieten, in der sie produktiv arbeiten und gleichzeitig die Vorteile des mediterranen Lebensstils genießen können. Die folgende gibt einen Überblick über die Segmentierung nach der Unternehmensgröße und -art.

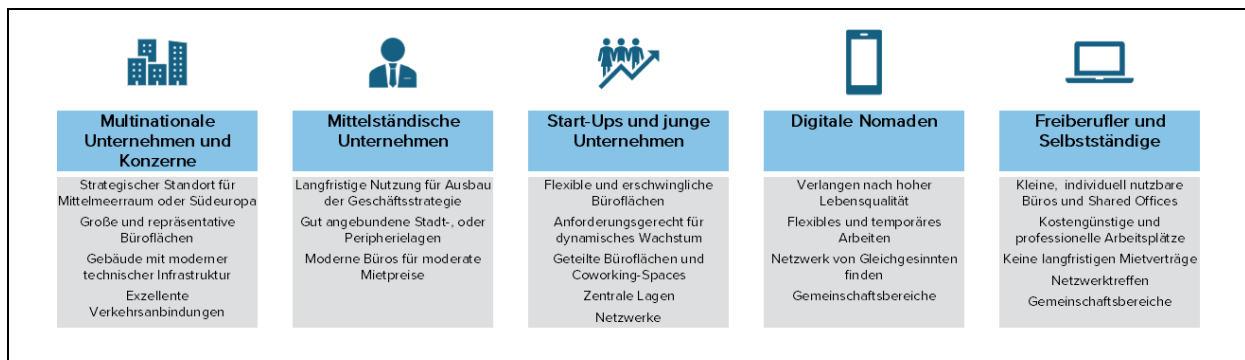


Abbildung 1: Segmentierung nach Unternehmensgröße und -art

2.2.2. Branchenspezifische Anforderungen

Bei der Zielgruppensegmentierung für Büroimmobilien in Palma de Mallorca sind branchenspezifische Anforderungen ein zentraler Aspekt, da verschiedene Branchen sehr unterschiedliche Bedürfnisse und Erwartungen an ihre Arbeitsumgebungen haben. Palma, als wirtschaftliches und kulturelles Zentrum der Balearen, zieht eine breite Palette von Unternehmen an – von Tourismus- und Dienstleistungsunternehmen bis hin zu Technologie-Start-ups, Kreativagenturen und Finanzdienstleistern. Um diese Branchen gezielt anzusprechen, ist es notwendig, deren spezifische Anforderungen an Büroflächen genau zu verstehen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

2.2.2.1. Tourismusbranche

Der Tourismus ist der wichtigste Wirtschaftszweig auf Mallorca, und viele Unternehmen aus diesem Sektor haben spezielle Anforderungen an ihre Büroflächen. Da Palma als Drehscheibe für den Tourismus auf der Insel fungiert, ist die Nähe zu wichtigen Infrastrukturen wie dem Flughafen und den großen Hotels oder auch die Nähe zu weiteren touristischen Hotspots sind ein entscheidendes Kriterium.

Zentrale Lage und Erreichbarkeit: Unternehmen aus der Tourismusbranche, wie Reiseveranstalter, Hotelketten und Online-Buchungsplattformen, benötigen oft Büroräume, die gut erreichbar sind, sowohl für Mitarbeiter als auch für Geschäftspartner. Sie bevorzugen daher zentrale Lagen in Palma, nahe dem Hafen oder dem Flughafen, um ihre internationalen Kunden schnell und unkompliziert erreichen zu können.

Repräsentative Büros: Da viele dieser Unternehmen im direkten Kundenkontakt stehen, sind repräsentative Büroflächen wichtig. Gebäude mit modernem Design, einem attraktiven Eingangsbereich und Konferenzräumen für Meetings mit Geschäftspartnern sind oft gefragt.

Flexible Raumkonzepte: Die Saisonabhängigkeit des Tourismus auf Mallorca erfordert von vielen Unternehmen in diesem Sektor Flexibilität. In der Hochsaison kann der Bedarf an Mitarbeitern stark ansteigen, weshalb flexible Büroräume bevorzugt werden, die bei Bedarf erweitert oder reduziert werden können.

2.2.2.2. *Technologie- und IT-Unternehmen*

In den letzten Jahren hat sich Palma zu einem attraktiven Standort für Technologie- und IT-Unternehmen entwickelt. Diese Branche hat sehr spezifische Anforderungen an ihre Büroflächen, die sich stark von traditionellen Unternehmen unterscheiden.

Moderne, offene Arbeitsräume: Tech-Unternehmen bevorzugen oft moderne Büroflächen mit offenen Raumkonzepten, die Zusammenarbeit und Kreativität fördern. Diese Unternehmen suchen nach Büroräumen, die agile Arbeitsmethoden unterstützen, mit viel Platz für Teamarbeit und Innovationsworkshops.

Technische Infrastruktur: Ein absolutes Muss für IT- und Technologieunternehmen ist eine erstklassige technologische Ausstattung. Dazu gehören Highspeed-Internet, redundante Netzwerkverbindungen und moderne IT-Infrastrukturen, die einen reibungslosen Betrieb gewährleisten. Modern gestaltete Smart Buildings, die mit digitaler Steuerung für Beleuchtung, Klimatisierung und Sicherheitssysteme ausgestattet sind, werden zunehmend nachgefragt.

Attraktive Umgebung: Viele Tech-Unternehmen legen großen Wert auf die Umgebung, in der sich ihre Büros befinden. Stadtviertel wie Santa Catalina oder das aufstrebende Distrito Centro bieten eine kreative Atmosphäre mit einer Vielzahl von Restaurants, Cafés und Freizeiteinrichtungen, die für diese Unternehmen besonders attraktiv sind. Die Nähe zu anderen Tech-Start-ups und Innovationszentren fördert zusätzlich die Zusammenarbeit und das Netzwerken in der Branche.

2.2.2.3. *Finanz- und Rechtsdienstleister*

Unternehmen aus der Finanz- und Rechtsbranche stellen sehr spezifische Anforderungen an ihre Büros, die sich stark von den kreativen Branchen unterscheiden. Diese Unternehmen, die oft diskrete und vertrauliche Arbeitsumgebungen benötigen, legen besonderen Wert auf Sicherheit, Seriosität und funktionale Bürogestaltung.

Diskrete und abgeschlossene Büros: Finanz- und Rechtsdienstleister bevorzugen in der Regel abgeschlossene und konservativ gestaltete Büroflächen, die Diskretion und Vertraulichkeit gewährleisten. Hier sind klassische Raumaufteilungen mit Einzel- oder Großraumbüros gefragt, die eine ruhige und professionelle Arbeitsatmosphäre schaffen.

Zentrale Lagen in repräsentativen Gebäuden: Unternehmen in diesem Bereich legen großen Wert auf repräsentative Adressen in der Innenstadt von Palma, idealerweise in der Nähe von Regierungs- und Finanzinstitutionen. Bürogebäude in prestigeträchtigen Lagen wie dem Paseo Marítimo oder der Altstadt von Palma sind besonders begehrt, da sie sowohl die Seriosität als auch die Erreichbarkeit für Kunden und Geschäftspartner unterstreichen.

Technische und rechtliche Anforderungen: Neben einem repräsentativen Standort müssen diese Büros über modernste technische Ausstattung verfügen, insbesondere

in Bezug auf IT-Sicherheit und Datenschutz. Konferenzräume, die mit modernster Technologie ausgestattet sind, sind ebenfalls notwendig, um Besprechungen und Verhandlungen effizient zu gestalten.

2.2.2.4. *Kreativ- und Medienbranche*

Die Kreativ- und Medienbranche ist eine weitere stark wachsende Branche in Palma, die maßgeschneiderte Arbeitsumgebungen benötigt. Kreative Unternehmen wie Werbeagenturen, Designstudios, Filmproduktionsfirmen und Architekturbüros suchen Büroflächen, die ihren spezifischen Arbeitsprozessen und ästhetischen Ansprüchen gerecht werden.

Flexible und inspirierende Arbeitsräume: Kreativagenturen bevorzugen in der Regel offene und flexible Raumkonzepte, die Zusammenarbeit und den Austausch von Ideen fördern. Gemeinschaftsbereiche, kreative Zonen und Räume für informelle Meetings sind essenziell. Diese Unternehmen legen großen Wert auf ein inspirierendes Arbeitsumfeld, das Kreativität fördert. Oft sind Coworking-Spaces oder Büros in sanierten Altbauten mit viel Charakter gefragt.

Ästhetisches Design und Individualität: Büros für die Kreativbranche sollten ein ansprechendes Design und eine besondere Atmosphäre bieten. Kreative Unternehmen bevorzugen oft individuell gestaltete Räume, die eine unverwechselbare Identität widerspiegeln. Dies kann beispielsweise durch loftartige Büroflächen mit hohen Decken, großen Fenstern erreicht werden, wie sie in Vierteln wie Santa Catalina oder der Altstadt zu finden sind.

Multifunktionale Räume: Kreative und Medienunternehmen benötigen oft multifunktionale Räume, die sowohl für die tägliche Arbeit als auch für spezielle Projekte genutzt werden können, wie Foto- und Videoproduktionen, Präsentationen oder Kundenveranstaltungen. Flexibilität in der Raumaufteilung und eine vielseitige Nutzbarkeit der Flächen sind hier wichtige Kriterien.

2.2.2.5. *Gesundheits- und Wellnessbranche*

Ein weiterer wachsender Sektor auf Mallorca ist die Gesundheits- und Wellnessbranche, die zunehmend Büroflächen für administrative Tätigkeiten, Patientenbetreuung oder Beratungsangebote benötigt.

Ruhige und angenehme Arbeitsumgebung: Unternehmen in der Gesundheits- und Wellnessbranche suchen oft nach ruhigen und gut zugänglichen Büroflächen, die eine entspannte und professionelle Atmosphäre bieten. Sie bevorzugen Büroräume, die leicht erreichbar, aber nicht unbedingt in den belebtesten Stadtteilen angesiedelt sind, um eine ruhige Arbeitsumgebung zu gewährleisten.

Funktionale Räume: Gesundheitsdienstleister benötigen oft Büros mit funktionalen und gut strukturierten Raumkonzepten, die Platz für Beratungen, Patientenbetreuung und administrative Aufgaben bieten. Für Unternehmen im Wellnessbereich ist auch eine

angenehme und ansprechende Innenausstattung wichtig, die den Kunden ein Gefühl von Ruhe und Wohlbefinden vermittelt.

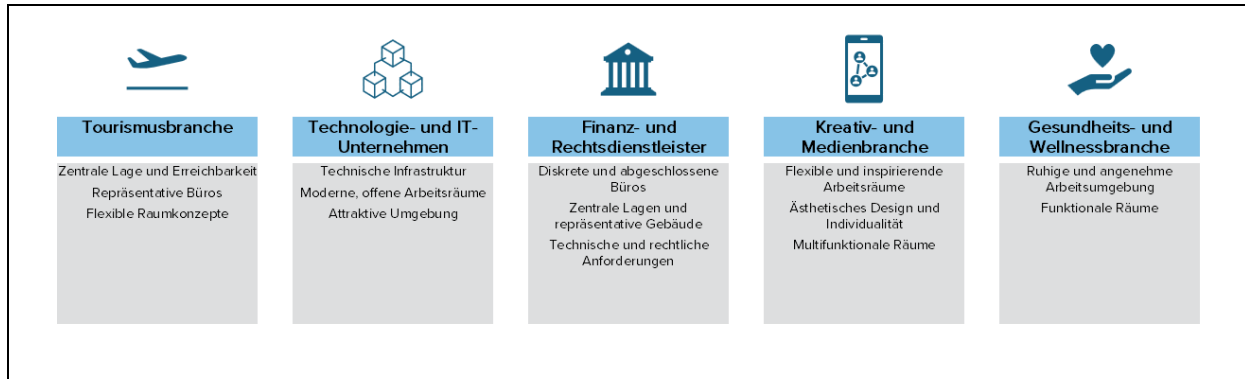


Abbildung 2: Segmentierung nach Branche

Die Anforderungen an Büroimmobilien variieren stark je nach Branche, weshalb eine gezielte Segmentierung und Anpassung der Büroflächen notwendig ist, um den unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht zu werden. Während die Tourismus- und Finanzbranche stark auf zentrale Lagen und repräsentative Büroräume setzt, bevorzugen Kreativ- und Tech-Unternehmen moderne, flexible Arbeitsumgebungen mit einem inspirierenden Umfeld. Unternehmen aus der Gesundheits- und Wellnessbranche hingegen suchen nach funktionalen und ruhigen Arbeitsplätzen, die eine entspannte Atmosphäre schaffen. Anbieter von Büroflächen in Palma de Mallorca sollten diese branchenspezifischen Anforderungen genau verstehen und darauf abgestimmte Angebote entwickeln, um die unterschiedlichen Zielgruppen effizient anzusprechen und langfristig als Mieter zu gewinnen.

2.2.3. Standortfaktoren und Erreichbarkeit

Je nach Branche und Unternehmensart variieren die Anforderungen an den Standort erheblich. Palma bietet eine Vielzahl von attraktiven Lagen, die sich durch verschiedene Vorteile auszeichnen – von der direkten Nähe zur Innenstadt und zum Hafen bis hin zu Gewerbegebieten im Umland und der Nähe zum Flughafen. Die richtige Standortwahl kann nicht nur die täglichen Arbeitsabläufe, sondern auch die Wahrnehmung des Unternehmens, die Mitarbeiter- und Nutzerzufriedenheit, sowie die Geschäftsentwicklung beeinflussen.

2.2.3.1. *Innenstadtlage: Prestige und Erreichbarkeit im Zentrum*

Die Innenstadt von Palma, insbesondere der Bereich rund um den Paseo Marítimo, den Plaza de España und die Altstadt, gilt als eine der prestigeträchtigsten Lagen für Unternehmen. Hier befinden sich die bedeutendsten Verkehrs- und Geschäftsknotenpunkte der Stadt, und Unternehmen, die hier ansässig sind, profitieren von einem hohen Maß an Sichtbarkeit und Zugänglichkeit.

Repräsentative Lage: Für Unternehmen, die regelmäßig Kunden und Geschäftspartner empfangen, ist die Innenstadtlage ideal. Finanz- und Rechtsdienstleister sowie große internationale Unternehmen bevorzugen oft Standorte in der Nähe des Hafens oder entlang des Paseo Marítimo. Die Nähe zu Regierungsgebäuden, Banken und großen Geschäftszentren macht diese Lage besonders attraktiv und prestigeträchtig.

Exzellente Verkehrsanbindung: Der zentrale Busbahnhof und der Bahnhof Estación Intermodal, die sich beide am Plaza de España befinden, bieten hervorragende Anbindungen an den öffentlichen Nahverkehr. Zudem ist der Flughafen Son Sant Joan nur etwa 15 bis 20 Minuten mit dem Auto entfernt, was für internationale Firmen und für digitale Nomaden besonders wichtig ist. Die Nähe zum Hafen, der regelmäßig von Fähren und Kreuzfahrtschiffen angefahren wird, ist ebenfalls ein großer Vorteil, insbesondere für Unternehmen im Tourismus- und Dienstleistungssektor.

Vielfältige Infrastruktur: Die Innenstadt bietet eine Vielzahl von Restaurants, Hotels, Geschäften und kulturellen Einrichtungen. Diese Infrastruktur ist nicht nur für die tägliche Arbeit, sondern auch für geschäftliche Treffen und Veranstaltungen von großer Bedeutung. Unternehmen, die einen Standort in der Innenstadt wählen, profitieren zudem von einer hohen Lebensqualität für ihre Mitarbeiter, die nach der Arbeit von den Annehmlichkeiten des Stadtlebens Gebrauch machen können.

2.2.3.2. Periphere Gewerbegebiete: Kosteneffizienz und Flächenverfügbarkeit

Neben der prestigeträchtigen Innenstadt bietet Palma auch periphere Gewerbegebiete wie Son Castelló im Norden und Can Valero im Nordwesten, die für ausgewählte Unternehmenstypen besonders interessant sind. Diese Gebiete bieten großflächige Büroimmobilien zu moderaten Preisen und eine hervorragende logistische Anbindung.

Kosteneffizienz und große Flächen: Gewerbegebiete wie Son Castelló bieten deutlich günstigere Mietpreise im Vergleich zur Innenstadt. Sie sind daher besonders attraktiv für mittelständische Unternehmen, die viel Fläche benötigen, etwa für Lagerhallen, Logistik oder große Büros. Auch Unternehmen, die auf eine effiziente Anbindung an Lieferketten und logistische Infrastrukturen angewiesen sind, profitieren von diesen Standorten.

Gute Verkehrsanbindung: Die Gewerbegebiete sind über die Schnellstraßen MA-20 und MA-13 hervorragend angebunden. Diese Ringstraßen ermöglichen es den Unternehmen, sowohl das Stadtzentrum als auch den Flughafen schnell zu erreichen. Für Unternehmen, die auf den Transport von Waren oder die Mobilität ihrer Mitarbeiter angewiesen sind, sind diese peripheren Standorte optimal.

Parkmöglichkeiten: Im Gegensatz zur Innenstadt, wo Parkplätze oft Mangelware sind, bieten die Gewerbegebiete großzügige Parkflächen, was besonders für Unternehmen mit vielen Angestellten oder Kundenbesuchen ein entscheidender Vorteil ist.

In der weiteren Peripherie der Inselhauptstadt kann der Wissenschafts- und Technologiepark Parc Bit, unmittelbar der Universität de les Illes Balears, erwähnt

werden. Die öffentliche Erreichbarkeit ist – gegenteilig der beiden anderen Gewerbegebiete – hinsichtlich der öffentlichen Verkehrsmittel – bislang jedoch eingeschränkter. Bereits im Jahr 2021 wurde daher bekannt gegeben, dass die Linie der Metro M1 von der bisherigen Endhaltestelle an der Universität bis zum Technologiepark erweitert werden soll. Mit der Eröffnung der Strecke wird im kommenden Jahr gerechnet. Vom Plaza de España soll der Gewerbepark so ohne Umstieg in 15 Minuten erreicht werden können.

2.2.3.3. *Innovative Stadtviertel: Kreative Umgebung und Flexibilität*

Palma bietet einige aufstrebende Viertel, die vor allem für kreative und innovative Unternehmen attraktiv sind. Viertel wie Santa Catalina oder Es Jonquet haben sich in den letzten Jahren stark entwickelt und bieten eine Mischung aus modernem urbanem Leben und kreativen Arbeitsumgebungen.

Innovative Standorte, kreatives Umfeld und Lifestyle: Santa Catalina ist bekannt für seine lebendige Atmosphäre, seine Cafés, Bars und sein multikulturelles Flair. Dieses Viertel zieht viele Start-ups, Kreativunternehmen und Freiberufler an, die in einer inspirierenden Umgebung arbeiten möchten. Die Nähe zu anderen kreativen Unternehmen und die lockere Atmosphäre fördern den Austausch von Ideen und die Zusammenarbeit.

Flexibilität durch Coworking-Spaces: Gerade für Start-ups und digitale Nomaden bieten diese Stadtviertel und die Altstadt flexible Bürolösungen, die an die Bedürfnisse von kleinen Unternehmen angepasst sind. Coworking-Spaces bieten die Möglichkeit, Büros nach Bedarf zu mieten – sei es für einen Tag, eine Woche oder langfristig. Diese Flexibilität ist besonders für junge, dynamische Unternehmen von großer Bedeutung, die schnell wachsen oder sich an veränderte Marktsituationen anpassen müssen.

Lebensqualität und Mitarbeiterbindung: Unternehmen, die sich in diesen kreativen Vierteln niederlassen, bieten ihren Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld. Die Nähe zu Restaurants, Cafés und kulturellen Einrichtungen erhöht die Lebensqualität und trägt zur Mitarbeiterbindung bei.

2.2.3.4. *Flughafen- und Hafennähe: Ideal für internationale Unternehmen*

Für internationale Unternehmen oder solche, die stark vom internationalen Handel abhängen, ist die Nähe zum Flughafen Son Sant Joan oder zum Hafen von Palma ein entscheidender Faktor.

Flughafennähe: Der Flughafen Son Sant Joan liegt etwa 8 Kilometer östlich von Palma und ist einer der verkehrsreichsten Flughäfen Spaniens. Für Unternehmen, die regelmäßig internationale Gäste empfangen oder deren Mitarbeiter häufig reisen, ist ein Standort in der Nähe des Flughafens ideal. In Gebieten wie Coll d'en Rabassa oder Molinar gibt es Büroimmobilien und Coworking-Spaces, die sowohl die Nähe zur Innenstadt als auch die schnelle Erreichbarkeit des Flughafens bieten.

Hafennähe: Der Hafen von Palma ist ein bedeutender Verkehrsknotenpunkt, insbesondere für den Fährverkehr und Kreuzfahrtschiffe. Unternehmen, die im internationalen Handel tätig sind oder sich auf die maritime Industrie konzentrieren, können Büroflächen in der Nähe des Hafens bevorzugen. Die Lagen rund um Paseo Marítimo bieten einen optimalen Zugang zu maritimen Dienstleistungen und internationalen Handelsrouten.

2.2.3.5. Wohnnahe Bürostandorte: Vereinbarkeit von Arbeit und Leben

Ein weiterer Standortfaktor für viele Unternehmen ist die Nähe zu Wohngebieten. Insbesondere für lokale Unternehmen oder solche, die ihre Mitarbeiter langfristig binden möchten, kann die Standortwahl in der Nähe von beliebten Wohnvierteln von Vorteil sein.

Wohnnahe Standorte: Viertel wie Bons Aires, Son Armadams oder Portixol bieten eine hohe Lebensqualität und gleichzeitig eine gute Erreichbarkeit der Innenstadt. Unternehmen, die sich in diesen Bereichen ansiedeln, profitieren von der Nähe zu Wohngebieten, was den Mitarbeitern kurze Arbeitswege und eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben ermöglicht.

Attraktive Arbeitsumgebung: Diese Viertel bieten nicht nur eine attraktive Umgebung für das Leben, sondern auch für das Arbeiten. Sie sind ruhiger als die Innenstadt, bieten jedoch dennoch eine hervorragende Anbindung an das Zentrum und den Rest der Insel. Für Unternehmen, die eine ruhige, aber gut vernetzte Lage suchen, sind diese Viertel eine interessante Alternative.

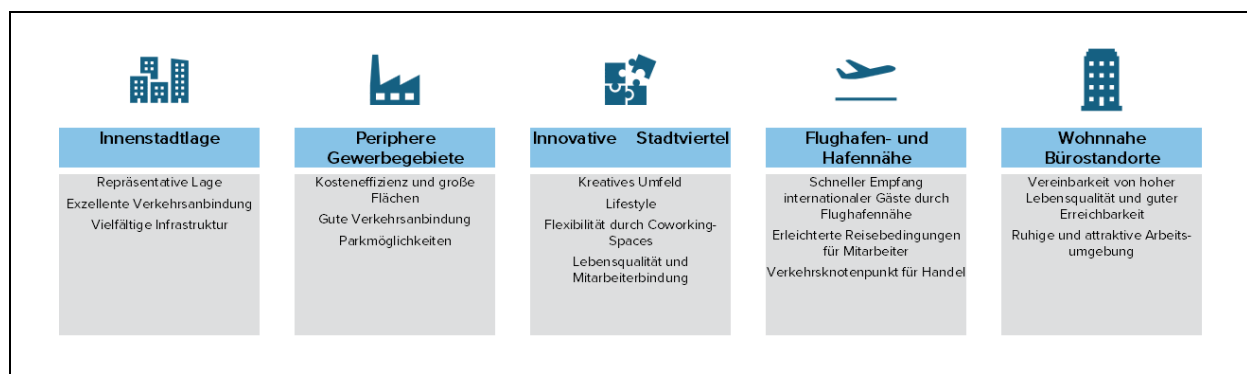


Abbildung 3: Segmentierung nach Standort und Erreichbarkeit

Die Wahl des richtigen Standortes für Büroimmobilien in Palma de Mallorca hängt stark von den spezifischen Anforderungen des jeweiligen Unternehmens ab. Zentral gelegene Büros in der Innenstadt bieten Prestige und eine hervorragende Erreichbarkeit, sind jedoch oft mit höheren Kosten verbunden. Periphere Gewerbegebiete bieten größere Flächen zu günstigeren Preisen und eine ausgezeichnete logistische Anbindung, was sie besonders für mittelständische

Unternehmen und solche mit hohen Flächenanforderungen interessant macht. Kreative und innovative Unternehmen sowie digitale Nomaden finden in Vierteln wie Santa Catalina, Es Jonquet und der Altstadt inspirierende und flexible Arbeitsumgebungen. Schließlich sind die Nähe zu Flughafen und Hafen sowie wohnnahe Standorte für Unternehmen mit internationalem Fokus oder einem großen Mitarbeiterstamm von Vorteil.

2.2.4. Nou Llevant

Auf Wunsch der Auftraggeber der Studie soll an dieser Stelle ein Schwerpunkt auf das Viertel Nou Llevant gelegt werden. Nou Llevant liegt am östlichen Stadtrand von Palma de Mallorca. Das Viertel grenzt im Westen an das Viertel Foners, im Nord-Westen an Pere Garau, im Norden an Soledad Nord und Soledad Sud, sowie im Süden an Es Molinar. Auf der nachfolgenden Karte ist die Lage von Nou Llevant dargestellt.

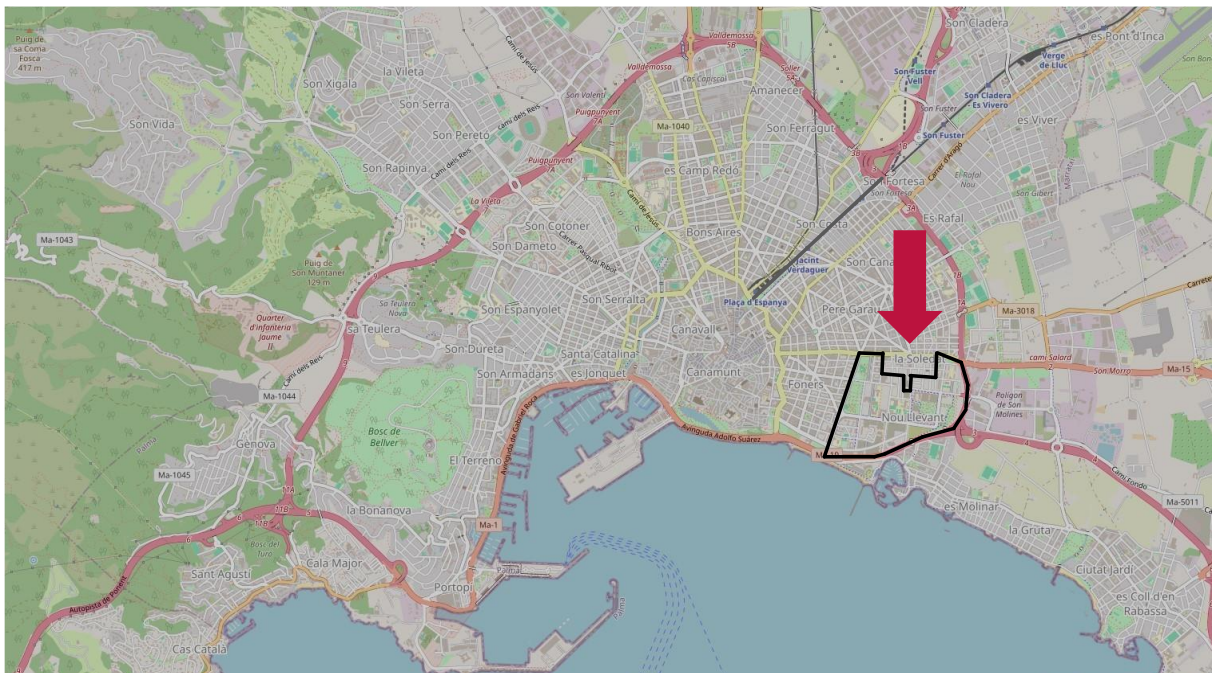


Abbildung 4: Lages des Viertels Nou Llevant in Palma

Die Gegend in Nou Llevant unterlag einem tiefgreifenden Strukturwandel. Noch vor wenigen Jahren dominierte in diesem Stadtteil vor allem eine Kongresshalle, der Park Krekovic sowie verfallene Sozialwohnungen das Stadtbild. Heute ist Nou Llevant Zeugnis einer dynamischen Transformation.

Der Stadtteil zeichnete sich in den letzten Jahren durch einen deutlichen Anstieg von Bautätigkeiten und Investitionen aus. So sind über 750 neue Wohnungen entstanden. Bauträger wie Avantespacia berichten, dass bereits Wohnkomplexe fertiggestellt

wurden – und weiter gebaut werden soll. Beim ersten Projekt stammten rund 70 % der Käufer aus dem Ausland. Insbesondere ausländische Investoren, darunter Franzosen, Schweden und Deutsche (etwa ein Drittel), tragen zur Nachfrage bei, während bei zukünftigen Projekten eine ausgeglichene Verteilung zwischen Einheimischen und Ausländern angestrebt wird. Parallel dazu hat der Bauträger Metrovacesa mit seinem Projekt Jardins de LLevant 114 Wohnungen realisiert. Ergänzend dazu wird aktuell an einem weiteren Großprojekt gearbeitet: Zwischen den Straßen Callao, Puerto Rico, Avinguda de Mèxic und Brotad entstehen in Kooperation von Bauträger Layetana und dem britischen Fond Aviva 331 Luxuswohnungen für die Langzeitvermietung – ein Vorhaben, das in einem Umfeld von zehn weiteren nahegelegenen Bauprojekten stattfindet.

Diese Investitionsströme belegen den hohen Stellenwert von Nou Llevant im regionalen Immobilienmarkt von Palma de Mallorca und weisen auf signifikante Trends hin. Das Interesse von internationalen Investoren und die zunehmende Bautätigkeit signalisieren ein klares Vertrauen in die langfristige Wertentwicklung des Stadtteils.

Neben diesen positiven Aspekten zeigt sich jedoch auch ein kritischer Blick auf die infrastrukturelle Entwicklung. Trotz der umfangreichen Neubauprojekte mangelt es in Nou Llevant an einer adäquaten Versorgungs- und Verkehrsinfrastruktur. Der Nachbarschaftsverein bemängelte die unzureichende Ausstattung der öffentlichen Parks wie Krekovic, die nicht nur bei starkem Regen überfluten, sondern auch in puncto Sicherheit durch fehlende Beleuchtung Defizite aufweisen. Darüber hinaus sorgt der Fahrzeugdepot Emaya – dessen Betrieb zu erheblichen Geräusch- und Geruchsbelästigungen führt – in unmittelbarer Nähe des Arzzentrums „Emili Darder“ für Unmut, da das medizinische Angebot den Bedürfnissen der wachsenden Bevölkerung nicht gerecht wird. Auch die Aveniuda de Mèxic, als zentrale Verkehrsader des Stadtteils, ist Gegenstand anhaltender Kritik hinsichtlich mangelhafter Infrastruktur und unzureichender Maßnahmen zur Reduzierung von Geschwindigkeitsüberschreitungen, insbesondere nachts und an Wochenenden. Weiter scheinen auch ausreichende Parkmöglichkeiten zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Problem darzustellen.

Im Februar 2025 gab die Stadtverwaltung Palmas bekannt, dass das Viertel im Rahmen des Projekts „Palma Culture & Innovation Bay“ umfassend aufgewertet werden. Treiber des Vorhabens sind der Stadtrat und die Regierung der Balearen sowie die Hafenbehörde und die Universität der Balearen. Insgesamt 42 Maßnahmen sollen in diesem Rahmen verwirklicht werden. Ziel ist, die Balearenhauptstadt in der ersten Riege der Städte zu positionieren, welche die technologische und kulturelle Revolution des 21. Jahrhunderts auf internationaler Ebene anführen. Auch die Parks Krekovic und Wifi in Nou Llevant sollen umgestaltet und renaturiert werden.

Die Wirtschaftssektoren, welche inkludiert werden sollen, sind vielfältig und umfassen fast das gesamte Spektrum des Produktionsgefüges Palmas: Tourismus, erneuerbare Energien, Kulturwirtschaft, die nautische Ausbildung und Forschung im Kontext der Meeresumwelt. Auch ein Digital Hub für den audiovisuellen und kulturellen Sektor soll installiert sowie ein Satellitencampus der Universität der Balearen eröffnet werden.

Im Rahmen des Mobilitätsausbaus soll zum einen die Nahverkehrsanbindung zwischen den Viertel La Soledad und Nou Llevant gestärkt werden. Zum anderen wird geplant Parkplätze an strategischen Standorten bereitzustellen und das städtische Fahrradverleihsystem von BiciPalma auszubauen. Überregional soll die Bahnstrecke Palma-Llucamajor geplant werden.

Auch die Wohnbebauung soll im Viertel nochmal gefördert werden. Städtebauliche Maßnahmen in den Straßen Ciutat de Querétaro und Caracas, unweit des Park Krekovic sowie an der Straße Brotad sollen umgesetzt werden. Zum einen sollen neue Flächen für den Bau öffentlicher Wohnungen entstehen. Zum anderen besteht das Ziel Häuser zu modernisieren, welche älter als 70 Jahre sind.

In direkter Nachbarschaft des Konferenzentrums Palacio de Congresos im Süden des Viertels an der Straße Callao soll bis zum Jahr 2029 ein hochmodernes Krankenhaus entstehen. In Zusammenarbeit der Versicherungsgesellschaften Mapfre und Sanitas werden 58 Zimmer mit 89 Betten, fünf moderne Operationssäle, elf Notaufnahmeräume und Einrichtungen für mehrere medizinische Fachrichtungen geschaffen. Jährlich sollen auf dem 15.000 Quadratmeter großen Areal rund 150.000 Patienten versorgt werden und dadurch 900 neue direkt und indirekte Arbeitsplätze entstehen.

2.2.5. Flexibilität und Mietmodelle

Die Flexibilität und die verschiedenen Mietmodelle spielen bei der Wahl von Büroimmobilien eine zentrale Rolle, insbesondere in dynamischen Märkten wie Palma de Mallorca. Je nach Unternehmensgröße, Branche und Geschäftsstrategie unterscheiden sich die Anforderungen an Mietverträge und Raumgestaltung erheblich. Viele Unternehmen suchen heutzutage nach flexiblen Lösungen, um auf sich ändernde Marktbedingungen, Wachstumsphasen oder temporäre Projekte reagieren zu können. In Palma bieten sich verschiedene Mietmodelle an, von traditionellen Langzeitverträgen bis hin zu flexiblen Coworking-Spaces und temporären Bürolösungen.

2.2.5.1. Langfristige Mietverträge: Stabilität und Planbarkeit

Traditionelle Mietverträge, die in der Regel über mehrere Jahre abgeschlossen werden, bieten Stabilität und Planungssicherheit, sind jedoch weniger flexibel als neuere Mietmodelle. Diese Verträge werden vor allem von etablierten Unternehmen und solchen bevorzugt, die eine langfristige Präsenz an einem festen Standort planen.

Stabilität und langfristige Sicherheit: Unternehmen, die auf einen stabilen Standort angewiesen sind, wie beispielsweise Finanz- und Rechtsdienstleister, ziehen oft langfristige Mietverträge vor. Diese bieten die Sicherheit, für mehrere Jahre an einem Ort zu bleiben, und ermöglichen es, die Büroflächen vollständig an die spezifischen Bedürfnisse des Unternehmens anzupassen.

Individuelle Raumgestaltung: Bei langfristigen Mietverträgen haben Unternehmen oft die Möglichkeit, die Büroflächen nach ihren Wünschen zu gestalten. Dies beinhaltet

bauliche Anpassungen, individuelle Raumaufteilungen und die Gestaltung des Interieurs. So können Unternehmen sicherstellen, dass ihre Büroräume optimal auf ihre Arbeitsweise und Firmenkultur zugeschnitten sind.

Günstigere Konditionen pro Quadratmeter: Langfristige Mietverträge bieten in der Regel günstigere Mietkonditionen pro Quadratmeter im Vergleich zu kurzfristigen oder flexiblen Mietmodellen. Das macht sie für Unternehmen mit einem langfristigen Plan und einem festen Mitarbeiterstamm wirtschaftlich attraktiv.

2.2.5.2. Flexible Mietmodelle: Anpassungsfähigkeit und Skalierbarkeit

Für viele Unternehmen, insbesondere für Start-ups, digitale Nomaden, Freiberufler und Unternehmen in Wachstumsphasen, sind flexible Mietmodelle von großer Bedeutung. Diese Modelle bieten den Vorteil, dass sie schnell an veränderte Bedürfnisse angepasst werden können – sei es durch eine Vergrößerung, Verkleinerung oder die temporäre Nutzung zusätzlicher Flächen.

Kurzfristige Verträge und Coworking-Spaces: Flexible Mietmodelle umfassen in der Regel kurzfristige Mietverträge oder die Nutzung von Coworking-Spaces. In Palma gibt es eine wachsende Zahl an Coworking-Anbietern, die flexible Arbeitsplätze sowohl für Einzelpersonen als auch für Teams anbieten. Diese Coworking-Spaces bieten häufig eine Pay-per-use-Struktur, bei der Unternehmen nur für die tatsächlich genutzten Flächen oder Schreibtische zahlen. Hiervon können Business Center unterschieden werden, welche für Mieter Privatsphäre und konzentriertes Arbeiten durch geschlossene Räumlichkeiten garantieren.

Skalierbarkeit: Unternehmen in Wachstumsphasen oder mit schwankenden Mitarbeiterzahlen, wie zum Beispiel Technologie-Start-ups, profitieren besonders von der Skalierbarkeit flexibler Mietmodelle. Sie können bei Bedarf zusätzliche Schreibtische oder Räume hinzubuchen und bei sinkendem Flächenbedarf kurzfristig kündigen oder verkleinern. Diese Flexibilität hilft Unternehmen, ihre Büroraumkosten effizient zu steuern und nur das zu mieten, was sie tatsächlich benötigen.

Temporäre Lösungen für Projektarbeiten: Für Unternehmen, die nur vorübergehend zusätzliche Büroflächen benötigen, etwa für Projektarbeiten oder temporäre Teams, bieten Coworking-Spaces eine ideale Lösung. Diese Räume sind oft komplett möbliert und mit moderner Infrastruktur ausgestattet, sodass Unternehmen sofort mit ihrer Arbeit beginnen können.

Attraktive Zusatzleistungen: Coworking-Spaces bieten oft zusätzliche Annehmlichkeiten wie Besprechungsräume, Gemeinschaftsräume, Kaffeecken, WLAN, Druckservices und Networking-Veranstaltungen. Besonders für kleinere Unternehmen und Start-ups sind diese Angebote attraktiv, da sie ohne zusätzliche Kosten auf diese Infrastruktur zugreifen können.

2.2.5.3. *Hybride Modelle: Eine Mischung aus Flexibilität und Stabilität*

Hybride Mietmodelle kombinieren die Vorteile von traditionellen langfristigen Mietverträgen und flexiblen Coworking-Lösungen. Diese Modelle sind besonders für Unternehmen interessant, die eine feste Zentrale haben, aber zusätzlich flexible Büroflächen für temporäre Projekte oder Abteilungen benötigen.

Kombination aus festem Büro und Coworking: Einige größere Unternehmen entscheiden sich dafür, einen festen, langfristig gemieteten Standort zu unterhalten, beispielsweise für leitende Abteilungen oder Verwaltungsteams, und gleichzeitig zusätzliche flexible Arbeitsplätze in Coworking-Spaces oder durch kurzfristige Anmietung zu nutzen. Dies ermöglicht es ihnen, auf Veränderungen in der Unternehmensgröße oder der Projektstruktur zu reagieren, ohne langfristige Verpflichtungen einzugehen.

Flex Office-Modelle: In einigen Immobilien gibt es sogenannte Flex Offices, die Unternehmen eine gewisse Grundfläche bieten, jedoch durch flexible Module erweitert werden können. Unternehmen haben hier die Möglichkeit, bei wachsendem Platzbedarf zusätzliche Räume oder Flächen hinzuzufügen. Diese Flexibilität bietet Unternehmen eine gute Balance zwischen Planbarkeit und der Möglichkeit, auf Veränderungen in der Unternehmensstruktur zu reagieren.

2.2.5.4. *Shared Office Spaces: Kosteneffizienz und Netzwerkmöglichkeiten*

Ein weiteres flexibles Modell sind Shared Office Spaces, bei denen sich mehrere Unternehmen Büroflächen teilen. Diese Lösung bietet nicht nur Kosteneffizienz, sondern auch Vorteile in Bezug auf Networking und Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen.

Kostenteilung und Ressourceneffizienz: In Shared Office Spaces teilen sich Unternehmen nicht nur die Büroflächen, sondern auch die Kosten für gemeinsame Infrastrukturen wie Empfangsdienste, Besprechungsräume und Gemeinschaftsbereiche. Dies kann besonders für kleine Unternehmen oder Freiberufler eine attraktive Option sein, da sie so von professionellen Büroumgebungen profitieren können, ohne hohe Mieten für Einzelbüros zu zahlen.

Networking und Zusammenarbeit: Die geteilten Arbeitsräume fördern auch das Networking und die Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen, die sich diese Büros teilen. Dies kann insbesondere in Palma, wo viele Kreativ- und Technologieunternehmen angesiedelt sind, zu Synergieeffekten und neuen Geschäftsmöglichkeiten führen. Insbesondere Start-ups profitieren oft von dieser Arbeitsumgebung, da sie so von der Nähe zu anderen Unternehmen und deren Expertise profitieren können.

2.2.5.5. *Serviced Offices: Voll ausgestattete Büros mit flexiblen Laufzeiten*

Serviced Offices sind ein weiteres Mietmodell, das zunehmend an Beliebtheit gewinnt. Diese Büros sind komplett eingerichtet und bieten umfassende Dienstleistungen, wie zum Beispiel Empfangsdienste, IT-Support und Reinigungsdienste. Unternehmen können diese Büros mit flexiblen Laufzeiten mieten, was besonders für kurzfristige Projekte oder für Unternehmen in Expansionsphasen interessant ist.

Sofortige Verfügbarkeit und volle Ausstattung: Serviced Offices bieten Unternehmen die Möglichkeit, sofort mit der Arbeit zu beginnen, ohne sich um die Einrichtung oder die Bereitstellung der notwendigen Infrastruktur kümmern zu müssen. Diese Büros sind ideal für Unternehmen, die schnell eine professionelle Arbeitsumgebung benötigen, sei es für ein kurzfristiges Projekt oder für die Expansion in einen neuen Markt.

Kostenkontrolle durch All-Inclusive-Pakete: Die Mieten für Serviced Offices beinhalten in der Regel alle Betriebskosten, was eine klare Kostenkontrolle ermöglicht. Unternehmen zahlen eine monatliche Pauschale, die alle Dienstleistungen wie Strom, Internet, Reinigung und Instandhaltung abdeckt. Dies macht die Kostenkalkulation einfacher und verringert das Risiko unerwarteter Ausgaben.

2.2.5.6. *Mietfreie Phasen und Incentives für langfristige Mieter*

Um langfristige Mieter anzuziehen, können Vermieter zusätzliche Incentives wie mietfreie Phasen oder Rabatte auf die ersten Monate des Mietvertrags anbieten. Dies kann besonders für Unternehmen interessant sein, die in eine neue Stadt expandieren oder umfangreiche bauliche Anpassungen an den Büroflächen planen.

Mietfreie Phasen: Bei langfristigen Mietverträgen, die oft über mehrere Jahre laufen, bieten Vermieter häufig mietfreie Anfangsphasen an, um den Einzug zu erleichtern und die Attraktivität des Angebots zu erhöhen. Diese Phasen ermöglichen es den Unternehmen, sich finanziell auf die neue Immobilie vorzubereiten und die Kosten für den Umzug und die Einrichtung zu decken.

Renovierungs- und Ausbaukostenzuschüsse: In einigen Fällen bieten Vermieter auch finanzielle Unterstützung für den Ausbau oder die Renovierung der Büroflächen an. Dies kann besonders bei älteren Gebäuden oder Immobilien, die spezifischen Anforderungen angepasst werden müssen, von Vorteil sein. Unternehmen profitieren von diesen Angeboten, indem sie ihre Räumlichkeiten nach ihren Vorstellungen gestalten können, ohne die vollen Kosten dafür tragen zu müssen.

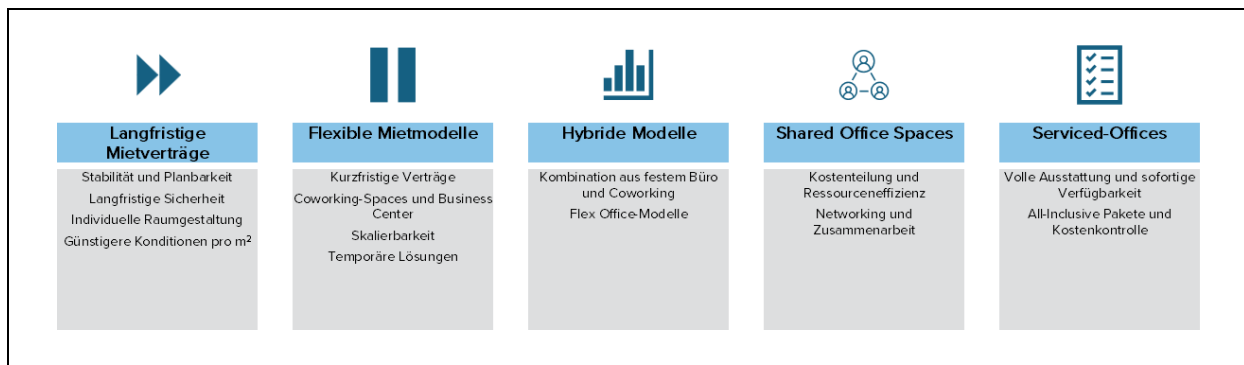


Abbildung 5: Segmentierung nach Mietmodell

Die Wahl des passenden Mietmodells hängt stark von den individuellen Bedürfnissen eines Unternehmens ab. Während langfristige Mietverträge vor allem Stabilität und Planungssicherheit bieten, sind flexible Mietmodelle wie Coworking-Spaces, Shared Offices oder Serviced Offices ideal für Unternehmen, digitale Nomaden und ähnliche Nachfrager, die Agilität und Skalierbarkeit benötigen. Hybride Modelle bieten Nachfragern die Möglichkeit, Stabilität und Flexibilität zu kombinieren und so auf sich individuell und kurzfristig anzupassen. Shared Offices bieten Kosteneffizienz durch die Teilung von Ressourcen und fördern das Networking, während Serviced Offices mit ihrer sofortigen Verfügbarkeit und umfassenden Dienstleistungen besonders für kurzfristige Projekte oder Expansionsphasen attraktiv sind. Schließlich können mietfreie Phasen und Incentives für langfristige Mieter den Einstieg in eine neue Immobilie erleichtern und finanzielle Entlastung bieten, insbesondere für Unternehmen, die in Palma expandieren oder größere bauliche Anpassungen planen.

2.2.6. Zusatzangebote und Dienstleistungen

Zusatzangebote und Dienstleistungen spielen bei der Wahl von Büroimmobilien eine immer wichtigere Rolle, da Unternehmen und weitere Nachfrager zunehmend auf umfassende Service- und Supportstrukturen angewiesen sind, die über die reine Bereitstellung von Arbeitsflächen hinausgehen. Besonders in einem lebendigen Geschäftszentrum wie Palma de Mallorca suchen Nachfrager nach Mehrwerten, die ihnen helfen, den Arbeitsalltag effizient zu gestalten, Mitarbeiter zu motivieren und produktiv zu halten. Neben der Qualität der Bürofläche selbst können Büroimmobilien eine Vielzahl von Zusatzdiensten die sowohl für Unternehmen als auch für deren Angestellte von großem Nutzen sind.

2.2.6.1. Empfangs- und Sekretariatsdienste

Viele moderne Bürogebäude, insbesondere Serviced Offices und Coworking-Spaces, bieten Empfangs- und Sekretariatsdienste an, die Unternehmen entlasten und den professionellen Auftritt verbessern. Diese Dienste sind besonders für kleinere Unternehmen und Start-ups, aber auch für Freiberufler attraktiv, da sie so ihre

administrativen Aufgaben effizienter gestalten können, ohne eigenes Personal dafür einstellen zu müssen.

Empfangsdienst: Professionelle Empfangsdienste sind in vielen modernen Büroimmobilien Standard. Das geschulte Personal begrüßt Gäste, verwaltet Anrufe und unterstützt bei der Organisation von Meetings und Konferenzen. Ein gut organisierter Empfang sorgt für einen professionellen ersten Eindruck bei Kunden und Geschäftspartnern und trägt zu einem reibungslosen Ablauf im Büroalltag bei.

Post- und Telefonservices: In vielen Bürogebäuden wird auch die Bearbeitung von Post und Paketen sowie Telefonannahme angeboten. Diese Dienstleistungen sind besonders für Unternehmen ohne eigene Sekretariatsmitarbeiter praktisch, da sie sicherstellen, dass keine wichtigen Anrufe oder Lieferungen verpasst werden.

2.2.6.2. Besprechungs- und Konferenzräume

In modernen Büroimmobilien gehört die Bereitstellung von Besprechungs- und Konferenzräumen zu den zentralen Dienstleistungen. Diese Räume sind oft mit modernster Technik ausgestattet und können flexibel für Meetings, Schulungen oder Präsentationen genutzt werden.

Technisch gut ausgestattete Räume: Konferenzräume in modernen Bürogebäuden bieten in der Regel Zugang zu audiovisuellen Technologien, Videokonferenzsystemen und Präsentationstechnik. Das sorgt dafür, dass Unternehmen professionelle Meetings abhalten können, egal ob vor Ort oder virtuell. In Palma, wo viele internationale Unternehmen ansässig sind, ist dies besonders wichtig für die Zusammenarbeit mit Partnern und Teams in anderen Ländern.

Flexible Nutzung: Die Konferenz- und Besprechungsräume können in der Regel nach Bedarf gemietet werden, was besonders für Unternehmen, die nur gelegentlich größere Besprechungsräume benötigen, attraktiv ist. Durch die flexible Buchung können sie genau dann genutzt werden, wenn sie gebraucht werden, ohne dass feste Räume dauerhaft unterhalten werden müssen.

2.2.6.3. Catering- und Verpflegungsdienste

Für viele Unternehmen sind Catering- und Verpflegungsdienste in der Nähe oder im Gebäude selbst ein großer Pluspunkt. Ein Bürogebäude, das seinen Mietern ein gutes Angebot an Verpflegung zur Verfügung stellt, trägt nicht nur zum Wohlbefinden der Mitarbeiter bei, sondern erleichtert auch die Organisation von Meetings und Veranstaltungen.

Inhouse-Cafeterias und Restaurants: Einige größere Büroimmobilien bieten Betriebscafeterias oder Restaurants im Gebäude, die den Mitarbeitern eine bequeme Möglichkeit bieten, Mahlzeiten einzunehmen, ohne das Büro verlassen zu müssen. Diese Angebote fördern den Austausch zwischen Mitarbeitern und erhöhen die Effizienz, da die Mittagspausen kürzer gehalten werden können.

Catering für Veranstaltungen: Moderne Bürogebäude bieten oft auch Catering-Dienstleistungen für Konferenzen, Seminare oder Firmenevents an. Solche Services umfassen die Bereitstellung von Snacks, Getränken und kompletten Mahlzeiten, was Unternehmen hilft, Veranstaltungen ohne großen organisatorischen Aufwand erfolgreich durchzuführen.

2.2.6.4. Fitness- und Wellnessangebote

Die Mitarbeiterzufriedenheit und das Wohlbefinden am Arbeitsplatz sind zunehmend wichtige Faktoren, die zur Attraktivität von Büroimmobilien beitragen. Viele Unternehmen suchen heute nach Bürogebäuden, die ihren Mitarbeitern ein umfassendes Angebot an Fitness- und Wellnessoptionen bieten.

Fitnessräume und Sporteinrichtungen: Moderne Bürogebäude, insbesondere in attraktiven Geschäftsvierteln, bieten oft hauseigene Fitnessstudios oder Kooperationen mit Sporteinrichtungen an. Diese sind entweder direkt im Gebäude integriert oder in unmittelbarer Nähe. Sie ermöglichen es den Mitarbeitern, während der Arbeitszeit oder nach Feierabend Sport zu treiben, was die Work-Life-Balance fördert und das Gesundheitsbewusstsein der Belegschaft stärkt.

Wellness- und Erholungszonen: Einige Bürogebäude bieten auch Wellnessbereiche, wie Ruhezonen, Massageräume oder Meditationsräume, an. Diese tragen dazu bei, den Stress am Arbeitsplatz zu reduzieren und das Wohlbefinden der Mitarbeiter zu verbessern. In Palma, wo das Klima und die natürliche Umgebung zur Entspannung einladen, können solche Angebote besonders attraktiv sein.

2.2.6.5. Networking- und Community-Events

Eine der Stärken von Coworking-Spaces und modernen Bürogebäuden ist die Möglichkeit, in ein Netzwerk aus Gleichgesinnten und Geschäftspartnern eingebunden zu sein. Networking-Veranstaltungen und Community-Events tragen dazu bei, das berufliche Netzwerk zu erweitern und den Austausch zwischen Unternehmen und Fachleuten zu fördern.

Regelmäßige Events: Coworking-Anbieter können Veranstaltungen wie Netzwerktreffen, Workshops oder Vorträge organisieren. Diese Events bieten nicht nur eine Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen, sondern auch, neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Solche Veranstaltungen fördern den Austausch von Ideen und Erfahrungen und sind besonders wertvoll für Start-ups und Freiberufler.

Workshops und Weiterbildung: Neben reinen Networking-Veranstaltungen bieten viele Bürogebäude auch Workshops und Schulungen zu verschiedenen Themen an, die von technologischen Entwicklungen bis hin zu Unternehmensführung reichen. Diese Weiterbildungsmöglichkeiten sind ein großer Mehrwert, da sie den Mitarbeitern helfen, neue Fähigkeiten zu erwerben und sich weiterzuentwickeln, ohne dass Unternehmen eigene Schulungen organisieren müssen.

2.2.6.6. *Parkplatzdienste*

Die Erreichbarkeit eines Bürostandortes ist ein wesentlicher Faktor, der durch zusätzliche Park- und Transportdienste verbessert werden kann. In Palma, wo Parkplätze in der Innenstadt oft knapp sind, ist die Verfügbarkeit von Parkmöglichkeiten ein entscheidender Vorteil.

Parkplätze für Mitarbeiter und Gäste: Bürogebäude können Tiefgaragen bereitstellen oder Parkplätze direkt vor Ort oder in der Nähe anbieten. Die Bereitstellung von ausreichend Parkmöglichkeiten ist besonders wichtig für Unternehmen, deren Mitarbeiter regelmäßig mit dem Auto zur Arbeit kommen. Auch für Kunden und Geschäftspartner ist ein einfaches und komfortables Parken von großer Bedeutung.

2.2.6.7. *IT-Support und technische Dienstleistungen*

Für Unternehmen, die in hohem Maße auf Technologie angewiesen sind, ist der Zugang zu IT-Support und technischen Dienstleistungen ein großer Vorteil. Einige Bürogebäude und Serviced Offices bieten vor Ort verfügbaren IT-Support, der Unternehmen bei technischen Problemen schnell unterstützen kann.

IT-Support vor Ort: Insbesondere bei größeren Bürokomplexen oder Serviced Offices ist der IT-Support direkt vor Ort verfügbar. Dies umfasst die Einrichtung und Wartung von Netzwerken, die Verwaltung von Servern und die Sicherstellung, dass die digitale Infrastruktur jederzeit einwandfrei funktioniert. Solche Dienstleistungen sind besonders für technologieorientierte Unternehmen von großem Nutzen, da sie Ausfallzeiten minimieren und technische Herausforderungen effizient bewältigen können. Schnelle Internetverbindungen und eine zuverlässige IT-Infrastruktur sind essenziell, besonders für Tech-Unternehmen, Start-ups und Freiberufler.

Technische Ausrüstung: Einige Bürogebäude bieten auch technische Ausstattungen wie Drucker, Scanner und andere Geräte an, die von allen Mietern genutzt werden können. Dies spart Kosten und Zeit für Unternehmen, die keine eigene IT-Infrastruktur aufbauen möchten.

Zusatzangebote und Dienstleistungen sind ein entscheidender Mehrwert moderner Büroimmobilien in Palma de Mallorca. Von Empfangs- und Sekretariatsdiensten über hochmoderne Konferenzräume und Fitnessangebote bis hin zu IT-Support und nachhaltigen Lösungen – die richtigen Zusatzangebote können Unternehmen dabei helfen, effizienter zu arbeiten, Mitarbeiter zu motivieren und den Alltag reibungslos zu gestalten.



Abbildung 6: Segmentierung nach Zusatzangeboten und Dienstleistungen

Die Zielgruppensegmentierung für Büroimmobilien in Palma de Mallorca muss die Vielfalt der Unternehmen, die sich hier ansiedeln, sowie deren spezifische Bedürfnisse berücksichtigen. Eine präzise Segmentierung nach Unternehmensgröße, Branche, Standortpräferenzen, Flexibilität und technologischen Anforderungen ist entscheidend, um geeignete Mieter für Büroflächen bereitzustellen. Mit einer dynamischen Wirtschaft und einer hohen Lebensqualität bietet Palma de Mallorca ein attraktives Umfeld für Unternehmen, das mit den richtigen Strategien und maßgeschneiderten Angeboten optimal genutzt werden kann.

2.3. Verfügbares Angebot an Büroflächen in Palma de Mallorca

2.3.1. Stadtgliederung von Palma de Mallorca und der Umgebung

Palma de Mallorca, die Hauptstadt der Baleareninsel Mallorca, ist eine Stadt, deren Viertel eine bemerkenswerte Vielfalt an Charakteren, Stilen und Funktionen aufweisen. Diese Stadtgliederung spiegelt nicht nur die Geschichte und die kulturelle Entwicklung wider, sondern auch die Anpassung an moderne Bedürfnisse. Mit etwa 420.000 Einwohnern ist Palma nicht nur das politische und wirtschaftliche Zentrum der Insel, sondern auch ein Ort, an dem sich Tradition und Moderne verbinden.

Das Zentrum der Stadt wird von der Altstadt dominiert, die durch enge, verwinkelte Gassen und jahrhundertealte Gebäude geprägt ist. Hier spürt man den historischen Kern der Stadt, der sich in beeindruckenden Monumenten wie der gotischen Kathedrale La Seu, dem ehemaligen maurischen Palast Palau de l'Almudaina und den Arabischen Bädern widerspiegelt. Diese Sehenswürdigkeiten sind nicht nur ein Symbol für die kulturelle und religiöse Entwicklung Palmas, sondern auch ein Magnet für Touristen aus aller Welt. Neben den architektonischen Highlights gibt es in der Altstadt mehrere kleinere Viertel mit einzigartigem Charakter. La Llotja, einst ein Handelszentrum, ist heute ein lebendiges Viertel mit zahlreichen Restaurants und Bars. Im historische jüdische El Call dominieren renovierte Stadthäuser und Apartments in Gebäuden mit historischer Fassade den Markt, was diese Gegend besonders für Liebhaber authentischer Architektur attraktiv macht.

Cort ist das historische Zentrum von Palma und das administrative Herz der Stadt. Das Viertel ist geprägt von historischen Gebäuden, engen Gassen und luxuriösen Boutiquen, die es zu einem eleganten, kulturell reichen Teil der Altstadt machen. El Mercat liegt in der Altstadt und ist nach dem traditionellen Markt benannt, der heute als Mercat de l'Olivar bekannt ist. Dieser ist einer der größten und lebendigsten Märkte der Stadt, wo frische Produkte und lokale Spezialitäten angeboten werden. Das Viertel kombiniert modernes Leben mit traditioneller Architektur und ist ein beliebter Ort für Feinschmecker und Stadtbewohner.

El Sindicat ist ein lebhaftes Viertel in der Altstadt, das für seine engen Gassen, kleinen Geschäfte und Restaurants bekannt ist. Es ist ein dynamischer Teil Palmas, der sich ständig weiterentwickelt und zunehmend von modernen Konzepten und kulturellen Angeboten geprägt wird. La Missió ist ein ruhiges und charmantes Viertel, das seinen Namen von der ehemaligen Missionarsschule erhalten hat. Das Viertel besticht durch seine historischen Gebäude und eine entspannte Atmosphäre. Die Nähe zu kulturellen Einrichtungen und kleinen Parks macht es besonders für Bewohner attraktiv, die eine ruhige Lage im Herzen der Stadt suchen. Das Viertel Sant Nicolau hat seinen Namen von der gleichnamigen Kirche. Es ist geprägt von engen, gepflasterten Straßen, stilvollen Geschäften und trendigen Cafés. Für Einheimische und Touristen ist es ein beliebtes Ziel, um das authentische Flair Palmas erleben zu können.

Das Viertel um die Avenida Jaume III ist eines der elegantesten und exklusivsten Einkaufsgebiete Palmas. Hier befinden sich hochwertige Boutiquen, Luxusgeschäfte und renommierte Cafés. Die Umgebung ist durch imposante, modernistische Gebäude und breite Boulevards geprägt, die ein gehobenes urbanes Ambiente schaffen. Das angrenzende Sant Jaume ist ebenfalls eines der elegantesten Viertel in Palmas Altstadt, bekannt für seine prachtvollen Herrenhäuser, engen Straßen und exklusiven Boutiquen. Die gleichnamige Kirche verleiht dem Viertel eine besondere Atmosphäre. Es ist ein begehrter Wohnort, der historische Eleganz und modernen Komfort verbindet.

Im Westen grenzt die Altstadt an das trendige Viertel Santa Catalina, das sich in den letzten Jahrzehnten von einem einfachen Fischerviertel zu einem der angesagtesten Wohn- und Ausgehviertel der Stadt entwickelt hat. Der zentrale Punkt von Santa Catalina ist der Mercat de Santa Catalina, ein Markt, der für seine frischen Produkte und die einladende Atmosphäre bekannt ist. Rund um den Markt haben sich zahlreiche Restaurants, Cafés und Boutiquen angesiedelt, die das Viertel zu einem Hotspot für Einheimische und Touristen gleichermaßen machen. Die Immobilien in Santa Catalina zeichnen sich durch eine Mischung aus traditionellen Häusern mit mallorquinischem Flair und modernen Neubauten aus, was eine breite Zielgruppe anspricht. Die Nähe zur Innenstadt und das lebendige Nachtleben machen dieses Viertel besonders attraktiv.

Ein weiteres wichtiges Gebiet von Palma ist der Paseo Marítimo, die berühmte Uferpromenade, die den Hafenbereich mit anderen Stadtteilen verbindet. Dieser Bereich ist das pulsierende Zentrum für Nachtleben und Unterhaltung, mit einer Vielzahl an Clubs, Bars und Restaurants. Die Immobilien entlang des Paseo Marítimo, insbesondere Apartments mit Blick auf die Bucht von Palma und den Yachthafen, gehören zu den begehrtesten der Stadt.

Am westlichen Ende des Paseo Marítimo liegt das Viertel El Terreno, ein historisches Wohngebiet, das in den letzten Jahren eine Wiederbelebung erlebt hat. Historische Villen und grüne Parks prägen das Bild dieses Stadtteils, der einst das kulturelle Zentrum Palmas war. Die Nähe zum Castell de Bellver, einer Burg aus dem 14. Jahrhundert, und dem umliegenden Wald macht dieses Viertel besonders für Familien attraktiv. Von hier aus bietet sich ein atemberaubender Blick über Palma und die Küste.

Weiter außerhalb des Zentrums gibt es Viertel wie Son Vida, das für seine Exklusivität bekannt ist. Dieses luxuriöse Wohngebiet im Westen der Stadt ist umgeben von Golfplätzen und bietet erstklassige Villen und Residenzen mit atemberaubendem Ausblick. Son Vida ist besonders bei wohlhabenden Käufern beliebt, die ein ruhiges und privates Umfeld suchen, ohne auf die Nähe zur Stadt verzichten zu müssen.

Nordwestlich der Altstadt von Palma de Mallorca befinden sich die Viertel Es Fortí, Son Cotoner und Son Damento, die eine Mischung aus Wohngebieten und traditionellem Charme bieten. Es Fortí ist ein ruhiges und eher grünes Viertel, das seinen Namen von der historischen Festung Es Fortí hat, die auf einen Hügel oberhalb des Viertels blickt.

Die Umgebung ist von mehrstöckigen Wohngebäuden und gemütlichen Straßen geprägt, und der Zugang zu öffentlichen Verkehrsmitteln und wichtigen Straßen macht es zu einer praktischen Wohngegend.

Son Cotoner, südwestlich von Es Fortí gelegen, ist ein weiteres traditionelles Wohnviertel, das sich durch eine angenehme Nachbarschaftsatmosphäre auszeichnet. Hier finden sich vor allem Wohnungen und kleinere Häuser, die bei Familien und Berufspendlern beliebt sind. Das Viertel bietet eine gute Anbindung an das Stadtzentrum und verfügt über zahlreiche lokale Geschäfte, Schulen und Freizeitmöglichkeiten.

Im nahegelegenen Son Damento geht es ebenfalls ruhig zu, und das Viertel ist bekannt für seine familiäre Atmosphäre und die günstigen Immobilienpreise im Vergleich zu zentraleren Stadtteilen. Son Damento ist vor allem bei jungen Familien und Menschen, die die Nähe zum Zentrum ohne den Trubel der Altstadt suchen, sehr geschätzt. Alle drei Viertel profitieren von einer guten Lage und bieten eine Mischung aus traditionellem Leben und moderner urbaner Infrastruktur.

Nördlich der Altstadt von Palma de Mallorca liegen die Viertel Bons Aires und Camp Redó, die durch eine Mischung aus Wohn- und Geschäftszonen geprägt sind. Bons Aires zeichnet sich durch breite Straßen und eine Vielzahl an Geschäften, Restaurants und Cafés aus, die vor allem entlang der belebten Avenidas, einer der Hauptverkehrsadern der Stadt, konzentriert sind. Dieses Viertel bietet eine gute Infrastruktur und zieht sowohl Einheimische als auch junge Berufstätige an, die die Nähe zur Altstadt und die modernen Annehmlichkeiten schätzen.

Camp Redó, das nördlich an Bons Aires angrenzt, hat ein stärkeres lokales Flair und ist bekannt für seine markanten Gebäude wie die Wohnanlage Corea, die für ihre architektonische und soziale Geschichte steht. Das Viertel entwickelt sich stetig weiter und kombiniert traditionelle Wohnhäuser mit moderneren Bauprojekten. Beide Viertel profitieren von einer guten Anbindung an das Stadtzentrum sowie an öffentliche Verkehrsmittel, was sie zu attraktiven Wohnlagen für Familien und Berufspendler macht.

Nordöstlich der Altstadt von Palma de Mallorca liegen die Viertel Marqués de la Font Santa und Son Canals, die für ihre zentrale Lage und ihre urbane Funktionalität bekannt sind. Marqués de la Font Santa ist geprägt von der Nähe zum Parc de les Estacions, einem beliebten grünen Rückzugsort inmitten der Stadt. Das Viertel bietet eine gute Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel, da es nahe an den zentralen Verkehrsknotenpunkten der Metro. Hier finden sich überwiegend Wohngebäude und kleinere Geschäfte, die eine praktische Lebensumgebung schaffen.

Direkt angrenzend liegt Son Canals, ein traditionelleres Wohngebiet, das von mehrstöckigen Apartmenthäusern und einer lebhaften, multikulturellen Gemeinschaft geprägt ist. Die Gegend beherbergt viele lokale Geschäfte und Dienstleister und bietet erschwingliche Immobilien, was sie besonders für junge Familien und Berufstätige

attraktiv macht. Beide Viertel profitieren von ihrer Nähe zur Altstadt und ihrer zentralen Lage, die sie zu praktischen Wohngegenden mit urbanem Charakter macht.

Östlich der Altstadt erstrecken sich die ehemaligen Fischerdörfer Portixol und Molinar entlang der Küste. Diese Viertel haben ihren ursprünglichen Charme bewahrt, sich jedoch gleichzeitig zu begehrten Wohngegenden entwickelt und sind besonders für ihre Strandnähe und ihre entspannte Atmosphäre bekannt. Die Promenade, die sich von Portixol bis nach Molinar zieht, bietet eine spektakuläre Kulisse für Spaziergänge, Fahrradtouren und kulinarische Entdeckungen. Hier säumen traditionelle Reihenhäuser und moderne Apartments die Küste, viele davon mit direktem Blick auf das Meer.

Die Stadtteile Nou Llevant und Pere Garau liegen ebenfalls östlich der Altstadt und stehen für Palmas Entwicklung hin zu einer modernen und multikulturellen Stadt. Nou Llevant ist ein aufstrebendes Viertel, das zunehmend moderne Wohn- und Geschäftskomplexe umfasst. So profitiert das Viertel von Investitionen in die Infrastruktur und modernen Bauprojekten. Gleichzeitig bewahrt das angrenzende Viertel Pere Garau seine traditionelle Atmosphäre mit einem lebhaften Markt und einer multikulturellen Gemeinschaft.

Außerhalb der Ringautobahn MA-20 befinden sich weitere erwähnenswerte Gebiete, welche im Folgenden kurz dargestellt werden. Nördlich von Palma liegt Establiments und zeichnet sich durch eine ländliche Atmosphäre aus. Die Gegend ist bekannt für seine traditionellen Landhäuser, Fincas und ruhigen Straßen. Es bietet eine hohe Lebensqualität mit viel Grünfläche und einer guten Anbindung an das Stadtzentrum, wodurch es besonders für Familien und Naturfreunde attraktiv ist. In dieser Region befindet sich der Technologiepark Parc Bit nahe der Universität der Insel.

Son Castelló ist ein industrielles und kommerzielles Viertel nord-östlich des Stadtzentrums. Es ist vor allem durch seine großen Gewerbeflächen, Fabriken und Büros bekannt. Trotz des industriellen Charakters gibt es hier auch Wohngebäude, und das Viertel bietet gute Verkehrsanbindungen, insbesondere zur Autobahn und zum Hafen.

Son Cladera und Rafal grenzen östlich an Son Castelló. Die Wohnviertel haben eine gemischte Bebauung aus älteren Wohnungen und modernen Neubauten. Die Viertel bieten eine ruhige Wohnumgebung, sind aber gleichzeitig gut an den öffentlichen Verkehr und die Hauptverkehrsstraßen der Stadt angebunden. Gleichzeitig finden sich viele Geschäfte, Restaurants und kleinere Märkte.

In Richtung Flughafen liegen im Osten Palmas die Viertel Son Ferriol und Coll d'en Rabassa. Son Ferriol ist ein weiteres traditionelles Wohnviertel, das von landwirtschaftlich geprägten Gebieten umgeben ist und hat einen eher dörflichen

Charakter besitzt. Son Ferriol bietet eine ruhige Lebensumgebung und eine gute Anbindung an das Stadtzentrum.

Coll d'en Rabassa ist bekannt für seine Mischung aus Wohngebieten und industriellen Flächen. Hier gibt es sowohl moderne Wohnanlagen als auch traditionelle mallorquinische Häuser. Das Viertel ist nahe am Flughafen und bietet daher eine schnelle Verbindung zur Küste und zum Stadtzentrum.

Im Westen Palmas umschließen die Viertel La Vileta, Son Rapinya, Son Ximelis, Son Roca und Son Anglada das weitere Umland der Stadt. La Vileta ist ein ruhiges Wohnviertel, das sich durch eine Mischung aus Einfamilienhäusern und kleineren Apartments auszeichnet. Es bietet eine gute Anbindung an die Innenstadt und liegt in der Nähe des Son Moix-Stadions sowie zahlreicher Grünflächen, was es besonders für Familien attraktiv macht. Son Rapinya ist ein ruhiges, hauptsächlich von Einfamilienhäusern geprägtes Viertel. Es bietet viel Grün und eine gute Anbindung an den Rest der Stadt, was es besonders für Familien und Berufspendler attraktiv macht. Weiter bieten Son Roca, Son Ximelis sowie Son Anglada ebenfalls eine ruhige und ländliche Atmosphäre.

Im Süden bilden hauptsächlich Cala Major, Gènova und Sant Agusti die Peripherie von Palma de Mallorca. Cala Major liegt an der Küste im Westen von Palma und ist bekannt für seine Strände und den Tourismus. Das Viertel bietet eine Mischung aus Hotelanlagen, Ferienwohnungen und exklusiven Wohngebieten. Es ist ideal für Menschen, die das Leben am Meer mit der Nähe zur Stadt verbinden möchten. Gènova, ist ein charmantes, traditionelles Dorf, das in den letzten Jahren zunehmend von Stadtbewohnern als Wohnort entdeckt wurde. Es bietet eine ruhige, dörfliche Atmosphäre mit malerischen Straßen und einer Vielzahl an traditionellen Restaurants und Cafés. Bei Sant Agustí handelt es sich um ein gehobenes Wohnviertel, das für seine ruhige Lage und seine Nähe zum Meer bekannt ist. Das Viertel bietet eine Mischung aus traditionellen und modernen Häusern sowie eine ausgezeichnete Anbindung an das Stadtzentrum und die Küste. Es ist besonders bei wohlhabenden Einheimischen und Expats beliebt.

Für die Auswertung der Angebotspreise von Büroimmobilien und Coworking-Flächen wurden die dargestellten Gebiete und Viertel zusammengefasst. Die folgende Tabelle 1 gibt einen Überblick über Regionen und die zugeordneten Viertel.

Palma Altstadt	Altstadt Nord / Ost	El Mercat, El Sindicat, La Missio, Plaça dels Patins
	Altstadt Süd / West	Cort, Jaume III, La Llotja, La Seu, Sant Jaume, Sant Nicolau
Palma Stadt	Palma Nord	Arxiduc, Bons Aires, Camp Redó, Cas Capiscol, Es Forti, Hostalets, Marqués de la Fontesanta, Plaça de Toros, Son Canals, Son Cotoner, Son Dameto, Son Oliva
	Palma Ost	Foners, Molinar, Nou Llevant, Pere Garau, Portixol
	Palma West / Südwest	Camp d'En Serralta, El Jonquet, El Terreno, La Bonanova, Paseo Marítimo, Porto Pi, Son Armadams, Son Espanyolet, Santa Catalina
Palma Umland	Region Nord	Establiments, Son Castelló, Son Sardina
	Region Nord-Ost	Es Pont d'Inca, Marrataxi, Rafal, Son Cladera
	Region Flughafen / Ost	Can Pastilla, Coll d'en Rabassa, Es Pil·larí, Les Meravelles, Llucmajor, Sant Jordi, Ses Cadenes-Arenal, Son Ferriol, Son Riera
	Region West	Cala Major, Calvià, Genova, La Vileta, San Agustí, Son Anglada, Son Rapinya, Son Roca, Son Ximelis

Tabelle 1: Untersuchte Gebiete und Viertel von Palma de Mallorca

2.3.2. Datenbasis, Regionen und Auswertung

Für die Analyse der Angebotspreise von Büroimmobilien in und um Palma de Mallorca wurden Datencrawler programmiert, welche die Inserate auf gängigen Immobilienportalen ausgewertet haben.

Folgende Informationen und Ausstattungen wurden erhoben:

- Größe der Immobilie
- Preis der Immobilie
- Objektadresse der Immobilie (Stadtteil)
- Baujahr
- Objektzustand
- Aufzüge
- Stockwerk im Gebäude
- Stockwerk des Gebäude
- Anzahl Zimmer / Raumteilung
- Bäder
- Küche

- Anzahl Stellplätze
- Klimaanlage / Heizung

Ausgehend von den erhobenen Nutzflächen und Angebotspreisen wurden Angebotspreise pro Quadratmeter Nutzfläche für alle Inserate ermittelt, um eine Vergleichbarkeit zwischen den Immobilien zu schaffen. Anschließend wurden die Inserate – je nach Lage – den Regionen aus Tabelle 1 zugeordnet. Im Anschluss fand eine Sichtkontrolle statt, bei welcher Dubletten aus dem Datensatz entfernt wurden.

Die Datencrawler waren im Zeitraum vom 25.10.2024 bis zum 31.10.2024 aktiv. Insgesamt wurden die Daten von 685 Immobilieninseraten, welche tagesaktuell verfügbar waren für Kauf- und Mietobjekte gefunden. Nach der Eliminierung doppelter und / oder mehrfacher Objekte gingen in die Auswertung 206 Kauf- und 281 Mietobjekte ein.

Das Analysegebiet wurde räumlich in die Gebiete Palma Altstadt, Palma Stadt und Palma Umland geclustert. Der Bereich „Palma Altstadt“ wird im Norden und Osten durch die Avenidas, sowie im Westen durch den Kanal Torrent de Sa Riera begrenzt. Das umliegende Gebiet „Palma Stadt“ beinhaltet die weiteren Viertel außerhalb der Altstadt bis zu den Ringautobahnen MA-20 (im Norden, Osten und Westen) und MA-1 im Süden. Die folgende Abbildung 7 zeigt die Regionen der Studie im Überblick.

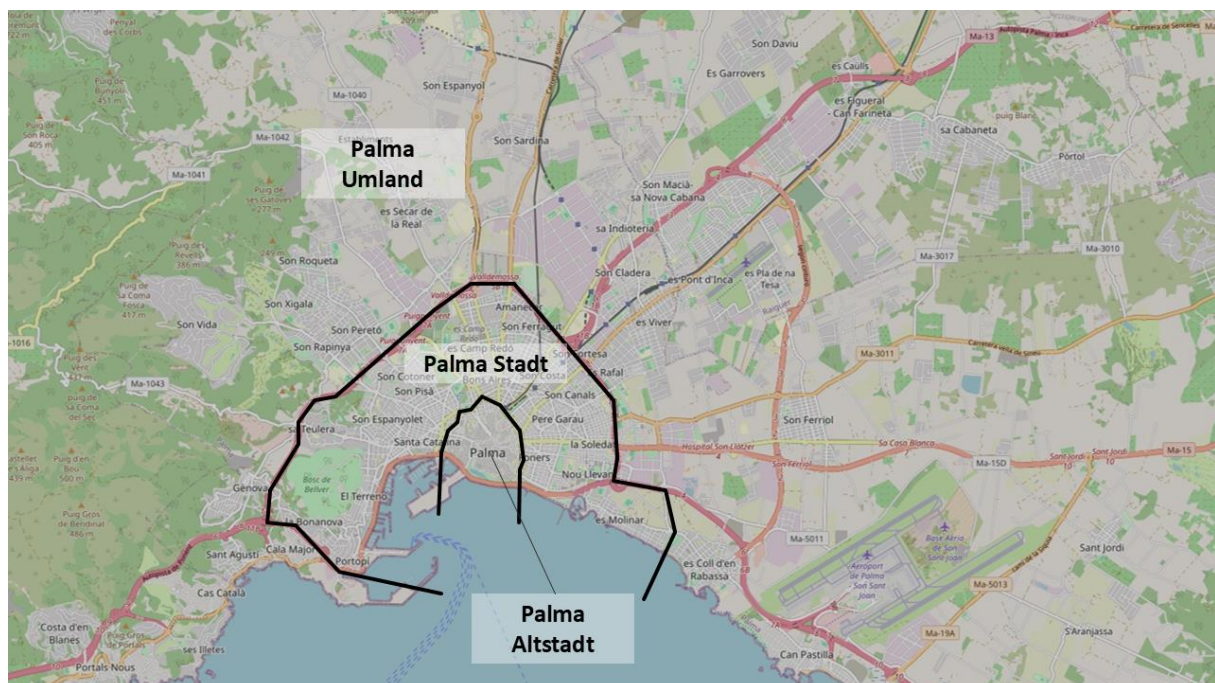


Abbildung 7: Die Regionen von Palma de Mallorca

In der Analyse werden im Folgenden auf den Karten für Kauf- und Mietobjekte drei Preise ausgewiesen, welche die mittleren 50 % der Verteilung repräsentieren und als übliche Angebotspreise angesehen werden können. Der fettgedruckte Wert entspricht dem sogenannten Medianwert (Zentralwert) und liegt in der Mitte der Verteilung der Angebotspreise. So sind genau 50 % der Angebotspreise kleiner bzw. größer als dieser Betrag. Die darunter ausgewiesenen Spannen entsprechen dem unteren bzw. oberen Quartilswert. Unterhalb des unteren Quartilswertes liegen ein Viertel der Angebotspreise. Oberhalb des oberen Quartilswertes liegen analog ein Viertel der Preise. Durch die Bereitstellung von Quartilswerten als Grenze der ausgewiesenen Bandbreite kann somit sichergestellt werden, dass Ausreißer – in diesem Marktreport Immobilien mit sehr geringen bzw. hohen Angebotspreisen pro m² Nutzfläche – die ermittelten Preise nicht sehr stark beeinflussen. In Abbildung 8 wird die Methodik der Auswertung zur Übersicht dargestellt.

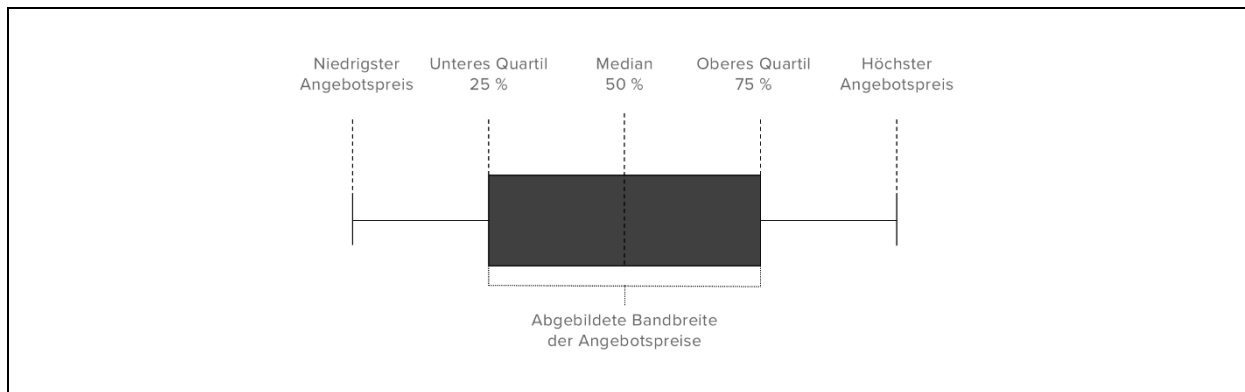


Abbildung 8: Methodik Auswertung der Angebotspreise

2.3.3. Verfügbares Angebot Büroimmobilien – Kauf

Zunächst wird – bevor Kaufpreise betrachtet werden – die vorhandene absolute Anzahl an zum Kauf angebotenen Immobilien analysiert. Abbildung 9 gibt einen Überblick. Das größte Angebot besteht im Umland von Palma mit 45 %. Im zentralsten Standort der Stadt – der Altstadt haben Interessierte ebenfalls ein gutes verfügbares Angebot. Jede dritte gefundene Immobilie kann in der Altstadt erworben werden.

Wird nach einem Standort außerhalb der Altstadt gesucht, welcher jedoch immer noch durch zentrumsnähe glänzt, bieten sich die weiteren Stadtbezirke Palmas an. Für Käufer steht hier knapp jede Vierte verfügbare Immobilie der Studie zum Kauf bereit. Werden alle Angebote zusammengekommen, sind 46.500 m² Nutzfläche für potenzielle Erwerber verfügbar.

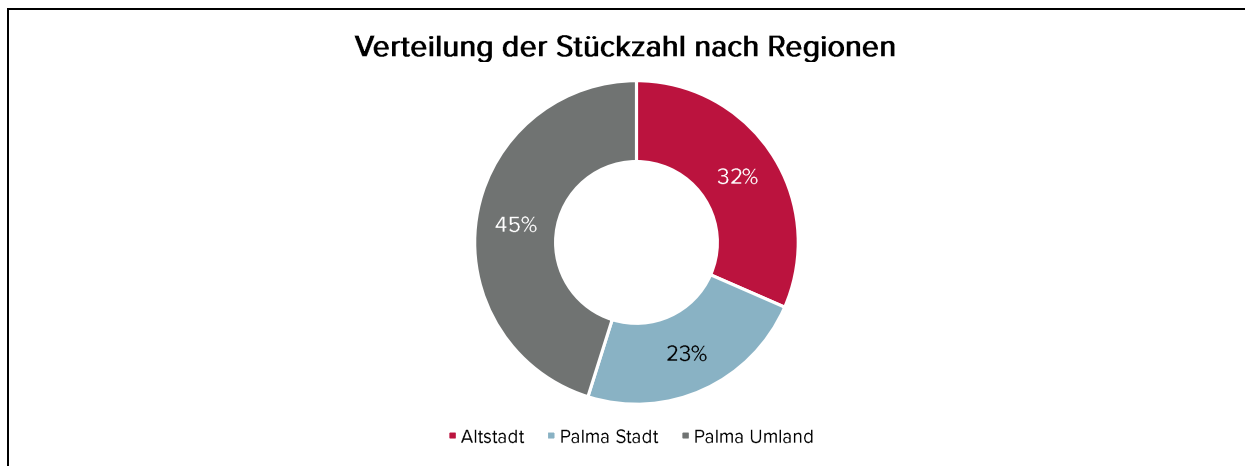


Abbildung 9: Verteilung der Stückzahl (Kauf) nach Regionen

Werden die Gebiete der Altstadt betrachtet, so sind im Norden und Osten mit zwei Drittel die meisten Kaufimmobilien verfügbar. Im Süden und Westen der Altstadt fand lag der Anteil des Angebots der Altstadt-Immobilien bei etwa einem Drittel.

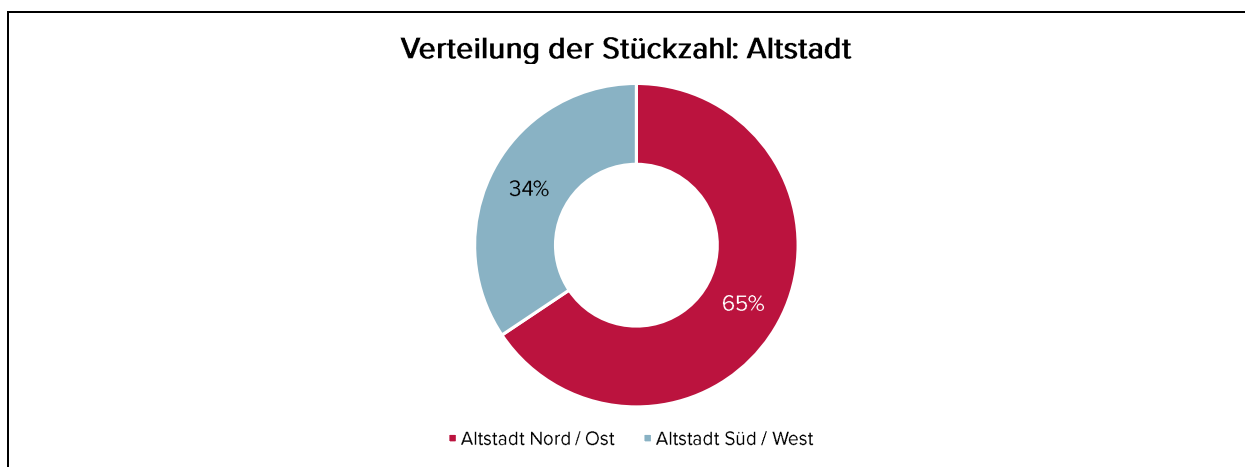


Abbildung 10: Verteilung der Stückzahl (Kauf): Altstadt

In den angrenzenden Gebieten der Altstadt gibt es das größte Angebot in den nördlichen Vierteln. Im Osten, sowie im Westen der Stadt befindet sich je rund ein Viertel der angebotenen Büroimmobilien.

Verteilung der Stückzahl: Palma Stadt

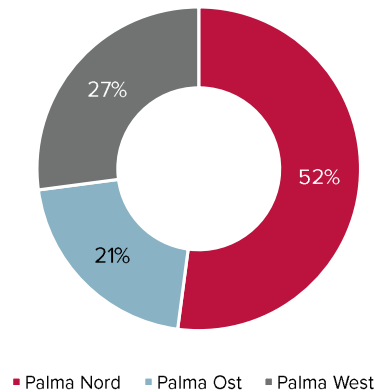


Abbildung 11: Verteilung der Stückzahl (Kauf): Palma Stadt

Wird das Umland Palmas betrachtet, so besteht das größte Angebot im nördlichen westlichen Umland, besonders geprägt durch das Angebot im Gewerbegebiet Son Castelló und im Parc Bit nahe der Universität. Das verfügbare Angebot nahe des Flughafens konzentriert sich – bis auf wenige Ausnahmen – auf das Gebiet bei Son Ferriol.

Verteilung der Stückzahl: Palma Umland

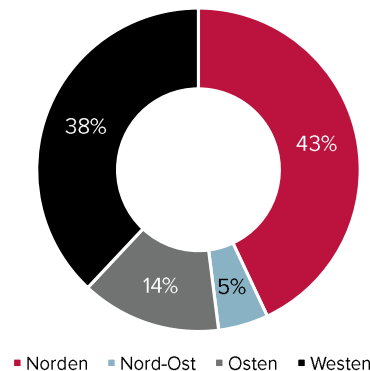


Abbildung 12: Verteilung der Stückzahl (Kauf): Palma Umland

Neben der geographischen Verteilung des Angebots spielt die Größe für Interessierte eine zentrale Rolle. Kapitel 2.2 gibt einen Überblick über verschiedene Nutzeranforderungen hinsichtlich der Immobiliengröße. In der nachfolgenden Abbildung 13 werden die Anteile des Marktangebots nach Nutzfläche innerhalb der Regionen dargestellt. Für kleinere Büroimmobilien mit weniger als 100 m² Nutzfläche liegt in der Gesamtbetrachtung das Angebot bei knapp einem Viertel des

Gesamtangebots. Jeweils fast 4 von 10 Immobilien sind in den Bereichen von 100 m² bis 200 m² oder ab 200 m² zu finden. Die kleinsten Immobilien haben eine Nutzfläche von 20 m². Die mit Abstand größte gefundene Immobilie liegt im nördlichen Umland Palmas und besitzt eine Nutzfläche rund 5.800 m².

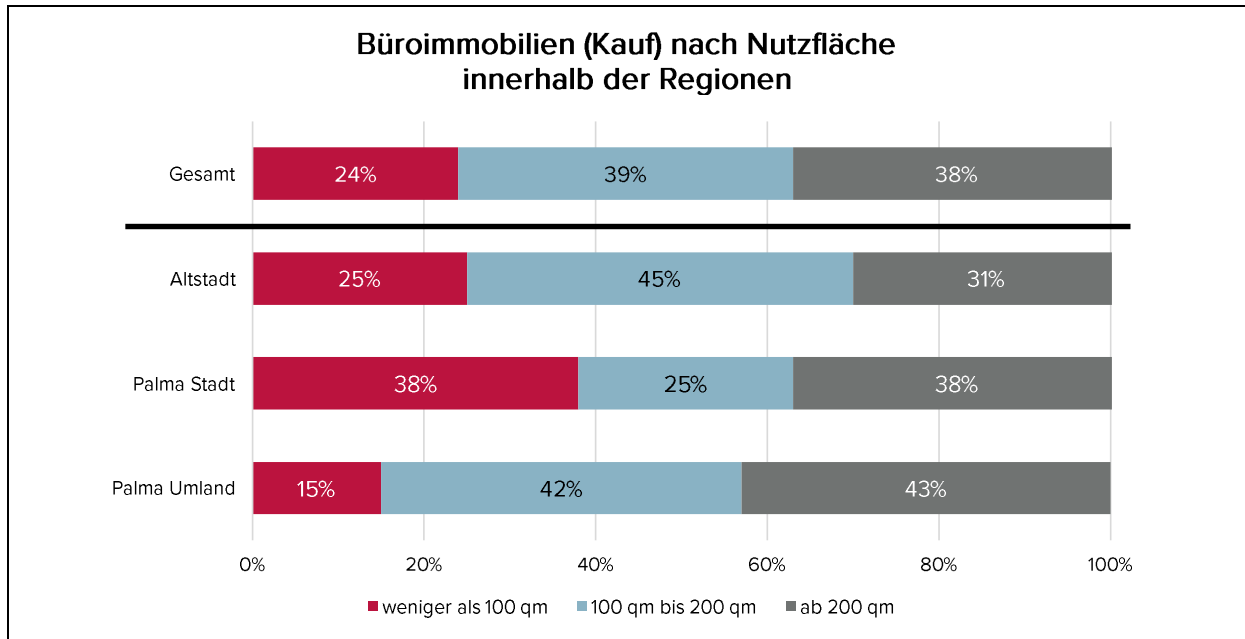


Abbildung 13: Büroimmobilien (Kauf) nach Nutzflächengröße innerhalb der Regionen

Die meisten Altstadt-Büroimmobilien sind im mittleren Bereich zwischen 100 m² und 200 m² verfügbar. Jede vierte Altstadt-Büroimmobilie ist kleiner als 100 m². Für Interessierte an größeren Räumlichkeiten ab 200 m² ist ebenfalls ein ausreichendes Angebot in verschiedenen Ausstattungsstufen und Lagen am Markt verfügbar.

Im umliegenden, an die Altstadt angrenzenden Stadtgebiet finden sich anteilig viele Immobilien mit geringerer Nutzfläche (38 %). Werden absolute Zahlen betrachtet, so liegt ein gleich großes Angebot dieser Nutzflächengröße wie in den restlichen Regionen vor. Das Angebot in der mittleren Kategorie scheint mit einem Viertel – zumindest in der Betrachtungsperiode – deutlich geringer als in der Altstadt oder dem Umland. Die Verfügbarkeit großer Flächen ab 200 m² ist für die Region Palma Stadt mit fast zwei Fünftel genauso groß wie in der Gesamtbetrachtung.

Außerhalb von Palma, im Umland, ist das Angebot an kleinen Büroimmobilien mit weniger als 100 m² gering. Lediglich jede Siebte Immobilie ist in diesem Segment zu finden. Das Umland Palmas besticht durch die reichliche Verfügbarkeit mittlerer und großer Flächen.

Abbildung 14 zeigt die Verteilung der Nutzflächengrößen nochmal aus einer anderen Perspektive. War die Ausgangsbasis in der vorherigen Graphik das Gesamtangebot innerhalb der Regionen, so ist der Nenner nun die reine Nutzflächengröße. Wie bereits dargestellt bietet das Umland Palmas mit Abstand das größte Angebot an mittleren und großen Flächen.

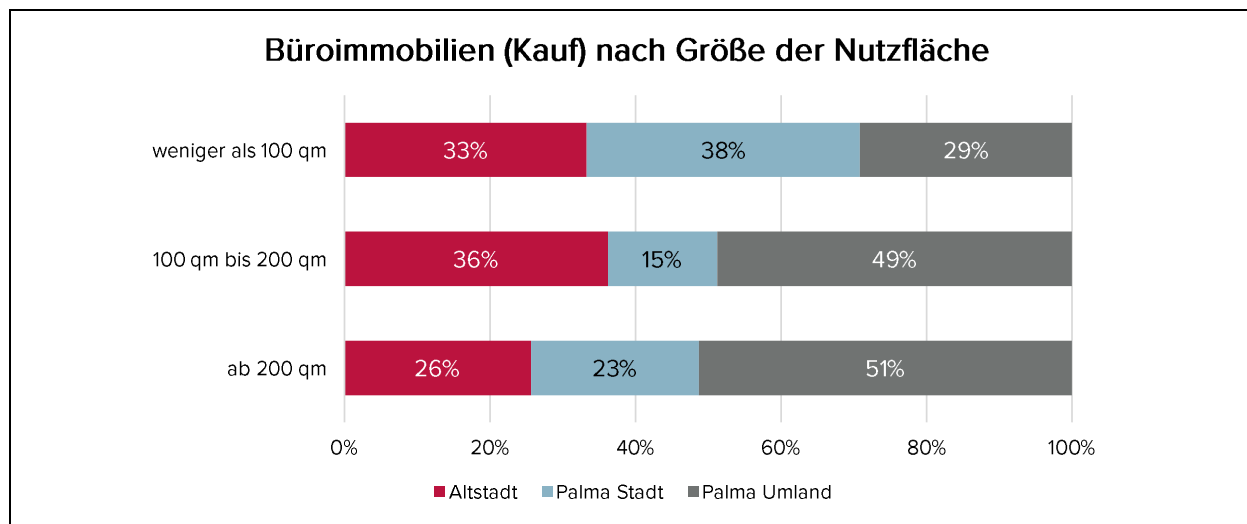


Abbildung 14: Büroimmobilien (Kauf) nach Nutzflächengröße

2.3.4. Kaufpreise Büroimmobilien

Bei der Auswertung konnten die Angebote von 206 Büroimmobilien ausgewertet werden, welche am tagesaktuell am Markt verfügbar waren. Abbildung 15 gibt einen Überblick über die mittleren und üblichen Kaufpreise pro Quadratmeter Nutzfläche für Büroimmobilien in und um Palma de Mallorca.

Die höchsten durchschnittlichen Angebotspreise wurden in der südlichen und westlichen Altstadt Palmas mit 3.529 €/m² Nutzfläche gefunden. Die Spanne der mittleren 50 % der Angebotspreise liegt zwischen 3.183 €/m² und 5.339 €/m². Werden diese durchschnittlichen Quadratmeterpreise in absolute Werte übersetzt, so bedeutet dies, dass für eine hypothetische Büroimmobilie mit 150 m² Nutzfläche durchschnittlich 550.000 Euro aufgerufen werden. Für die Bandbreite ergeben sich übliche Kaufpreise zwischen 477.000 Euro und 800.000 Euro.

In der nördlichen und östlichen Altstadt sind Büroimmobilien zu einem mittleren Preis von 3.154 €/m² verfügbar. Die Angebotspreise schwanken dabei geringer als in der südlichen und westlichen Altstadt und liegen üblicherweise zwischen 2.320 €/m² und 3.553 €/m². Wird die Altstadt als Ganzes betrachtet, ergibt sich ein durchschnittlicher Angebotspreis von 3.247 €/m².

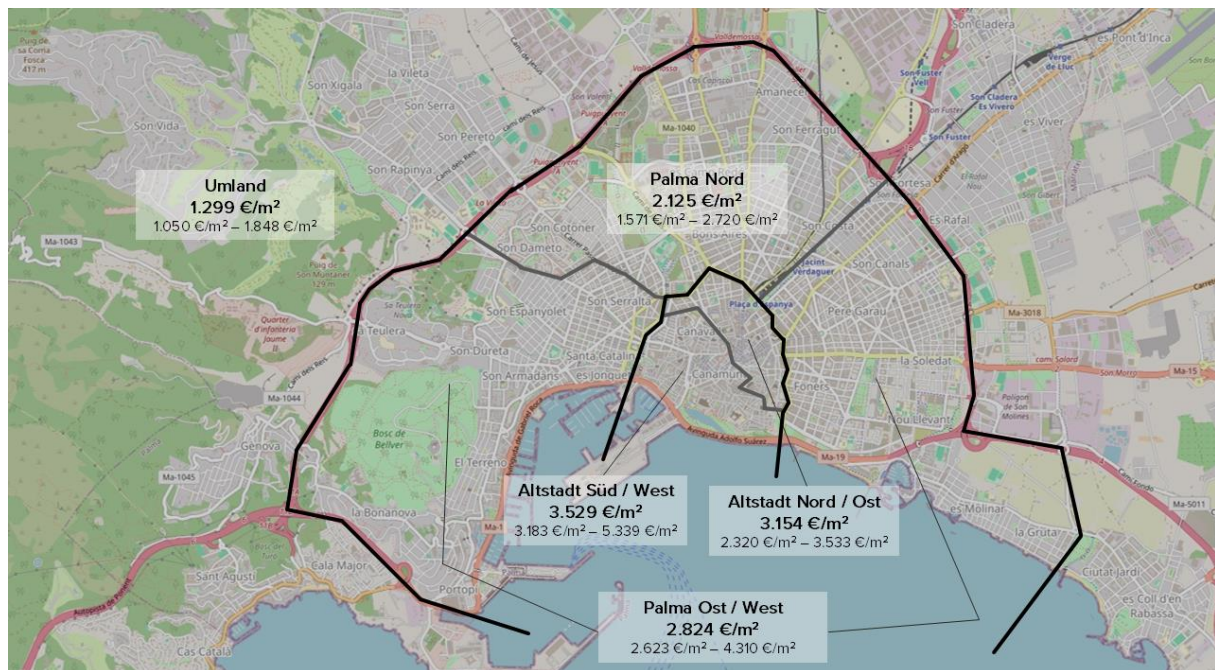


Abbildung 15: Kaufpreise Büroimmobilien in Euro pro Quadratmeter Nutzfläche

Im Gebiet Palma Stadt sind Büroimmobilien mit durchschnittlich 2.797 €/m² (Preisspanne: 2.210 €/m² bis 3.770 €/m²) etwas preisgünstiger, als im unmittelbaren Stadtkern zu finden. Östlich und westlich der Altstadt wurden innerhalb der Zone mittlere (2.824 €/m²) und übliche (2.623 €/m² bis 4.310 €/m²) Angebotspreise gefunden. Nördlich der Altstadt existieren mit 2.152 €/m² geringere durchschnittliche Angebotspreise als im Osten und Westen. Auch die Quartilswerte der mittleren 50 % der Verteilung sind mit 1.571 €/m² bis 2.720 €/m² deutlich geringer.

Außerhalb des unmittelbaren Stadtgebiets – im Umland Palmas – ist nochmal ein deutliches Absinken der Kaufpreise zu beobachten. Durchschnittlich werden für den Quadratmeter Nutzfläche hier 1.299 €/m² aufgerufen. Die übliche Bandbreite der am Markt verfügbaren Immobilien beträgt 1.050 €/m² bis 1.848 €/m². Für eine hypothetische Büroimmobilie mit 150 m² Nutzfläche würde sich im Mittel ein Kaufpreis von 195.000 Euro ergeben (Bandbreite: 157.000 Euro bis 277.000 Euro). Die wenigen verfügbaren Immobilien im westlichen Umland Palmas hatten durchschnittlich höhere Angebotspreise als im restlichen Umland. Aufgrund der geringen Stückzahl sollte die Aussage allerdings mit Vorsicht betrachtet werden.

Abschließend erfolgt eine Analyse der Kaufpreise für Büroimmobilien nach der Größe der Nutzfläche. Tabelle 2 gibt einen Überblick über die üblichen Spannen, sowie die durchschnittlichen Kaufpreise.

Region	Nutzfläche	Q1	Median	Q3	Stückzahl
Gesamt	unter 100 m ²	2.039 €	2.807 €	3.731 €	49
	100 m ² bis 199 m ²	1.323 €	2.148 €	2.983 €	80
	200 m ² bis 299 m ²	1.099 €	2.095 €	3.346 €	46
	ab 300 m ²	1.025 €	1.407 €	2.588 €	32
Altstadt	unter 150 m ²	2.703 €	3.364 €	4.020 €	33
	ab 150 m ²	2.318 €	3.206 €	3.866 €	32
Palma Stadt	unter 150 m ²	2.347 €	2.766 €	3.109 €	26
	ab 150 m ²	1.365 €	2.418 €	3.890 €	22
Palma Umland	unter 150 m ²	1.234 €	1.573 €	2.161 €	36
	ab 150 m ²	953 €	1.178 €	1.617 €	57

Tabelle 2: Kaufpreise pro m² nach Größe der Nutzfläche

Sichtbar wird in der Gesamtbetrachtung ein gewohnter Effekt an Immobilienmärkten: größere (Nutz-)Flächen führen zu geringeren Preisen pro Quadratmeter. Was für die gesamte Datenmenge, das Umland und das Gebiet Palma Stadt beobachtbar ist, hat für die Altstadt Palmas keine Gültigkeit. Hier scheint die zentrale Lage die Nutzflächengröße als preisbestimmenden Faktor zu dominieren.

In der Gesamtbetrachtung sind zudem lediglich geringe Differenzen zwischen Immobilien in den mittleren Segmenten zu beobachten. Die durchschnittlichen Kaufpreise für Büros mit 100 m² bis 199 m² sowie 200 m² bis 299 m² sind auf ähnlichem Niveau. Erst bei größeren Immobilien sind wieder fallende Quadratmeterpreise zu beobachten.

2.3.5. Verfügbares Angebot Büroimmobilien – Miete

Analog zu den vorherigen Unterkapiteln soll zunächst ein Blick auf die geographische Verteilung, sowie die Nutzflächengrößen geworfen werden, um im nächsten Schritt Kaufpreise betrachten zu können.

Abbildung 16 zeigt die Verteilung der Mietangebote für Büroimmobilien in den drei Regionen. Das Angebot für Mietimmobilien ist anteilig ausgeglichener, welches auf die höhere Verfügbarkeit an Angeboten in der Region Palma Stadt zurückzuführen ist. Insgesamt stehen zum Betrachtungszeitraum 100.000 m² Nutzfläche potenziellen Interessierten zur Verfügung.

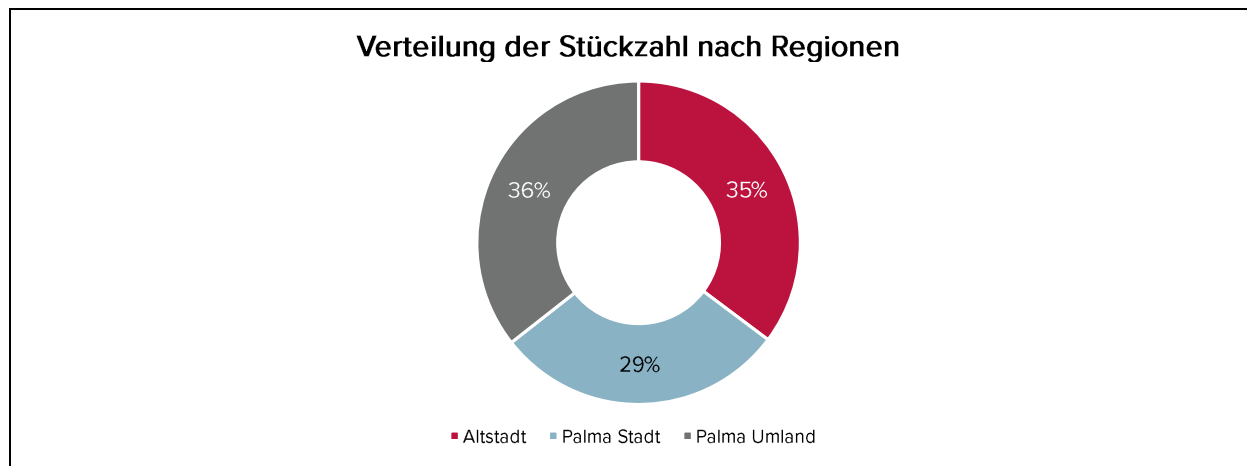


Abbildung 16: Verteilung der Stückzahl (Miete) nach Regionen

Wird die Altstadt Palmas (siehe Abbildung 17) betrachtet, so finden sich die meisten Mietobjekte im Norden und Osten. Vor allem rund um die Viertel La Missio und Mercat besteht ein reichhaltiges Angebot. Rund 80 % der verfügbaren Immobilien im Norden und Osten stehen hier – in sämtlichen Größen – zur Miete zur Verfügung. Im Vergleich zu den Kaufimmobilien liegt in der anteiligen Betrachtung der Angebote eine stärkere Konzentration für die nördliche und östliche Altstadt vor.

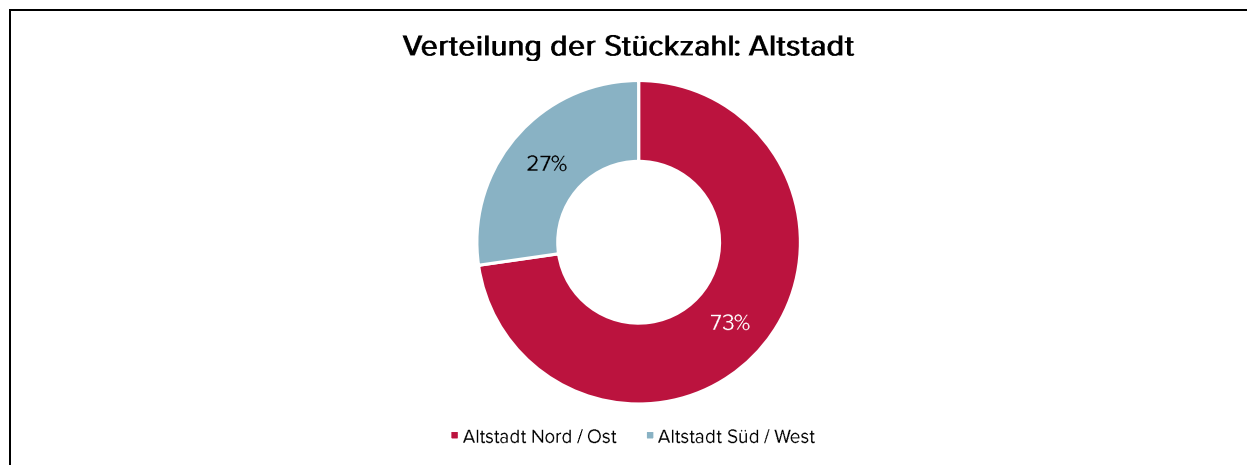


Abbildung 17: Verteilung der Stückzahl (Miete): Altstadt

In Palma Stadt sind zwei aus fünf Immobilien im Norden zu finden. Jedoch finden sich auch im Osten und Westen zahlreiche Mietangebote. Auch in Palma Stadt ist die geographische Verteilung der Mietobjekte ausgeglichener als bei Kaufimmobilien. Abbildung 18 gibt einen Überblick:

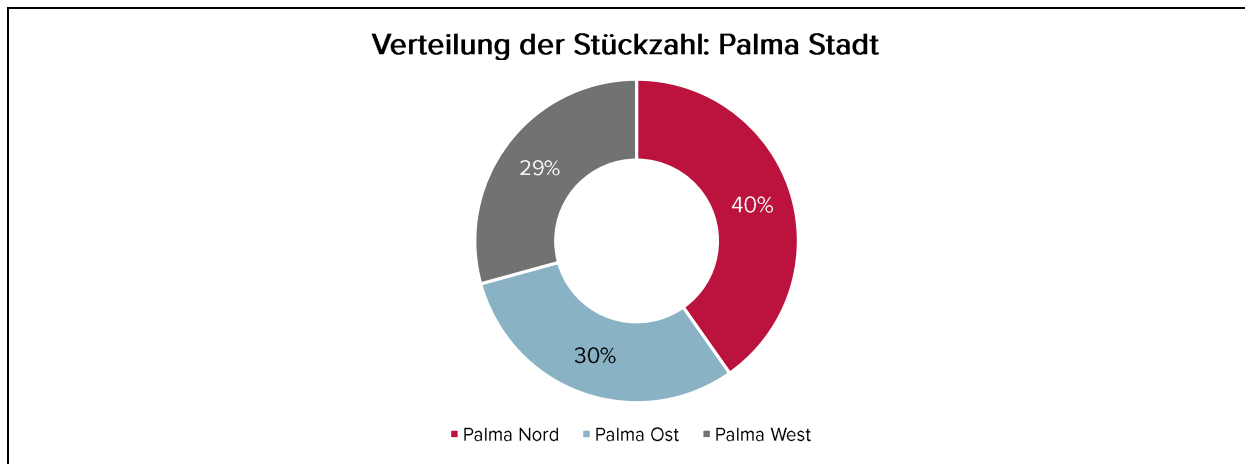


Abbildung 18: Verteilung der Stückzahl (Miete): Palma Stadt

Bei Mietobjekten im Umland Palmas ist hingegen eine starke Konzentration auf den nördlichen Markt, besonders auf das Industriegebiet Son Castelló, erkennbar. So finden sich hier drei aus fünf Mietobjekte des Umlandes im Norden. Im westlichen Umland Palmas finden besteht ein deutlich geringeres Angebot an Mietimmobilien im Vergleich zu Kaufobjekten.

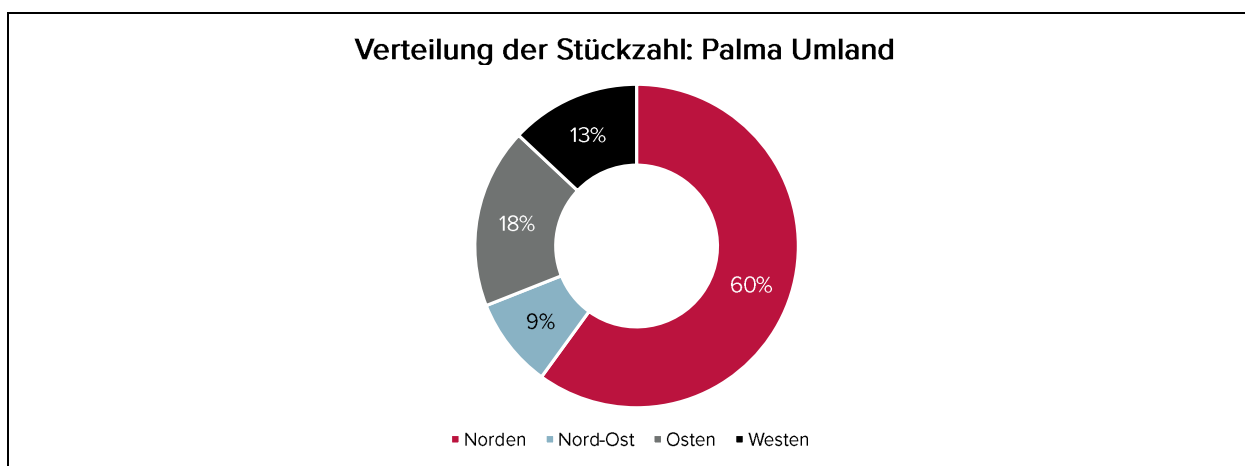


Abbildung 19: Verteilung der Stückzahl (Miete): Palma Umland

Bei Mietobjekten zeigt sich in Abbildung 20 ein deutlich geändertes Bild, wenn Nutzflächen betrachtet werden. Knapp die Hälfte des verfügbaren Angebots an Mietobjekten hat eine kleinere Nutzfläche als 100 m². In der Altstadt und den umliegenden Stadtvierteln ist dabei der Anteil nochmals höher. Weiter muss an dieser Stelle miteinbezogen werden, dass gerade in diesen Gebieten durch Coworking-Spaces ein zusätzliches höheres Angebot kleinerer Flächen besteht.

Etwa ein Viertel der Objekte steht im mittleren Bereich zwischen 100 m² und 200 m² Nutzfläche zur Verfügung. Wiederum in der Altstadt ist der Anteil in diesem Segment höher. Im Umland Palmas stehen gegensätzlich anteilig weniger kleine und mittlere Flächen zur Verfügung.

Dieses Bild dreht sich, wenn größere Mietobjekte ab 200 m² betrachtet werden. Während in der Altstadt und den angrenzenden Vierteln dieses Segment lediglich je rund ein Fünftel des Angebots ausmacht, so sind im Umland Palmas zwei aus Fünf angebotene Objekte in dieser Größenordnung. Werden absolute Zahlen betrachtet, so ist das insgesamt Angebot großer Mietobjekte identisch mit dem absoluten Angebot an großen Kaufobjekten. Die anteiligen Verschiebungen kommen im Wesentlichen durch ein deutlich größeres Marktangebot an Mietobjekten mit geringen Nutzflächen.

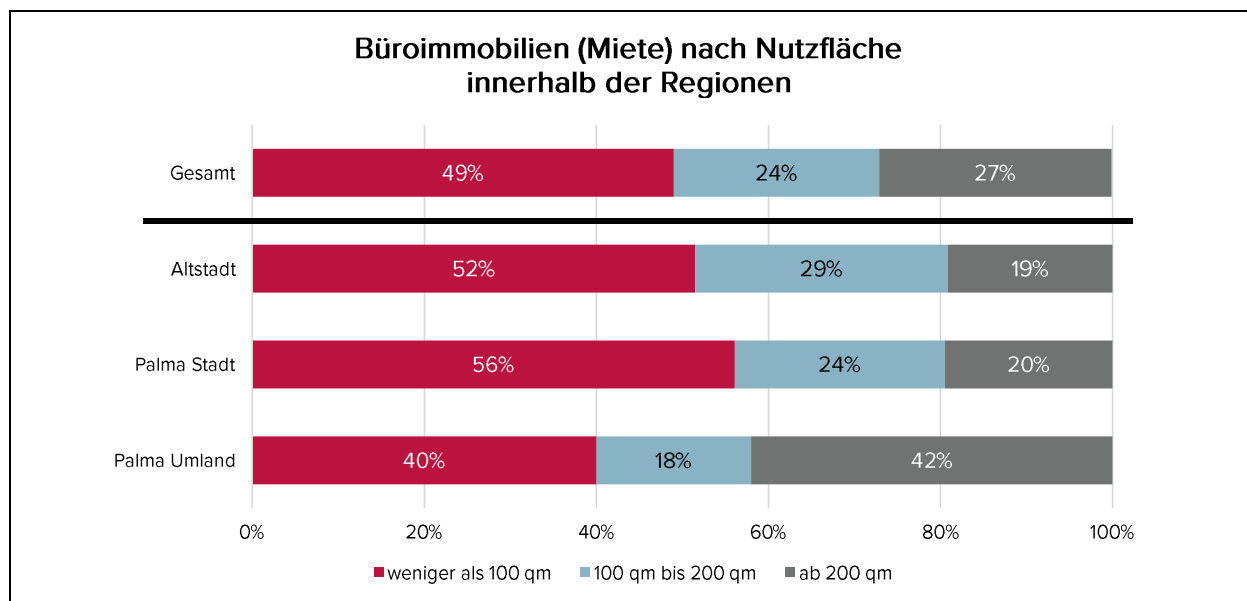


Abbildung 20: Büroimmobilien (Miete) nach Nutzflächengröße innerhalb der Regionen

Abermals zeigt Abbildung 21 die Verteilung der Nutzflächen aus einer anderen Perspektive. War die Ausgangsbasis der vorherigen Graphik das Gesamtangebot innerhalb der Regionen, so ist der Nenner nun die reine Nutzflächengröße.

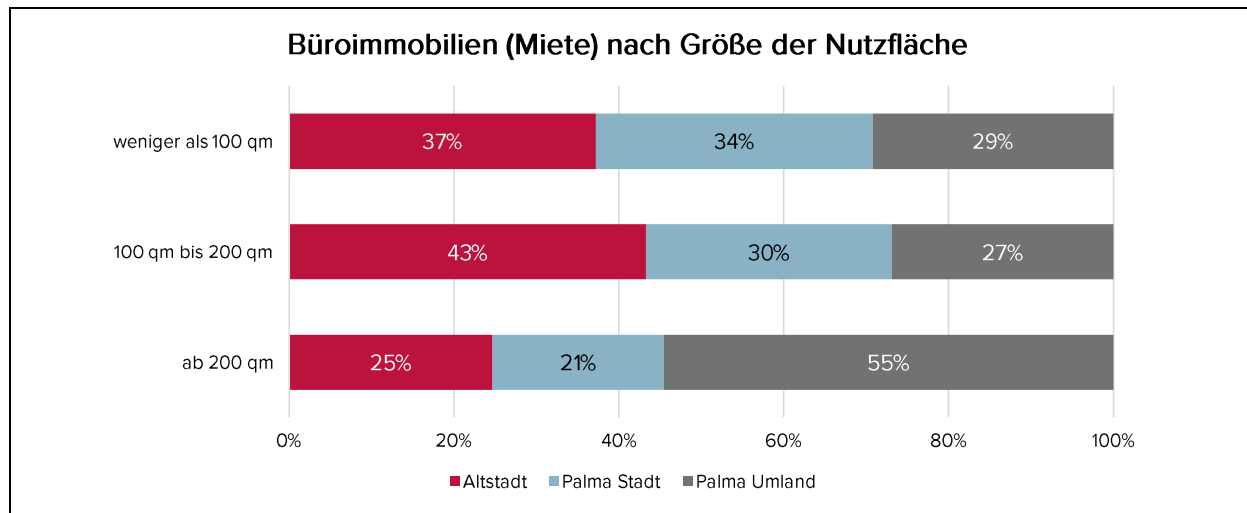


Abbildung 21: Büroimmobilien (Miete) nach Größe der Nutzfläche

2.3.6. Mietpreise Büroimmobilien

Bei der Auswertung konnten 281 Mietangebote von Büroimmobilien, welche tagesaktuell am Markt verfügbar waren, ausgewertet werden. Abbildung 22 gibt einen Überblick über die mittleren und üblichen Netto-Mietpreise pro Quadratmeter Nutzfläche für Büroimmobilien in der Altstadt und den angrenzenden Stadtvierteln Palmas.

Die höchsten durchschnittlichen Angebotsmietpreise wurden in den südlichen und westlichen Stadtvierteln, sowie der südlichen und westlichen Altstadt gefunden. Durchschnittlich werden Objekte hier zu 13,87 €/m² bzw. 13,20 €/m² Nutzfläche angeboten. Die durchschnittliche monatliche (jährliche) Miete für eine hypothetische Büroimmobilie mit 100 m² Nutzfläche würde damit 1.387 € (16.644 €) betragen.

Werden die üblichen Bandbreiten der Angebote betrachtet, so sind Flächen in den südlichen und westlichen Gebieten ab etwa 10,00 €/m² verfügbar. Die absoluten „Spitzenangebote“ mit Angebotspreisen von 20,00 €/m² und mehr sind größtenteils rund um den Paseo Maritimo und Santa Catalina zu finden.

Auch zwischen nördlicher und östlicher Altstadt sowie den nördlichen und östlichen Stadtgebieten sind nur geringe Unterschiede zu beobachten. Der durchschnittliche Angebotspreis beträgt für diese Altstadtgebiete 11,85 €/m² und für die angrenzenden Stadtviertel 11,62 €/m². Bei den üblichen Spannen der Angebote (Altstadt Nord / Ost: 9,54 €/m² bis 15,16 €/m²; Palma Nord / Ost: 8,94 €/m² bis 14,04 €/m²) sind die Unterschiede geringer als in der südlichen und westlichen Stadt.

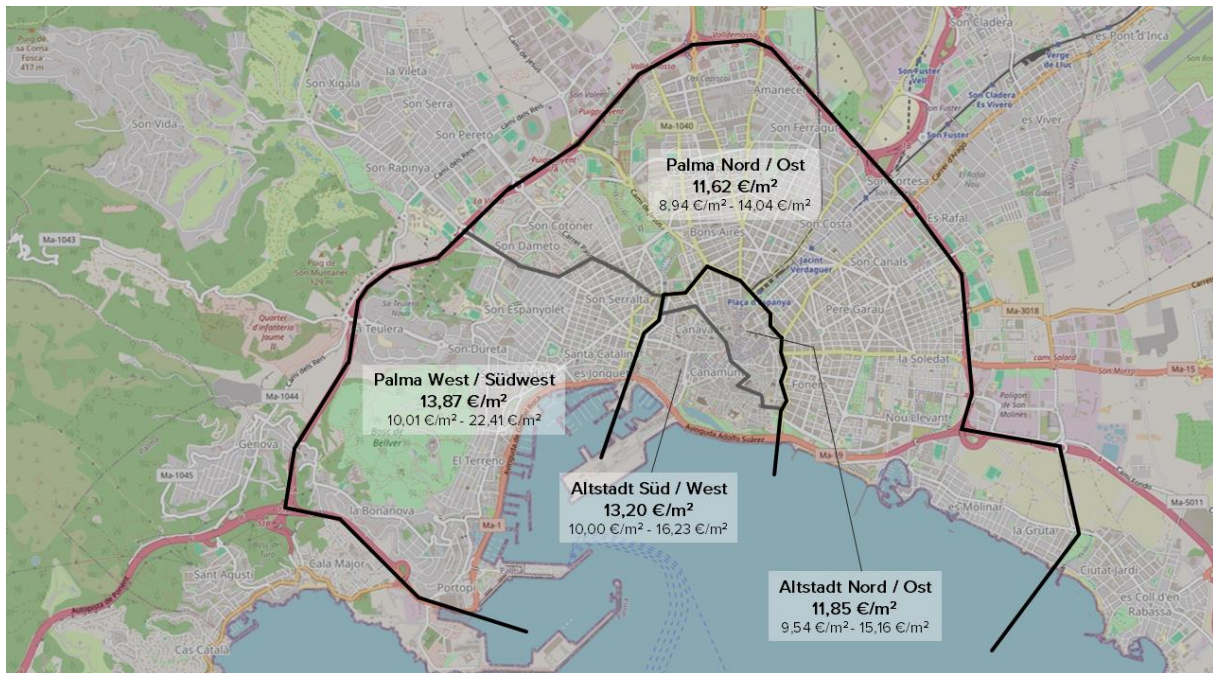


Abbildung 22: Mietpreise Büroimmobilien in Euro pro Quadratmeter Nutzfläche in der Altstadt und Palma Stadt

Abbildung 23 zeigt die gefundenen Mietpreise für das Umland von Palma de Mallorca. Wurden bei den Kaufpreisen nur minimale Unterschiede gefunden, so ergibt sich bei Mietobjekten eine differenzierte Betrachtung. Die höchsten durchschnittlichen Angebotspreise wurden im Norden, Nord-Osten und Westen mit 10,00 €/m² Nutzfläche gefunden. Die Bandbreite der üblichen Angebote liegt zwischen 8,34 €/m² und 12,43 €/m² Nutzfläche.

In den östlichen Gebieten rund um den Flughafen sind mildere Angebotspreise zu beobachten. Durchschnittlich werden hier 8,49 €/m² Nutzfläche verlangt. Eine hypothetische Büroimmobilie mit 100 €/m² Nutzfläche könnte hier bereit für monatlich (jährlich) 849 € (10.188 €) angemietet werden.

Die günstigeren Preise rund um den Flughafen lassen sich mit den unterschiedlichen Objektgrößen des Angebots erklären. So sind stehen im Osten fast ausschließlich Objekte mit Nutzflächen ab 100 m² zur Verfügung (rund 60 % des Angebots über 200 m²) während im restlichen Umland auch viele kleine Flächen mit höheren Quadratmeterpreisen den Durchschnitt bestimmen.

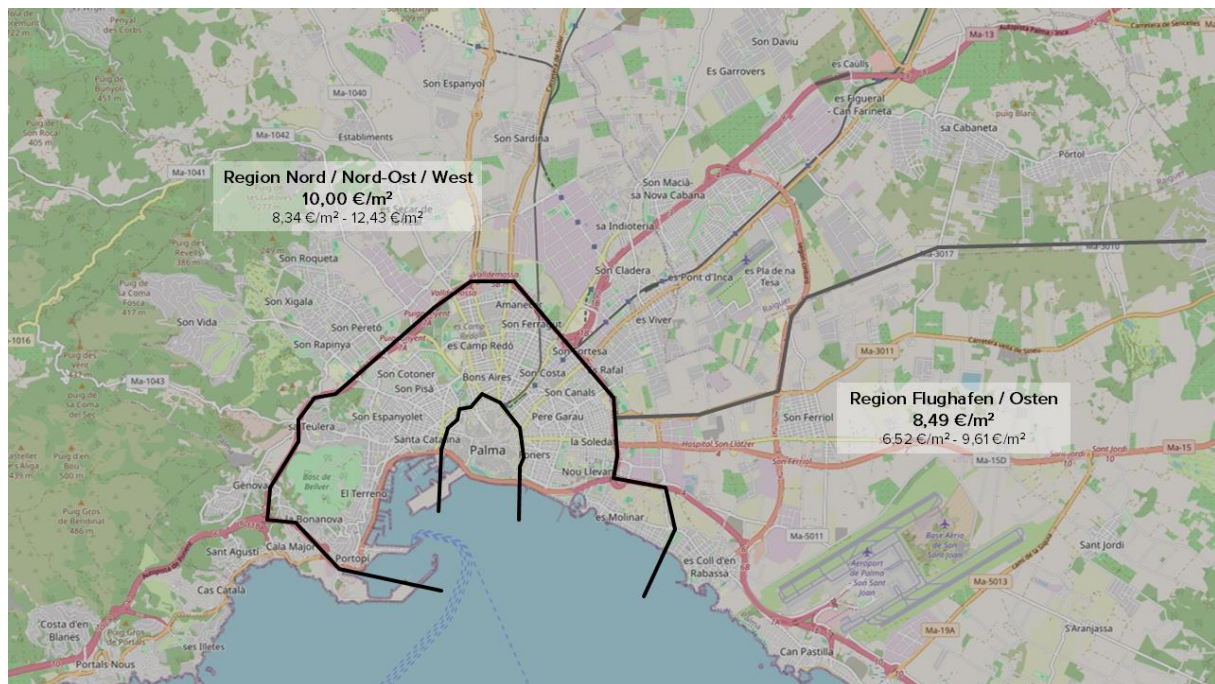


Abbildung 23: Mietpreise Büroimmobilien in Euro pro Quadratmeter Nutzfläche in Palma Umland

Abschließend erfolgt auch für Mietobjekte eine Analyse der Preise hinsichtlich der Größe der Nutzflächen. Tabelle 3 gibt einen Überblick über die üblichen Spannen, sowie die üblichen Mietpreise.

Region	Nutzfläche	Q1	Median	Q3	Stückzahl
Gesamt	unter 100 m ²	10,00 €	12,53 €	17,91 €	137
	100 m ² bis 199 m ²	9,50 €	11,46 €	13,50 €	67
	200 m ² bis 299 m ²	7,12 €	9,73 €	13,05 €	40
	ab 300 m ²	6,17 €	8,33 €	10,01 €	37
Altstadt	unter 100 m ²	10,12 €	13,08 €	17,65 €	51
	unter 50 m ²	11,02 €	14,98 €	26,56 €	22
	zwischen 50 und 99 m ²	10,06 €	12,53 €	15,58 €	29
	100 m ² bis 199 m ²	9,57 €	11,52 €	13,75 €	29
	ab 200 m ²	9,06 €	10,14 €	13,62 €	19
Palma Stadt	unter 100 m ²	9,04 €	12,66 €	18,44 €	46
	ab 100 m ²	7,38 €	11,63 €	14,08 €	36
Palma Umland	unter 100 m ²	9,84 €	11,83 €	17,73 €	40
	100 m ² bis 299 m ²	7,36 €	9,62 €	11,46 €	35
	ab 300 m ²	6,17 €	8,18 €	9,57 €	25

Tabelle 3: Mietpreise pro m² nach Größe der Nutzfläche

Der übliche Effekt auf Immobilienmärkten, wonach größere Nutzflächen zu geringeren Quadratmeterpreisen führen ist auf dem Mietmarkt ebenfalls beobachtbar. Schien bei

Kaufobjekten in der Altstadt die zentralere Lage den Mietpreis stärker zu beeinflussen als die Nutzflächengröße, so kann dies für Mietobjekte nur bedingt bestätigt werden. Bei Mietobjekten ist somit ein deutliches Sinken zwischen kleinen und mittleren Nutzflächengrößen in der Altstadt zu beobachten.

Bei Mietobjekten ist – anders als bei Kaufimmobilien – muss ein weiterer Punkt beachtet werden. Zusätzlich zur Mietzahlung an den Vermieter können weitere Kosten wie Betriebskosten zur Versorgung des Gebäudes (bspw. Strom, Heizung, Wasser, Müll), Kosten für die Reinigung des Gebäudes, Kosten für die Instandhaltung oder auch die Zahlung der spanischen Grundsteuer (IBI), falls dies vertraglich vereinbart wird, hinzukommen. Nach Auswertung der Inserate scheinen diese Aufwendungen tendenziell bei kleinen Objekten und vor allem Coworking Spaces bereits im ausgewiesenen Preis inkludiert zu sein. Bei der Anmietung von kleinen, abgeschlossenen Büroräumen innerhalb eines größeren Komplexes können diese Kosten nochmal anteilig auf die Nettomiete hinzukommen. In der Gesamtbetrachtung kann dieser Aspekt jedoch eine weitere Erklärung für die großen Differenzen zwischen Einheiten mit weniger als 50 m² Mietfläche und den restlichen Objekten liefern.

2.3.7. Verfügbares Angebot Coworking-Spaces

Ein besonderes Augenmerk des Angebots an Büroflächen in Palma de Mallorca stellen Coworking-Arbeitsplätze dar. Coworking-Flächen sind flexible Arbeitsumgebungen, die speziell darauf ausgelegt sind, die Bedürfnisse von Freiberuflern, Start-ups, Kreativen und Unternehmen zu erfüllen. Sie bieten offene, gemeinschaftlich genutzte Arbeitsbereiche sowie teilweise private Büros und Konferenzräume, die sich flexibel mieten lassen. In vielen Tarifen ist die zeitweise Nutzung – bspw. bis zu 5 Stunden im Monat – von Konferenzräumen mitinbegriffen. Auch die Nutzung von Gemeinschaftsflächen – wie Küchen – ist in vielen Fällen Teil des Pakets.

Die Coworking-Orte können Kollaboration und Networking fördern, da Menschen unterschiedlicher Branchen zusammenarbeiten und voneinander profitieren können. Neben einer professionellen Infrastruktur, die oft Highspeed-Internet, Drucker und moderne Büroausstattung umfasst, punkten Coworking Spaces mit zusätzlichen Services wie Veranstaltungen, Workshops und Lounge-Bereichen. Diese Arbeitsmodelle sind besonders in urbanen Zentren beliebt, da sie Flexibilität und Community in einem ansprechenden Umfeld kombinieren. Nachfolgend findet sich ein Symbolbild von Coworking-Arbeitsplätzen:



Für die Marktanalyse in und um Palma de Mallorca wurden Coworking-Anbieter berücksichtigt, welche über GoogleMaps auffindbar waren. Abbildung 24 zeigt die Anzahl der Anbieter in den bekannten Gebieten der Studie. Die meisten Möglichkeiten der flexiblen Arbeitsplatzmiete bestehen in den westlichen Stadtgebieten mit 15 Anbietern. Zum Vergleich: im gesamten Altstadt-Bereich wurden exakt genauso viele Anbieter identifiziert. Aber auch im Norden und Osten Palmas konnten mit fünf bzw. sechs Anbietern eine ausreichende Anzahl an Coworking-Flächen identifiziert werden.

Wird das weitere Umland der Inselhauptstadt betrachtet, so wurden insgesamt 12 Anbieter gefunden. Diese verteilen sich zu gleichen Teilen auf die Gebiete im Norden, Nord-Osten, Osten und Westen.



Abbildung 24: Anzahl Coworking-Anbieter in und um Palma

Eine dezidierte Analyse der Mietpreise wie in Kapitel 2.3.6 ist aufgrund der geringen Datenbasis nicht möglich. Erschwerend kommt hinzu, dass viele Anbieter zwar einen Internetauftritt besitzen, Preise jedoch nur auf Anfrage erhältlich sind. Die Marktanalyse gibt daher an dieser Stelle Informationen über die gefundenen Informationen der Anbieter.

Einige wenige Anbieter bieten die Möglichkeit tageweise einen Schreibtisch zu mieten. Die Mietpreise bewegen sich dabei zwischen 15 € und 25 €. Wiederum besteht bei einem Teil der Anbieter die Möglichkeit einen Arbeitsplatz wochenweise oder für 5 bzw. 10 Tage anzumieten. Übliche Mietpreise für eine Woche für diese Zeiträume liegen bei 70 € bis 150 €.

Bei den Angeboten für die Mietdauer mit einem Monat gibt es zumeist zwei Auswahlmöglichkeiten für die Nachfrager. So kann in vielen Fällen zwischen einem fixen Schreibtisch (=Fix-Desk) für die Periode oder einem Arbeitsplatz gewählt werden, welcher von Tag zu Tag wechseln kann (Flex-Desk). Übliche Preise für Fix-Desks bewegen sich je nach Anbieter zwischen 130 € und 200 € pro Monat. Bei den Flex-Desks sind die Preise mit 90 € bis 180 € zumeist etwas moderater. Anbieter, welche die Wahlmöglichkeit nicht anbieten waren zum Erhebungszeitpunkt der Studie für Coworking-Flächen teurer als Anbieter, welche eine Wahlmöglichkeit bieten.

Neben reinen Coworking-Spaces haben einige Anbieter auch abschließbare Einzelbüros zusätzlich im Portfolio. Lediglich ein Anbieter hatte eine tageweise Mietmöglichkeit für 39 € im Angebot. Die restlichen Angebote konzentrieren sich auf eine monatliche Mietdauer. Im Vergleich zu den reinen Coworking-Flächen schwanken die Preise um ein Vielfaches stärker. Die preisgünstigsten Anbieter bieten abschließbare Büros bereits für 175 € bis 200 € pro Monat an. Jedoch sind auch Angebote von rund 700 € keine Seltenheit.

Viele Anbieter haben die Miete von Konferenzräumen im Angebot. Diese können gewöhnlich für 15 € bis 25 € pro Stunde angemietet werden, sofern eine begrenzte stundenweise Nutzung im Tarif nicht inbegriffen ist oder bereits aufgebraucht wurde.

Ein weiteres Angebot vieler Coworking-Anbieter stellen Virtual Offices dar. Dies ist eine flexible Lösung für Unternehmen und Freiberufler, die keine physische Präsenz benötigen, aber von den Vorteilen einer professionellen Geschäftsadresse (in Palma) profitieren möchten. Mit einem Virtual Office erhalten Nutzer eine repräsentative Anschrift, die für Geschäftspost und Visitenkarten genutzt werden kann, ohne tatsächlich vor Ort zu arbeiten. Häufig sind zusätzliche Dienstleistungen wie Postweiterleitung, telefonischer Sekretariatsservice oder Zugang zu Konferenzräumen buchbar. Diese Option ist ideal für Unternehmen, die in neuen Märkten Fuß fassen möchten oder eine flexible und kostengünstige Alternative zu einem klassischen Büro suchen. Je nach Leistungspaket werden so zwischen 35 € für die Bereitstellung einer Geschäftsadresse und bis zu 250 € pro Monat für ein Allround-Paket aufgerufen.

2.3.8. Netzdiagramme mit ausgewählten Indikatoren

Das Ziel dieses Kapitels ist es, eine visuelle Übersicht über das analysierte Marktangebot an Büroimmobilien in Palma de Mallorca zu bieten. Zur Veranschaulichung werden Netzdiagramme verwendet, die eine vergleichende Darstellung wichtiger Marktindikatoren der verschiedenen Regionen Palmas ermöglichen. Diese Diagramme basieren auf den zentralen Faktoren, die das Büroimmobilienangebot prägen: Kaufpreis, Mietpreis, Verfügbarkeit von kleinen (weniger als 150 m² Nutzfläche) und großen (ab 150 m² Nutzfläche) Immobilien, Erreichbarkeit und Infrastruktur sowie Verfügbarkeit von Coworking-Spaces.

Die Netzdiagramme ermöglichen es, die verschiedenen Stadtteile hinsichtlich dieser Dimensionen miteinander zu vergleichen und auf einen Blick die Stärken und Schwächen der einzelnen Gebiete zu erkennen. So können beispielsweise zentrale Stadtteile wie die Altstadt, die durch hohe Kaufpreise und eine gute Erreichbarkeit punkten, mit peripheren Gebieten wie dem Palma Umland verglichen werden, das günstigere Preise, jedoch geringere Erreichbarkeit bietet. Die Analyse dieser Dimensionen bietet eine wertvolle Grundlage für Entscheidungsträger, die die Auswahl des Standorts für Büroimmobilien in Palma de Mallorca treffen müssen. Sie ermöglicht eine fundierte Einschätzung, wie gut ein bestimmter Stadtteil den Anforderungen von Unternehmen in Bezug auf Preis-Leistungs-Verhältnis, Flexibilität und infrastrukturelle Anbindung gerecht wird.

In Abbildung 25 wird ein Gesamtüberblick über die betrachteten Regionen geliefert. Es finden sich je zusammengefasst die Altstadt und Palma Umland. Die drei Regionen von Palma Stadt werden separat dargestellt. Im Folgenden findet eine detailliertere Vorstellung der Ausprägungen der Regionen statt.

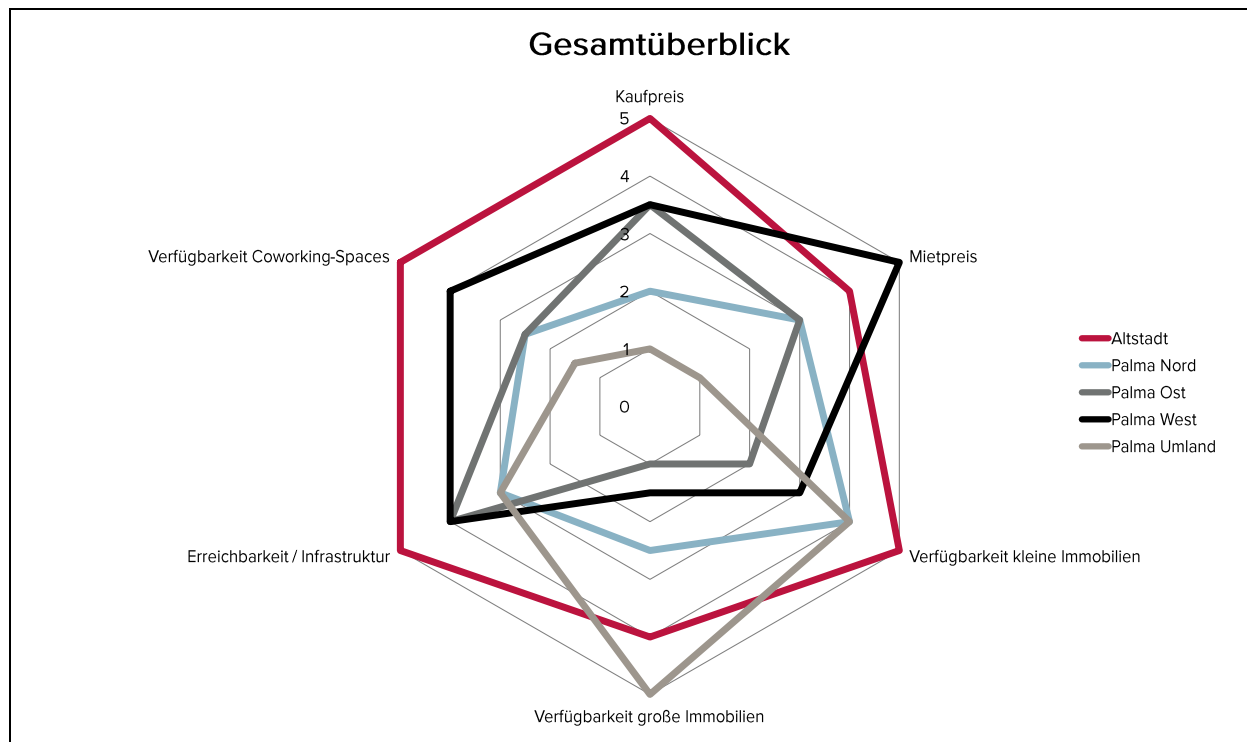


Abbildung 25: Netzdiagramm Gesamtüberblick

Die Altstadt liegt im Zentrum Palmas, welches zum einen hohe Kauf- und Mietpreise zur Folge hat. Zum anderen verschaffen die Erreichbarkeit und Infrastruktur dadurch ausgezeichnete Bedingungen. Die Altstadt ist durch viele Verkehrsknotenpunkte gut erreichbar, besonders über den Paseo Marítimo und die Avenidas. Zu Stoßzeiten können allerdings Verkehrsstaus auftreten. Parkmöglichkeiten sind begrenzt und teuer, welches besonders für Unternehmen mit vielen Besuchern nachteilig sein kann. Dienstleistungen wie Restaurants, Hotels, Cafés und kulturelle Einrichtungen sind hier reichlich vorhanden. Kleine und große Flächen sowie Coworking-Spaces sind in großer Stückzahl zu finden.

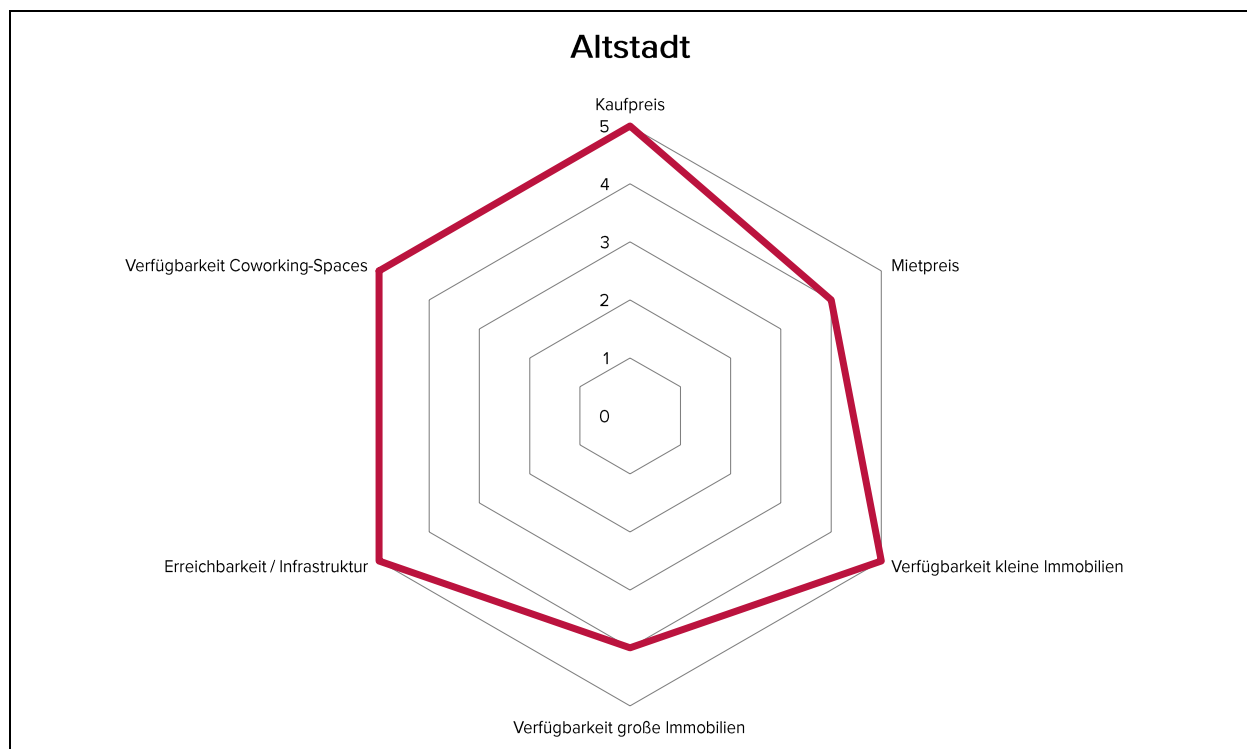


Abbildung 26: Netzdiagramm Altstadt

Angrenzend an die Altstadt werden die drei Regionen von Palma Stadt der Studie dargestellt. In Palma Nord werden in guter Stückzahl kleinere und ausreichender Menge große Büroimmobilien am Markt angeboten. Die Kauf- und Mietpreise sind im Vergleich eher moderat. Die Verkehrsanbindung ist gut, jedoch fehlt es an großen Knotenpunkten wie in der Altstadt oder Palma Ost. Auch öffentliche Verkehrsmittel sind vorhanden – die Erreichbarkeit von außen ist jedoch weniger günstig als in der Altstadt. Weiter finden sich auch weniger Freizeitmöglichkeiten als im unmittelbaren Zentrum.

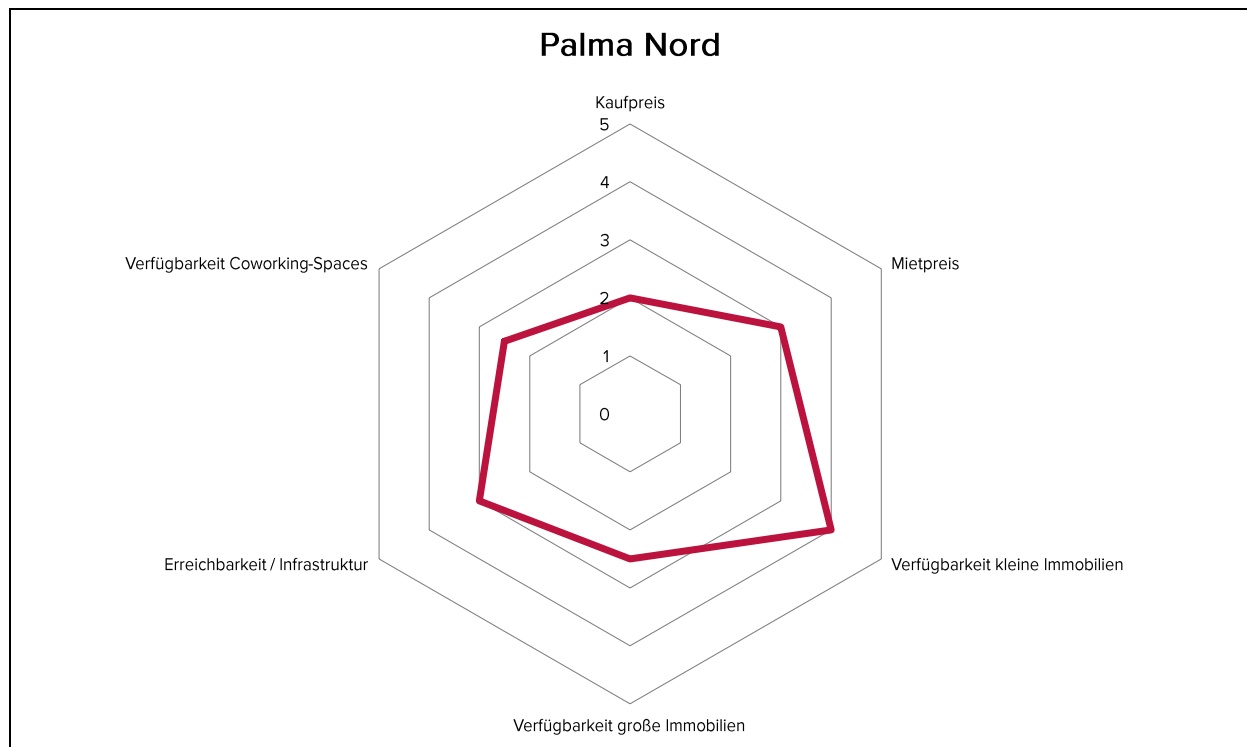


Abbildung 27: Netzdiagramm Palma Nord

Palma Ost bietet eine Mischung aus moderaten und einer relativ guten Erreichbarkeit. Im Rahmen der Studie wurden etwas höhere Kaufpreise als in Palma Nord gefunden. Eine Erklärung hierfür könnte das geringere Marktangebot an Büroimmobilien liefern. Kleinere Immobilien waren wiederum noch eher zu finden als große Flächen über 150 m² Nutzfläche. Weiter könnte die (noch) bessere Erreichbarkeit des Flughafens die gefundenen Preise beeinflussen. Die Erreichbarkeit per U-Bahn ist in den nördlichen Randvierteln von Palma Ost noch vorhanden, ansonsten muss auf Busverbindungen oder das Auto zurückgegriffen werden, wobei Parkplatzmöglichkeiten eher begrenzt sind. Zahlreiche Restaurants, Geschäfte und Freizeitmöglichkeiten machen den Standort für junge und kreative Unternehmen attraktiv.

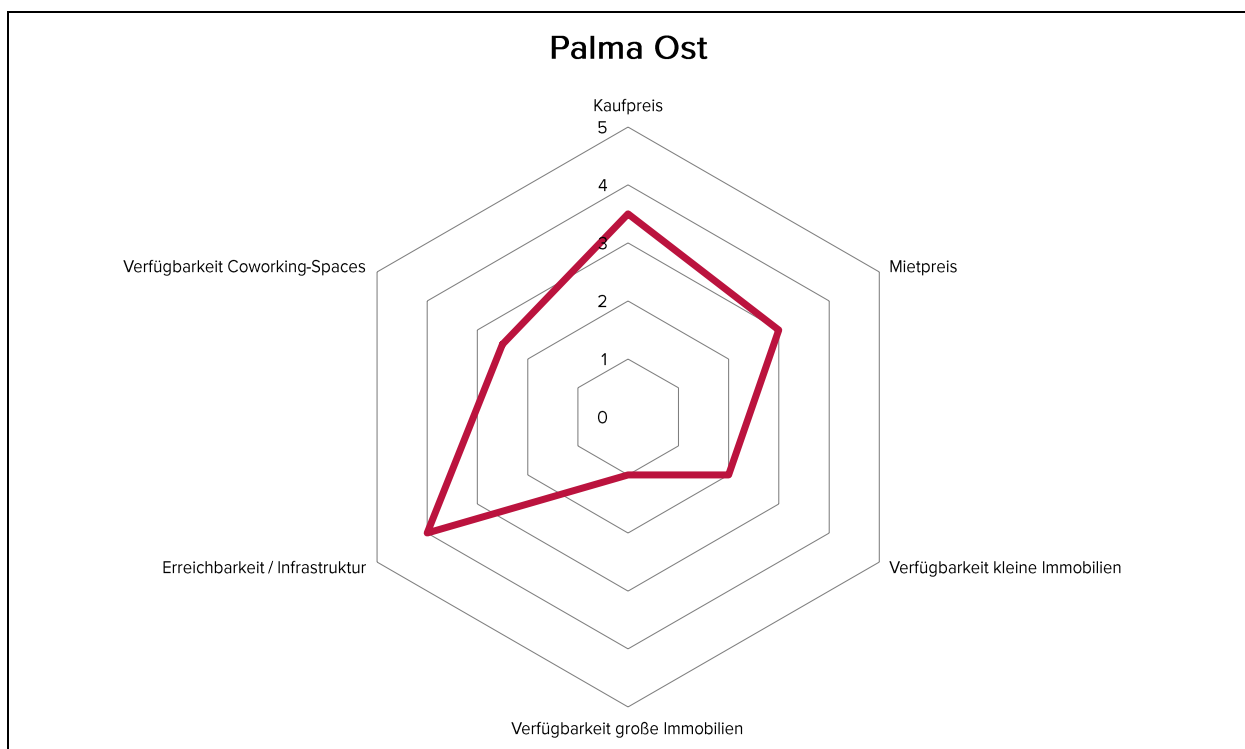


Abbildung 28: Netzdiagramm Palma Ost

In der Region Palma West, angrenzend an die Altstadt wurden die höchsten Mietpreise der Studie gefunden. Die Kaufpreise lagen auf einem etwas moderaterem Niveau wie in Palma Ost, jedoch höher als in Palma Nord. Das gefundene Marktangebot ist jedoch geringer als in Palma Nord und etwas höher als in Palma Ost. Dabei sind in Palma West mehr Immobilien im geringeren Segment (kleiner als 150 m² Nutzfläche) als größere Büroimmobilien ab 150 m² zum Kauf oder zur Miete verfügbar. Gegensätzlich zum geringen Immobilienangebot ist die gute Dichte und räumliche Verteilung an Coworking-Spaces. In Palma West gibt es genauso viele Anbieter wie im gesamten Altstadtgebiet. Weiter sind Geschäfte, Restaurants und Freizeitmöglichkeiten in Palma West in ausreichender Anzahl vorhanden., jedoch in geringerem Maße als in der Altstadt. Der Flughafen ist im Vergleich zu den Vierteln in Palma Ost weiter entfernt, jedoch per Auto in etwa 20 Minuten erreichbar. Auch die Anbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln ist gegeben.

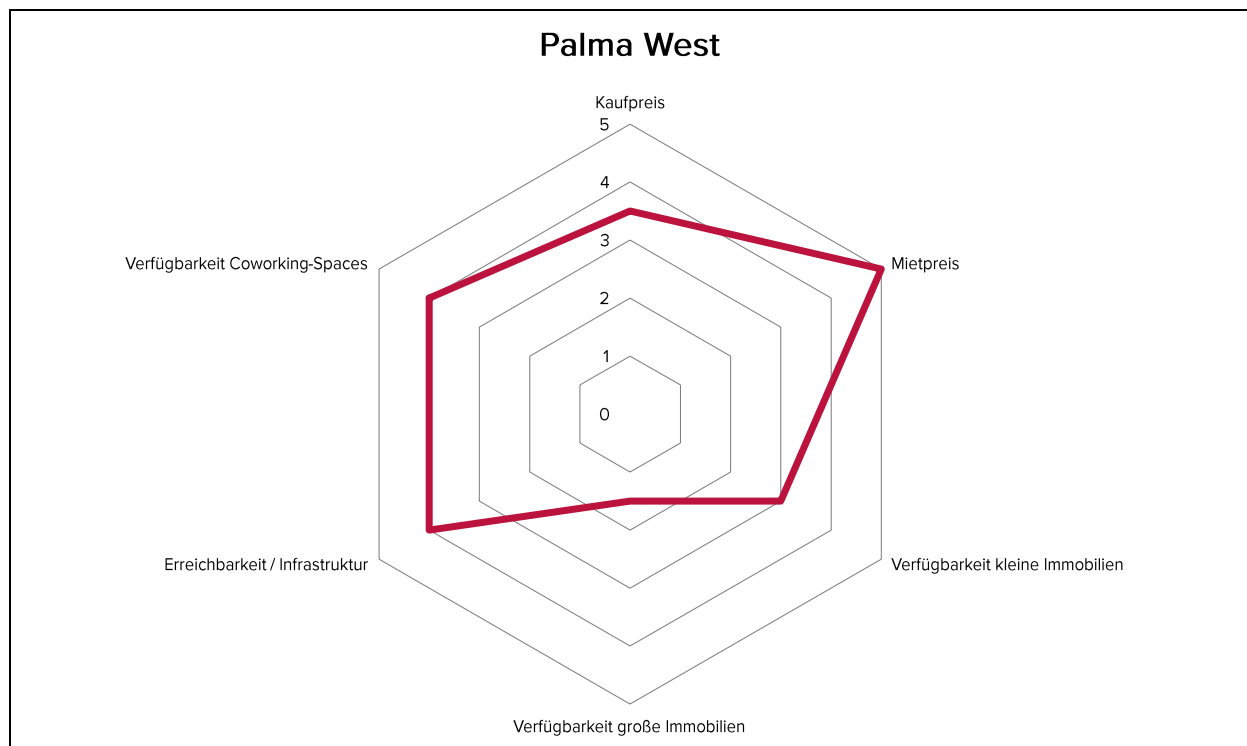


Abbildung 29: Netzdiagramm Palma West

Im Umland Palmas sind die Preise deutlich niedriger als in den zentraleren Gebieten. So sind die durchschnittlichen Kaufpreise pro Quadratmeter Nutzfläche weniger als halb so hoch wie in der Altstadt. Die preisgünstigsten Mietobjekte der Studie finden sich ebenfalls im Umland Palmas, im Osten sind diese nochmal auf niedrigerem Niveau als in den nördlichen und westlichen Gebieten. Der „Abstand“ bei den durchschnittlichen Mietpreisen im Vergleich zum Stadtgebiet ist dabei weniger deutlich als bei den durchschnittlichen Kaufpreisen. Im gesamten Gebiet besteht dabei eine breite Auswahl an kleinen und größeren Immobilien. Weiter sind auch die größten Flächen zum Kauf/zur Miete zumeist in Palma Umland zu finden. Zwar sind im Umland Palmas einige Anbieter von Coworking-Spaces vorhanden, diese aufgrund der großen Fläche des Gebiets weit verteilt. Im Gegensatz zu den städtischen Kerngebieten sind die Freizeitangebote deutlich eingeschränkter, die Parkmöglichkeiten sind jedoch zumeist ausgezeichnet und sehr günstig, welches für Unternehmen mit vielen Mitarbeitern oder Unternehmen mit vielen Kunden von Vorteil sein kann. Die Verkehrsanbindung im Umland ist über die Hauptstraßen wie die MA-1, MA-13 oder MA 19 gegeben. Auch der Flughafen kann per Auto aus den westlichen und nördlichen Gebieten innerhalb von maximal rund 30 Minuten erreicht werden. Öffentliche Verkehrsmittel sind jedoch weniger häufig verfügbar als in den zentralen Bereichen Palmas.

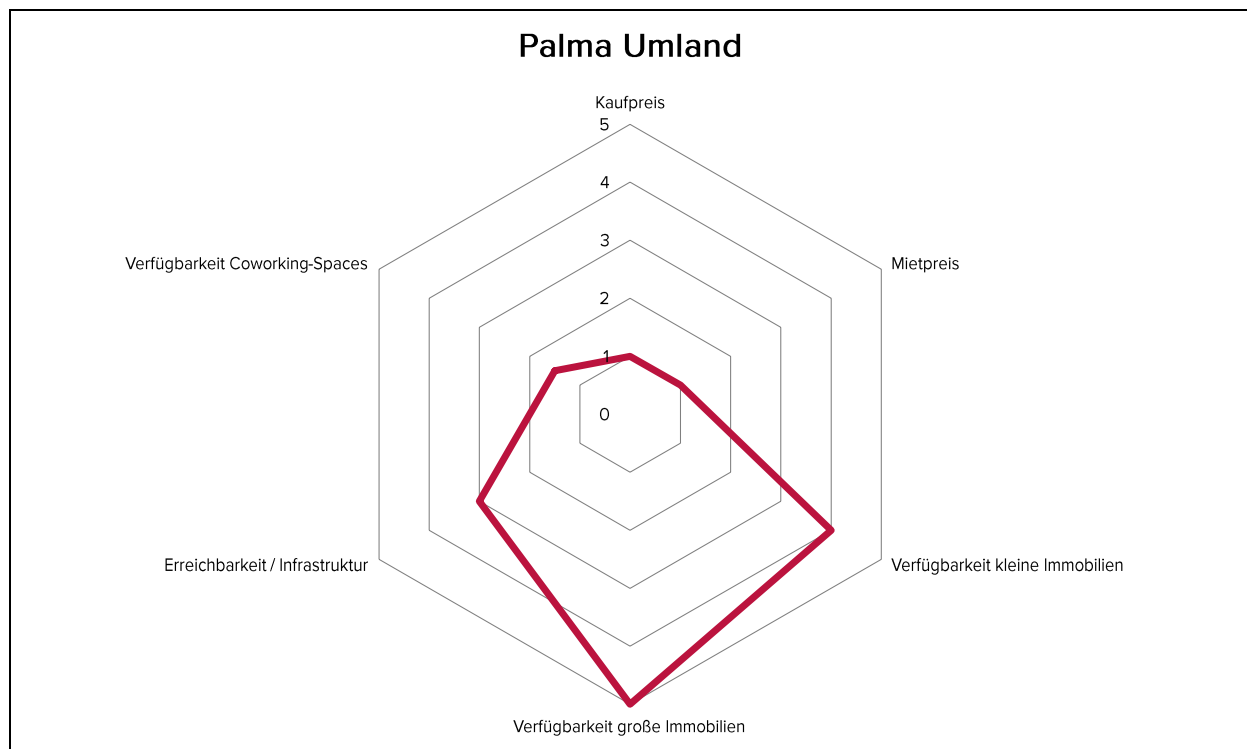


Abbildung 30: Netzdiagramm Palma Umland

2.4. Makrolage Palma de Mallorca

Bei der Analyse der Makrolage von Palma de Mallorca ist es sinnvoll, auf die gesamte Insel Mallorca abzustellen, und zwar aus mehreren Gründen. Ein zentrales Argument für die Einbeziehung der gesamten Insel Mallorca in die Analyse der Makrolage ist die begrenzte Verfügbarkeit von spezifischen und detaillierten Daten ausschließlich für die Stadt Palma. Viele der öffentlich zugänglichen Statistiken, die von staatlichen Institutionen wie dem spanischen Nationalen Statistikinstitut (INE) oder anderen regionalen Organisationen veröffentlicht werden, beziehen sich auf die gesamte Insel Mallorca und nicht nur auf die Stadt Palma. Dies betrifft insbesondere wirtschaftliche Indikatoren, Arbeitsmarktdaten und demografische Informationen. Teilweise betreffen die veröffentlichten statistischen Daten sogar die gesamten Balearischen Inseln. Da fast 80 Prozent der Einwohner der Balearen auf Mallorca beheimatet sind, werden die Indikatoren für die Balearen maßgeblich von der Entwicklung auf Mallorca bestimmt. Somit eignen sich auch diese Daten, um einen Überblick über die Makrolage zu erhalten. Weiter sind die Daten für Palma de Mallorca oft zu aggregiert oder stehen nicht ausreichend granular zur Verfügung. Deshalb ist eine umfassende Analyse der gesamten Insel notwendig, um zuverlässige und aussagekräftige Aussagen zur Makrolage zu treffen.

Weiter ist die Stadt Palma das wirtschaftliche, kulturelle und politische Zentrum von Mallorca, jedoch besteht eine enge wirtschaftliche Verflechtung mit den umliegenden Regionen der Insel. Viele Unternehmen und Institutionen in Palma arbeiten in enger Zusammenarbeit mit Partnern in anderen Teilen von Mallorca. Auch viele Pendler aus anderen Teilen der Insel arbeiten in Palma und tragen somit zur lokalen Wirtschaft bei. Eine isolierte Betrachtung von Palma könnte wichtige externe wirtschaftliche Einflüsse und Interdependenzen vernachlässigen, die für das Verständnis der gesamtwirtschaftlichen Lage der Stadt von Bedeutung sind. Werden wiederum Einwohnerzahlen betrachtet ergibt sich ein weiteres Argument für die Betrachtung aggregierter Kennzahlen, um hieraus Schlussfolgerungen für die Stadt Palma zu ziehen. So leben fast die Hälfte der Inselbewohner Mallorcas in Palma. Werden nun Indikatoren für die Insel Mallorca oder die gesamten Balearen herangezogen, kann wiederum davon ausgegangen werden, dass die Stadt Palma ein wesentlicher Haupttreiber der Kennzahlen und deren Entwicklungen im Zeitverlauf darstellt.

Ein weiterer Grund, die gesamte Insel Mallorca in die Analyse einzubeziehen, ist der Tourismus. Palma ist ein wichtiger Anziehungspunkt für Touristen, aber die gesamte Insel Mallorca profitiert vom Tourismus. Die touristische Infrastruktur und die touristischen Angebote auf der gesamten Insel beeinflussen nicht nur die wirtschaftliche Dynamik in Palma, sondern auch die Nachhaltigkeit und Stabilität der Stadtwirtschaft.

Die Verkehrsinfrastruktur auf der gesamten Insel Mallorca spielt eine entscheidende Rolle für die Makrolage von Palma. Obwohl die Stadt Palma das Zentrum für Verkehrsinfrastruktur (Flughafen, Hafen, öffentlicher Nahverkehr) darstellt, hat die gesamte Insel, einschließlich der peripheren Gebiete, Einfluss auf die Erreichbarkeit und die Mobilität der Bevölkerung. Eine isolierte Betrachtung von Palma könnte die

Verkehrsströme und deren Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt und die Infrastruktur in Palma nicht hinreichend erfassen.

Insgesamt ist es daher für eine umfassende und präzise Analyse der Makrolage von Palma de Mallorca sinnvoll, die gesamte Insel Mallorca in Betracht zu ziehen. Die Verfügbarkeit von Daten, die wirtschaftliche Verflechtung, die touristische Bedeutung, die demografische Entwicklung und die Verkehrs- sowie Infrastrukturverbindungen erfordern eine ganzheitliche Betrachtung, um die tatsächlichen wirtschaftlichen Bedingungen und Herausforderungen von Palma und seiner Umgebung realistisch zu erfassen.

2.4.1. Arbeitskräftedynamik

Zunächst soll die Anzahl der Erwerbstätigen betrachtet werden. Hierfür wird auf die gesamten Balearen abgestellt. Betrachtet werden die Quartalszahlen der letzten zehn Jahre. In Abbildung 31 werden die Gesamtzahlen sowie die Entwicklungen nach Geschlechtern auf Grundlage der Daten des INE dargestellt.

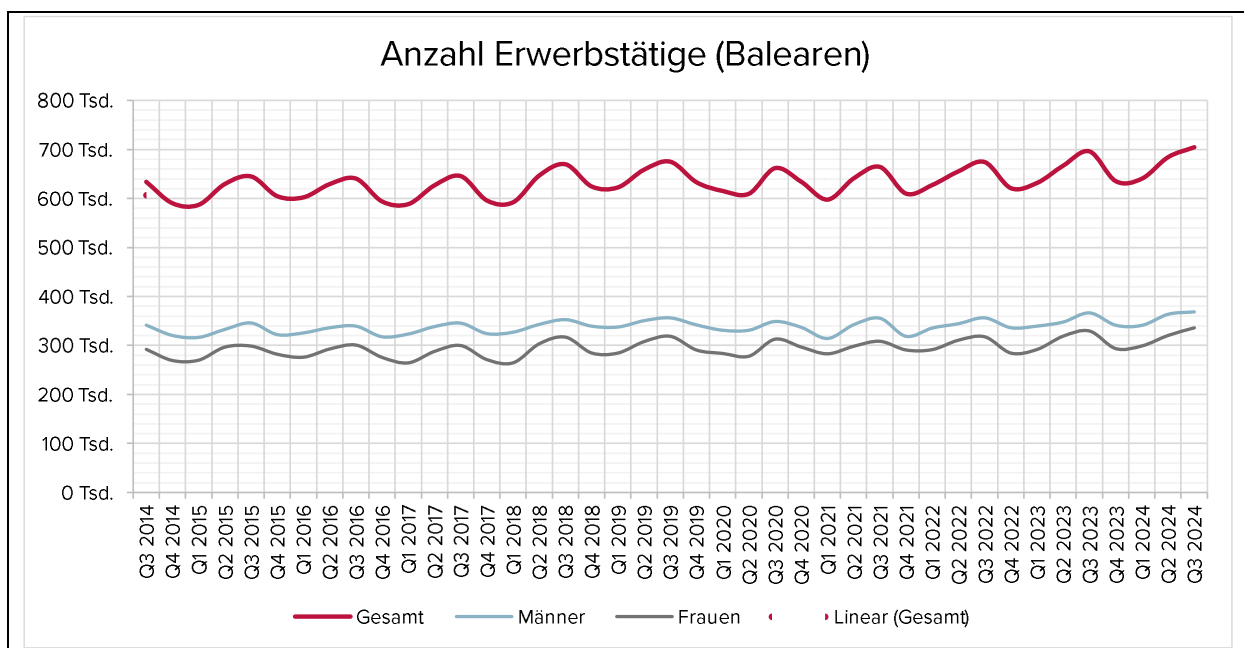


Abbildung 31: Anzahl Erwerbstätige (Balearen); Datenquelle: INE

Auf den ersten Blick erkennbar sind die saisonalen Schwankungen, weshalb bei der Gesamtzahl eine Trendlinie abgebildet wird. Eine plausible Erklärung für die saisonalen Schwankung kann der Tourismussektor liefern, sodass die Anzahl der Erwerbstätigen in den Sommermonaten höher als in den Wintermonaten ist. So sind die Sommermonate geprägt von einem starken Anstieg der saisonalen Beschäftigungen, insbesondere in Hotels, Gastronomie Veranstaltungsagenturen und anderen

tourismusnahen Dienstleistungen. Zwar ist Palma in den letzten Jahren bemüht, Ganzjahresangebote, bspw. durch Kongresse, Kulturveranstaltungen zu schaffen, um die Nebensaison zu beleben. Dennoch bleiben die Unterschiede zwischen Haupt- und Nebensaison in den Arbeitslosenzahlen deutlich sichtbar. Treiber für die saisonale Schwankung ist der hohe Anteil befristeter Arbeitsverträge, welche oft am Saisonende auslaufen. Über die letzten 10 Jahre hat sich allerdings ein stabiler, moderater Wachstumstrend in der Beschäftigung gezeigt.

Im dritten Quartal 2024 waren auf den Balearen rund 705 Tsd. Menschen erwerbstätig. Dies ist im 10-Jahres-Vergleich eine Erhöhung um ca. 11 Prozent. Der, durch die Covid-19-Pandemie verursachte, temporäre Knick in den Jahren 2020 und 2021 wurde bereits im Jahr 2022 wieder aufgeholt.

Relevant für eine Einschätzung des Arbeitsmarktes ist neben der Entwicklung der absoluten Zahlen die Betrachtung der Erwerbs- und der Arbeitslosenquote. In Tabelle 4 werden diese Indikatoren der Balearen in den Vergleich mit Gesamtspanien und den Kanaren für das erste und dritte Quartal 2024 nach den Daten des INE gestellt. Sichtbar werden so die saisonalen Schwankungen zwischen Sommer und Winter im Vergleich zu Gesamtspanien und den Kanaren als größte spanische Inselgruppe.

Region	Erwerbsquote		Arbeitslosenquote	
	Q1 2024	Q3 2024	Q1 2024	Q3 2024
Balearen	61,47	67,16	15,48	6,17
Spanien	58,63	59,04	12,29	11,21
Kanaren	61,32	60,01	15,44	14,96

Tabelle 4: Erwerbsquote und Arbeitslosenquote in Q1 und Q3 2024 im Vergleich

In den aus arbeitsökonomischer Sicht „schlechteren“ Wintermonaten liegt die Erwerbsquote der Balearen mit 61,47 immer noch über der Gesamtquote Spaniens (58,63). In den durch Tourismus geprägten Sommermonaten, exemplarisch dem dritten Quartal 2024, dreht sich dieses Bild. Die Erwerbsquote lag hier mit 61,47 deutlich über dem Gesamtschnitt und war die höchste aller spanischen Autonomen Gemeinschaften.

Bei den Arbeitslosenquoten werden ähnliche Muster sichtbar. Im ersten Quartal 2024 lag diese mit 15,48 über der Gesamtquote Spaniens. Dies dreht sich traditionell wiederum in den Sommermonaten. In Q3 2024 betrug die Arbeitslosenquote 6,17 und war damit nur knapp halb so groß wie im spanischen Durchschnitt (11,21). Die Quote der Balearen war hierdurch auf dem tiefsten Stand seit dem Jahr 2007.

Wird der Vergleich mit der größten Inselgruppe Spaniens – den Kanaren – gezogen, so zeigen sich hier weniger saisonale Schwankungen der Quoten. Die Arbeitslosigkeit ist hier höher und die Erwerbsquote niedriger als auf den Balearen.

Zum allgemeinen Trend der letzten Jahre. Nach der Finanzkrise 2008 erholte sich die Wirtschaft in Spanien generell, was in Palma (und auf den Balearen insgesamt) zu einer

kontinuierlich sinkenden Arbeitslosenquote führte. Während Spanien im selben Zeitraum auf gesamtstaatlicher Ebene häufig zweistellige Arbeitslosenraten (teils um oder über 15 %) auswies, lagen die Werte auf den Balearen meist unter dem Landesdurchschnitt (rund 10–12 %). Palma profitierte von seinem starken Tourismussektor sowie von Investitionen in Infrastruktur und Bau. Zu Beginn der Covid-19-Pandemie im Jahr 2020 brach die Nachfrage im Tourismus stark ein. Die Arbeitslosenquote stieg deutlich, zeitweise über 15 %. Kurzarbeitsregelungen (ERTE) in den Jahren 2020 und 2021 dämpften den Anstieg, sodass die tatsächlichen Arbeitslosenzahlen vorübergehend weniger stark stiegen als befürchtet. Mit der teilweisen Erholung des Tourismus und einer verbesserten Auslastung der Hotels, Gastronomiebetriebe und weiterer Dienstleistungen normalisierten sich die Arbeitslosenzahlen wieder.

In Tabelle 5 werden die Anteile der Wirtschaftssektoren der Balearen und Spanien im Vergleich dargestellt. Der größte Anteil, mit vier Fünftel der Arbeitskräfte, ist im Dienstleistungsgewerbe beschäftigt. Innerhalb des Sektors dominiert alles, was einen direkten oder indirekten Bezug zum Tourismus hat (Hotels, Restaurants, Bars, Reiseveranstalter, Eventagenturen, etc.).

Sektor	Balearen	Spanien
Landwirtschaft	0,5 %	3,4 %
Industrie	7,5 %	13,4 %
Baugewerbe	10,4 %	6,8 %
Dienstleistungen	81,6 %	76,5 %

Tabelle 5: Verteilung der Arbeitskräfte auf die Wirtschaftssektoren

Jeder Zehnte ist im zweitwichtigsten Sektor, dem Baugewerbe, angestellt. Dieser ist in den Jahren von 2015 bis 2019 stark gewachsen und brach in der Pandemie anschließend teilweise ein. Durch Nahholeffekte und vermutlich durch das Wirken staatlicher Förderprogramme ist das Vorkrisenniveau allerdings wieder erreicht.

Im Industriesektor sind traditionell anteilig weniger Menschen auf den Balearen im Vergleich zum Festland beschäftigt. Auch die Landwirtschaft ist auf Palma und den Balearen anteilig geringer als im Landesdurchschnitt, obwohl diese kulturell durch den Anbau von Oliven, Mandeln und Weinbau eine Rolle spielt.

Palma fördert zunehmend Angebote wie Kongress- und Geschäftstourismus, Kultur- und Sportveranstaltungen, um die Abhängigkeit vom klassischen Massentourismus zu reduzieren. Eine erfolgreiche Diversifizierung könnte zu einer Stabilisierung des Arbeitsmarkts führen und die Saisonspitzen etwas abmildern. Wie in vielen beliebten mediterranen Städten siedeln sich zunehmend digitale Nomaden und Remote-Worker an. Langfristig könnte dies zu einer verstärkten Nachfrage nach Coworking-Spaces und IT-Dienstleistungen führen. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach qualifizierten

Fachkräften im Technologiebereich, die lokal bisher nur begrenzt verfügbar sind. Aktuelle Förderprogramme der EU (z. B. NextGenerationEU) sollen in nachhaltige und digitale Projekte investiert werden. Palma könnte hiervon profitieren, sofern Projekte im Bereich Umwelt, Infrastruktur und Mobilität umgesetzt werden. Der Bau- und Tourismussektor wird zunehmend an ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) gemessen, was mittelfristig zu strukturellen Veränderungen führen kann (z. B. Energieeffizienz, Recycling, nachhaltige Tourismuskonzepte).

Prognosen von regionalen Wirtschaftsinstituten und der lokalen Regierung (z. B. CAEB – Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares) gehen von einer weiteren Stabilisierung aus, sofern keine erneuten globalen Krisen eintreten. Palma könnte wieder Arbeitslosenquoten erreichen, die deutlich unter dem spanischen Durchschnitt liegen. Gleichzeitig verweist der Verband auf Fachkräftemangel auf der Insel, welchem mit Weiterbildungsmaßnahmen begegnet werden sollte

2.4.2. Wirtschaftsentwicklung

Bei Betrachtung der Wirtschaftsentwicklung wird zunächst die Wirtschaftsleistung nach Sektoren für das Jahr 2023 betrachtet. Aktuelle Zahlen für 2024 liegen zum Bearbeitungszeitraum noch nicht vor. Tabelle 6 zeigt das Bruttoinlandsprodukt (BIP) nach Wirtschaftszweigen nach den Daten des statistischen Instituts der Balearischen Inseln (IBESTAT):

Wirtschaftszweig	Wert in Euro
1. Landwirtschaft, Viehzucht, Forstwirtschaft und Fischerei	168.915
2. Extraktive Industrie; verarbeitende Industrie; Energie- und Wasserversorgung, Abwasserentsorgung, Abfallwirtschaft und Dekontamination	2.127.405
3. Baugewerbe	3.223.473
4. Groß- und Einzelhandel; Reparatur von Kraftfahrzeugen und Motorrädern; Transport und Lagerung; Gastgewerbe	14.517.765
5. Information und Kommunikation	664.764
6. Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	1.653.909
7. Grundstücks- und Wohnungswesen	5.747.140
8. Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen; administrative Tätigkeiten und Unterstützungsdienste	3.169.636
9. Öffentliche Verwaltung und Verteidigung; Sozialversicherungspflicht; Bildung; Gesundheits- und Sozialwesen	5.451.251
10. Kunst-, Freizeit- und Unterhaltungsaktivitäten; Reparatur von Haushaltsartikeln und sonstigen Dienstleistungen	1.638.356
Bruttowertschöpfung gesamt	= 38.362.614
Nettosteuern auf Produkte	3.721.334
Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen	= 42.083.948

Tabelle 6: BIP pro Wirtschaftszweig Balearen für das Jahr 2023

Im Jahr 2023 betrug das BIP der Balearen insgesamt rund 42 Mio. Euro. Für Mallorca oder die Stadt Palma de Mallorca wird das BIP nicht im Detail herausgegeben, jedoch dürfte – wie in zu Beginn des Kapitels erläutert – der Großteil hiervon auf die Insel Mallorca entfallen. Die wirtschaftliche Triebfeder Mallorcas stellt wiederum die Stadt Palma dar, weshalb sich die Zusammensetzungen und auch die nachfolgend betrachtete Entwicklung der Wirtschaftszweige über die Zeit trotzdem übertragen lassen.

Der größte Anteil des BIP entfällt, wenig überraschend, auf die vierte Rubrik, unter welcher das Gastgewerbe und der Einzelhandel zu finden sind. Etwas mehr als ein Drittel der Wirtschaftsleistung entfallen auf diesen Zweig auf den Balearen. Rund 13 % der Wirtschaftsleistung werden je durch die Immobilienwirtschaft (7.) und die öffentliche Hand (9.) erbracht. Das Baugewerbe (3.) steuert einen Anteil von knapp 8 % zum BIP bei. Freiberufliche, wissenschaftliche und weitere Tätigkeiten aus Nr. 8 erbringen rund 7,5 % der Wirtschaftsleistung der Balearen.

Werden die Arbeiten zusammengefasst, welche tendenziell in Büroimmobilien, Coworking Spaces oder Remote erbracht werden können, so sollten die Nummern 5., 6. und 8. betrachtet werden. Rund ein Achtel (13 %) werden durch diese Tätigkeiten auf den Balearen erwirtschaftet.

Nachfolgend wird die zeitliche Entwicklung der Wirtschaftssektoren gemäß Daten des IBESTAT dargestellt. Diese werden als Prozentwerte gegenüber dem Vorjahr in Tabelle 7 präsentiert. Die Nummerierung der Wirtschaftszweige entspricht dabei den Angaben aus Tabelle 6.

Wirtschaftszweig	2023	2022	2021	2020	2019	2018
1.	17,0 %	-9,2 %	6,4 %	-20,5 %	13,2 %	-16,3 %
2.	-6,0 %	37,2 %	8,1 %	-5,6 %	2,5 %	1,1 %
3.	12,6 %	13,0 %	-0,1 %	-12,3 %	12,5 %	1,9 %
4.	20,8 %	45,1 %	43,5 %	-47,7 %	1,3 %	4,6 %
5.	6,9 %	10,2 %	6,0 %	-7,1 %	7,4 %	1,8 %
6.	42,7 %	16,5 %	0,9 %	3,9 %	-1,2 %	9,7 %
7.	8,1 %	6,0 %	2,7 %	0,1 %	3,4 %	6,0 %
8.	7,3 %	23,9 %	10,5 %	-26,5 %	4,8 %	8,7 %
9.	8,4 %	5,1 %	3,8 %	2,9 %	5,7 %	2,2 %
10.	12,3 %	21,8 %	4,4 %	-26,6 %	1,9 %	5,3 %
BIP	13,2 %	21,8 %	14,4 %	-22,4 %	3,5 %	4,5 %

Tabelle 7: Wachstumsraten der Wirtschaftszweige der Balearen von 2018 bis 2023

Werden die für die Studie relevanten Sektoren 5., 6. und 8. betrachtet, so sind zumindest seit dem Jahr 2021 positive Wachstumsraten zu beobachten. Besonders spannend für Büroimmobilien sind die Wachstumsraten der Finanz- und Versicherungsdienstleistung (6.). War im Jahr 2020 – bedingt durch die Covid-19-Pandemie – in den meisten

Wirtschaftszweigen ein Abschwung zu beobachten, so zeigte sich in dieser Branche ein Wachstum von knapp 4 %. Das starke Wachstum in den Jahren 2022 (16,5 %) und 2023 (42,7 %) kann damit nicht durch Aufholeffekte der Pandemie erklärt werden – laut den Daten der Statistikbehörde ist die Branche auf den Balearen in den letzten Jahren somit stark gewachsen.

Die folgende Tabelle 8 bildet die Prozentwerte aus Tabelle 7 als Indexwert ab. Ausgehend von dem Startpunkt 100 zum Ende des Jahres 2019 werden sowohl die zum Teil starken pandemiebedingten Einbrüche als auch mögliche Aufholprozesse im Anschluss gewürdigt. Die verlängerte Betrachtung bis 2023 ermöglicht dadurch Aussagen über die Entwicklung in den Sektoren. Werden alle Sektoren zusammengenommen, so ist als Referenz das BIP der Balearen über die vier Jahre um 22,4 % gewachsen.

Wirtschaftszweig	Start	2020	2021	2022	2023
1.	100	79,5	84,6	76,8	89,9
2.	100	94,4	102,0	140,0	131,6
3.	100	87,7	87,6	99,0	111,5
4.	100	52,3	75,1	108,9	131,5
5.	100	92,9	98,5	108,5	116,0
6.	100	103,9	104,8	122,1	174,3
7.	100	100,1	102,8	109,0	117,8
8.	100	73,5	81,2	100,6	108,0
9.	100	102,9	106,8	112,3	121,7
10.	100	73,4	76,6	93,3	104,8
BIP	100	77,6	88,8	108,1	122,4

Tabelle 8: Wirtschaftsentwicklung der Sektoren als Indexreihe

Die mit Abstand stärkste Entwicklung findet sich – wie erwähnt im Sektor 6 (Finanz- und Versicherungsdienstleistungen). Die weiteren interessanten Sektoren für diese Studie (5 und 8) wuchsen hingegen unterdurchschnittlich. Eine Anmerkung sollte an dieser Stelle allerdings getroffen werden. In diesen Zahlen wird ausschließlich jene Wirtschaftsleistung berücksichtigt, die den Balearen direkt zugerechnet wird. Werden Leistungen von Freiberuflern oder anderen Personen zwar durch Remote-Arbeit auf den Balearen erbracht, aber hierdurch einer anderen Region oder einem anderen Land zugeordnet, fließen sie nicht in diese Statistik ein. Für die Studie bedeutet dies, dass die Nachfrage nach Büroimmobilien – voraussichtlich vor allem nach Coworking-Flächen – durch digitale Nomaden zwar steigen kann, ohne jedoch unmittelbar auf den betrachteten Wirtschaftszweig einzuwirken. Belastbare offizielle Zahlen zur Anzahl digitaler Nomaden werden bislang (noch) nicht erhoben, welches Aussagen hierzu schwierig gestaltet.

Aufgrund der EU-Freizügigkeit können Bürger aus EU-Ländern problemlos nach Mallorca kommen und dort remote oder freiberuflich arbeiten, ohne ein zusätzliches

Visum beantragen zu müssen. Für Nicht-EU-Bürger gibt es seit Kurzem das sogenannte Digital Nomad-Visum, mit dem sie sich längerfristig in Spanien aufhalten und ortsunabhängig arbeiten dürfen. Innerhalb Spaniens ist die NIE-Nummer zentral, da sie für viele Behördengänge und Verträge benötigt wird. Wer sich als EU-Bürger länger als drei Monate auf Mallorca aufhält und dort tatsächlich geschäftlich tätig ist, meldet sich in der Regel als Autónomo an, um die steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Vorgaben zu erfüllen.

2.4.3. Investitionsströme

Die Analyse der Bruttoinvestitionsströme liefert entscheidende Erkenntnisse über das wirtschaftliche Vertrauen und die Wachstumsimpulse in Palma de Mallorca. Anhand der Daten von IBESTAT über die letzten fünf Jahre lässt sich feststellen, welche Branchen besonders attraktive Investitionsziele sind und in welchen Bereichen Kapitalzuflüsse bzw. -abflüsse stattfinden. Solche Kennzahlen sind nicht nur Indikatoren für die regionale Wettbewerbsfähigkeit und strukturelle Entwicklungen, sondern auch Wegweiser für zukünftige wirtschaftliche Potenziale und politische Maßnahmen. Ein hoher Investitionszufluss in bestimmte Sektoren kann beispielsweise auf innovative Entwicklungen, moderne Infrastrukturen und langfristig steigende Beschäftigungszahlen hindeuten, während rückläufige Investitionsströme auf Probleme oder strukturelle Veränderungen in der jeweiligen Branche aufmerksam machen.

Tabelle 9 zeigt die Brutto-Auslands-Investitionen der Balearen von 2019 bis 2023. In der zweiten Spalte von links sind die Kapitalflüsse in die Balearen in Mrd. Euro abgebildet. Rechts daneben finden sich die Kapitalflüsse aus den Balearen in das Ausland. Abschließend wird der Saldo aus Mittelzuflüssen und -abflüssen dargestellt.

Jahr	Bruttoinvestitionen auf die Balearen	Bruttoinvestitionen der Balearen in das Ausland	Saldo
2023	298,44 Mrd. Euro	287,37 Mrd. Euro	11,07 Mrd. Euro
2022	486,29 Mrd. Euro	410,21 Mrd. Euro	76,08 Mrd. Euro
2021	247,58 Mrd. Euro	244,07 Mrd. Euro	3,51 Mrd. Euro
2020	127,46 Mrd. Euro	136,86 Mrd. Euro	-9,40 Mrd. Euro
2019	292,13 Mrd. Euro	280,47 Mrd. Euro	11,66 Mrd. Euro

Tabelle 9: Investitionsströme der Balearen

Sichtbar wird, dass in drei der letzten fünf Jahre Investitionen zwischen 250 Mrd. Euro und 300 Mrd. Euro auf den Balearen von außerhalb getätigt wurden. In einer ähnlichen Größenordnung tätigten die Balearischen Inseln Investitionen im Ausland. Im Jahr 2020, vermutlich bedingt durch die Covid-19-Pandemie, lagen die Investitionssumme bei rund 45 % des Durchschnitts der letzten fünf Jahre. Im Jahr 2022 hingegen, wahrscheinlich bedingt durch Nachholeffekte, wurde der Mittelwert der letzten fünf Jahre um ca. 2/3 übertroffen. Insgesamt betrachtet wurden seit 2019 auf den Balearen höhere Investitionen getätigt, als von den Balearen im Ausland investiert wurde.

Eine detailliertere Analyse erfordert die Betrachtung der Branchen. Für die Analyse der Makrolage liegt der Fokus auf den Mittelzuflüssen in die Balearen, weshalb die Bruttoinvestitionen der Balearen in das Ausland an dieser Stelle nicht näher betrachtet werden. Die Branchen mit den größten Investitionsvolumen seit dem Jahr 2021 auf den Balearen werden daher im Folgenden in Tabelle 10 dargestellt. Die Branchen werden dabei nach absteigendem Investitionsvolumen für das Jahr 2023 sortiert.

Branche	2023	2022	2021
I. Immobilienaktivitäten	80,02 Mrd. Euro	113,78 Mrd. Euro	60,59 Mrd. Euro
II. Bildung	54,39 Mrd. Euro	0,004 Mrd. Euro	0,04 Mrd. Euro
III. Programmierung, Beratung und sonstige damit verbundene Tätigkeiten	44,52 Mrd. Euro	2,38 Mrd. Euro	0,10 Mrd. Euro
IV. Reisebüros, touristische Betreiber, Reservierungsdienste	44,04 Mrd. Euro	138,01 Mrd. Euro	-
V. Bau von Gebäuden	15,23 Mrd. Euro	21,65 Mrd. Euro	42,80 Mrd. Euro
VI. Sport-, Freizeit- und Unterhaltungstätigkeiten	14,72 Mrd. Euro	1,03 Mrd. Euro	0,68 Mrd. Euro
VII. Landwirtschaft, Viehzucht, Jagd und verwandte Dienstleistungen	13,98 Mrd. Euro	5,93 Mrd. Euro	8,03 Mrd. Euro
VIII. Gewinnung, Aufbereitung und Verteilung von Wasser	10,06 Mrd. Euro	-	-
IX. Lagerhaltung und damit verbundene Verkehrsdienstleistungen	6,53 Mrd. Euro	0,003 Mrd. Euro	-
X. Beherbergungsdienstleistungen	6,01 Mrd. Euro	52,61 Mrd. Euro	25,17 Mrd. Euro
XI. Werbung und Marktforschung	3,51 Mrd. Euro	0,006 Mrd. Euro	0,003 Mrd. Euro
XII. Juristische und buchhalterische Tätigkeiten	2,86 Mrd. Euro	18,57 Mrd. Euro	0,83 Mrd. Euro
XIII. Einzelhandel, ausgenommen Kraftfahrzeuge	0,78 Mrd. Euro	0,06 Mrd. Euro	0,15 Mrd. Euro
XIV. Groß- und Zwischenhandel, ausgenommen Kraftfahrzeuge	0,66 Mrd. Euro	1,66 Mrd. Euro	1,31 Mrd. Euro
XV. Unterstützende Tätigkeiten im Finanzsektor	0,30 Mrd. Euro	0,94 Mrd. Euro	0,11 Mrd. Euro
XVI. Büroverwaltungsdienstleistungen	0,21 Mrd. Euro	2,77 Mrd. Euro	-
XVII. Gastronomiedienstleistungen	0,06 Mrd. Euro	0,99 Mrd. Euro	0,72 Mrd. Euro
XVIII. Informationsdienstleistungen	0,12 Mrd. Euro	0,20 Mrd. Euro	0,005 Mrd. Euro
XIX. Zentrale Dienstleistungen; Managementberatung	0,02 Mrd. Euro	0,99 Mrd. Euro	2,53 Mrd. Euro
XX. Forschung und Entwicklung	0,003 Mrd. Euro	117,47 Mrd. Euro	-
XXI. Glücksspiel und Wettaktivitäten	-	0,60 Mrd. Euro	97,94 Mrd. Euro
XXII. Verlagswesen	-	0,003 Mrd. Euro	2,75 Mrd. Euro

Tabelle 10: Investitionsströme in die Branchen der Balearen

Investitionen in Immobilienaktivitäten (I.) hatten im Verlauf der letzten drei Jahren den größten Anteil des Gesamtvolumens auf den Balearen. Rund ein Viertel der Investitionen (rund 250 Mrd. Euro) floss in diesen Sektor. Weitere 80 Mrd. Euro wurden

in den Bau von Gebäuden investiert. Tourismusaktivitäten (IV, X, XVII) hatten in diesem Zeitraum ebenfalls einen Anteil in der gleichen Größenordnung.

Werden Dienstleistungen und Tätigkeiten betrachtet, die für Büroimmobilien in Frage kommen, so sind die Sektoren III, XII, XV, XVI, XVIII und XIX passend. Mehr als 80 Mrd. Euro und damit rund 7,5 Prozent der gesamten Investitionen fließen in diese Tätigkeiten von 2021 bis 2023. Gerade die unterstützenden Tätigkeiten für den Finanzsektor (XV) und die Programmierung und Beratung (II) erlebten dabei einen Boom seit 2021 bzw. im Jahr 2023.

2.5. ESG-gerechte Büroimmobilien auf Mallorca

Der Markt für ESG-gerechte Immobilien in Spanien befindet sich in einem dynamischen Umbruch. Während Metropolen wie Madrid und Barcelona bereits deutliche Fortschritte bei der Zertifizierung und Nachfragesteigerung nachhaltiger Büro- und Gewerbeflächen verzeichnen, steht Mallorca noch am Anfang dieses Prozesses. Vor dem Hintergrund ambitionierter EU-Klimaziele bis 2050 und neuer regulatorischer Vorgaben gewinnen Environmental, Social und Governance (ESG)-Kriterien zunehmend an Bedeutung – nicht zuletzt für Investoren und Projektentwickler, die künftig risikoarm und zukunftssicher agieren wollen.

Anhand eines Interviews mit einem Marktexperten sowie ergänzender Recherche soll die Entwicklungen von Angebot und Nachfrage, die Markt-Tauglichkeit und die Perspektiven institutioneller und privater Investoren auf Mallorca und im spanischen Kernmarkt analysiert und skizziert werden.

2.5.1. Entwicklung von Angebot und Nachfrage nach ESG-gerechten Immobilien

Der Büromarkt auf Mallorca und speziell in der Stadt Palma kann derzeit noch nicht mit dem Büromarkt großer Metropolen mithalten. Das scheint nachvollziehbar bei einer Insel, die stark vom Tourismus geprägt ist und Geschäftsquartiere lediglich punktuell hervorstechen. Geplante kommende Projekte, wie im Stadtteil Nou Llevant, zeigen dass hier ein Aufholprozess angestrebt wird.

Die Datenlage zu ESG-zertifizierten Büroimmobilien in Palma ist dementsprechend begrenzt. Erste Projekte wie The Circle bei Palma wurden jedoch bereits explizit nach ESG-Kriterien konzipiert und gebaut. Im Altbestand fehlen Zertifizierungen bislang nahezu vollständig. Neubauten mit klassischen Bürostandards – etwa Doppelböden, optimierte Raumhöhen oder intelligente Gebäudetechnik sind am Markt schwer auffindbar. Die Nachfrage nach ESG-konformen Flächen ist bislang minimal. Mieter aus dem öffentlichen Sektor – etwa die Steuerbehörde oder die Tourismusbehörde – dominieren das Segment, internationale Konzerne sind kaum präsent. Entschließen sich Unternehmen in Palma anzusiedeln, kann auch ein Qualitätsniveau der Büroimmobilie wie in Madrid oder Barcelona entstehen. Das Entstehen solcher Flächen ist jedoch von der Nachfrageseite abhängig. Investoren „tasten sich heran“, ohne erste größere

Transaktionen zu realisieren. Proaktiv stellen Flächenanbieter bislang keine bzw. wenig ESG-konforme Flächen zur Verfügung. Ein Beispiel ist das neue Wohnprojekt Nou Llevant: Hier sind bereits lizenzierte Parzellen Bau, allerdings mit Fokus auf Wohn- statt Gewerbeflächen.

Im Gegensatz dazu haben Madrid und Barcelona in den letzten Jahren eine rasante Expansion ESG-geprüfter Flächen erlebt. Bis Ende 2023 waren in Madrid 27 % und in Barcelona 26 % der gesamten Bürofläche mit BREEAM- oder LEED-Zertifizierungen versehen – ein Anstieg, der sich seit 2020 mehr als verdoppelt bzw. verdreifacht hat. In absoluten Zahlen bedeutet dies für Madrid rund 3,8 Mio. m² zertifizierte Fläche und für Barcelona 1,7 Mio. m². Investoren und Mieter setzen hier ESG-Kriterien aktiv als Entscheidungskriterium ein, teilweise lassen sich Mietpreise in Toplagen um bis zu 45 % steigern, wenn ein Gebäude nachhaltige Standards erfüllt.

Ein Blick auf die Gesamtzahl der LEED-Projekte unterstreicht Spaniens Vorreiterrolle: Mit 1.396 registrierten und 807 zertifizierten Gebäuden belegt das Land Rang 1 in Europa (Stand 31.12.2023). Die Verteilung auf Zertifizierungsgrade (Platinum, Gold, Silver, Certified) zeigt zudem, dass der „Gold-Standard“ vorherrschend ist, während ein hoher Anteil an Projekten den Weg zu Platinum anstrebt.

2.5.2. Marktreife für ESG-Immobilien auf Mallorca?

Die Frage, ob der Markt auf Mallorca bereits reif für ESG-Immobilien ist, lässt sich gegenwärtig nur eingeschränkt bejahen. Zwar existiert – bedingt durch attraktive Flächenpreise – ein großes Angebot an potenziellen Projekten. Doch die schlechte Anbindung vieler Gewerbezone, die geringe Zahl an internationalen Unternehmen und die bislang fehlende Zertifizierungspraxis führen dazu, dass Angebot und Nachfrage noch nicht in einen ESG-getriebenen Kreislauf treten.

Auf EU-Ebene sollen bis 2050 rund 240 Mio. Bestandsimmobilien klimaneutral umgebaut werden. Neue Vorgaben zur Lebenszyklusanalyse werden ab 2027 bzw. 2030 greifen, die Emissionen entlang aller Phasen von der Materialgewinnung bis zum Rückbau in die Energieausweise integrieren und Grenzwerte einführen. Diese Entwicklung betrifft Spanien genauso wie Deutschland und wird mittelfristig den Markt auch auf Mallorca vorwärts treiben.

In Metropolen legen internationale Konzerne hohen Wert auf energieeffiziente Gebäude, gesunde Innenraumluft und digitale Infrastrukturen – Kriterien, die Bestandteil von BREEAM, LEED und vergleichbaren Systemen sind. Auf Mallorca ist die Zahlungsbereitschaft für solche Mehrwerte jedoch gering: Mieter sind nicht bereit, für ESG-Ausstattung einen Aufpreis zu entrichten, solange grundlegende Anforderungen an Lage und Funktionalität nicht erfüllt sind. Erst wenn sich „Light-Green“-Standards als Mindestanforderung etablieren, könnte ein Markt für „Dark-Green“-Immobilien entstehen.

2.5.3. Fonds und Private Equity: „Temperatur“ der ESG-Immobilienklasse auf Mallorca

Institutionelle Investoren in Europa müssen seit Inkrafttreten der Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) ihre Produkte als Artikel 6, 8 oder 9 klassifizieren. Die folgende Infobox zeigt Kriterien die drei Typen. Nach Aussage des Interviewten wägen Investoren derzeit sorgfältig ab, ob durch höhere Zertifizierungskosten noch ausreichend Rendite erzielt werden kann. Bis zur US-Präsidentschaft unter Donald Trump war die Nachfrage nach ESG-Investments stärker, seitdem zeigen sich viele Akteure vorsichtiger und beobachten zunächst den regulatorischen und wirtschaftlichen Verlauf.

Die „Temperatur“ im Markt für ESG-Immobilien auf Mallorca ist aktuell eher kühl. Es existiert eine hohe Unsicherheit über künftige Renditeeffekte, die Baukostenexplosion infolge der Energiewende und mögliche regulatorische Verzögerungen (EU-Beratungsprozesse, Delegierte Rechtsakte) hemmen die Investitionsbereitschaft. Viele Investoren befinden sich in der „Warteschleife“: Sie sehen im langfristigen Umfeld Vorteile, verschieben aber Entscheidungen um vier bis fünf Jahre – zumal EU-Klimaziele bis 2050 ohnehin einen langen Umsetzungszeitraum vorsehen.

Artikel 6-Produkte

Artikel 6-Produkte bilden die Basis. Sie verfolgen keinerlei nachhaltigkeitsbezogene Ziele und müssen lediglich darlegen, ob und in welchem Umfang sie Nachhaltigkeitsrisiken in ihrer Anlageentscheidung berücksichtigen. Über diese formlose Offenlegung hinaus sind keine weiteren ESG-Maßnahmen vorgeschrieben.

Artikel 8-Produkte

Artikel 8-Produkte gehen einen Schritt weiter, indem sie ökologische oder soziale Merkmale fördern, ohne jedoch ein konkretes Nachhaltigkeitsziel zu verfolgen. Fonds und andere Finanzinstrumente dieser Kategorie müssen gegenüber Anlegern transparent machen, welche Strategien und Indikatoren sie einsetzen, um etwa Umweltaspekte oder soziale Belange zu stärken. Diese Offenlegung schafft Klarheit über den Grad der Integration von ESG-Faktoren in das Portfolio, etwa durch Auswahl nachhaltiger Emittenten oder die Verfolgung von sozialen Ausschlusskriterien.

Artikel 9-Produkte

Die höchste Stufe stellen Artikel 9-Produkte dar, die ein explizites Nachhaltigkeitsziel verfolgen und dieses anhand klar definierter Zielgrößen, Indikatoren und Maßnahmen dokumentieren müssen. Neben der Beschreibung des angestrebten Beitrags zu ökologischen oder sozialen Zielen sind hier konkrete Umsetzungsschritte sowie regelmäßige Berichte über den Fortschritt verpflichtend. Dieser Grad an Verbindlichkeit und Transparenz soll sicherstellen, dass Anleger nachvollziehen können, wie ihr Kapital gezielt zur Erreichung von Nachhaltigkeitszielen eingesetzt wird.

Damit ESG-Immobilien auf Mallorca den Durchbruch schaffen, scheinen zum aktuellen Stand drei Faktoren entscheidend:

1. **Frühzeitige Zertifizierung:** Bereits Einsteiger-Zertifikate (Gold-Niveau) schaffen Transparenz und setzen einen Mindeststandard, von dem sich Mieter und Investoren leiten lassen können.
2. **Kooperation mit lokalen Behörden:** Um Genehmigungsverfahren zu beschleunigen und Anreize für energieeffiziente Neubauten zu schaffen, sollten Stadt- und Regionalverwaltung aktiv Partnerschaften fördern.
3. **Bewusstseinssteigerung bei Nutzern:** Vermarktungskonzepte müssen die immateriellen Werte wie geringere Betriebskosten, bessere Arbeitsqualität und Zukunftssicherheit stärker herausstellen.

Zusammenfassend steht Mallorca beim Thema ESG-gerechte Immobilien noch am Anfang. Während in Madrid und Barcelona bereits ein signifikanter Anteil der Büroflächen zertifiziert und nachgefragt wird, ist das Angebot auf der Insel durch wenige Pilotprojekte begrenzt. Die regulatorischen Weichen der EU zielen jedoch klar auf eine Umstellung bis 2050 ab, sodass langfristig auch auf Mallorca die Weichen für einen Markt gestellt werden sollten.

Investoren und Projektentwickler sollten sich frühzeitig positionieren, um die erste Welle nachhaltiger Immobilienprojekte mitzunehmen. Ein pragmatischer Einstieg über Qualitäts-Zertifikate, eng abgestimmte Genehmigungsverfahren und zielgerichtete Kommunikation mit Mietern kann den Stein ins Rollen bringen. Spätestens wenn bei Neubaustandards nach 2030 die Lebenszykluskosten ein zwingendes Kriterium werden, wird Mallorca nicht umhinkommen, ESG-Standards flächendeckend zu implementieren. Für Investoren bietet sich hier die Chance, Pionierrollen einzunehmen und attraktive Renditen in einem wachsenden Markt zu realisieren.

3. Senior Living bei Palma de Mallorca

3.1. Definition der Segmente des Senior Living

Die demographische Entwicklung in vielen europäischen Ländern, darunter auch Spanien, führt zu einem wachsenden Bedarf an bedarfsgerechten Wohn- und Betreuungsformen für ältere Menschen. Unter dem Oberbegriff „Senior Living“ werden unterschiedliche Konzepte zusammengefasst, die auf die besonderen Bedürfnisse dieser Zielgruppe zugeschnitten sind. Dazu gehören sowohl Wohnformen mit geringem Betreuungsbedarf als auch Einrichtungen mit Rund-um-die-Uhr-Pflege.

Dieses Kapitel liefert einen Überblick über die gängigsten Segmente von Senior Living, beleuchtet die jeweiligen Definitionen und grenzt sie voneinander ab. Dabei wird zum einen ein allgemeiner, internationaler Blick auf das Thema gegeben, zum anderen werden, wo relevant, spezifische Besonderheiten in Spanien und insbesondere auf den Balearen, hervorgehoben.

Zunächst findet eine Begriffsdefinition von Senior Living und eine Segmentierung der verschiedenen Formen statt. Anschließend wird das verfügbare Angebot an Seniorenresidenzen und Pflegeheimen bei Palma de Mallorca in Kapitel 3.2 untersucht. Insgesamt neun private und fünf staatliche Einrichtungen konnten hier gefunden und hinsichtlich des jeweiligen Angebots differenziert werden. Abschließend erfolgt eine Analyse der Demographie auf Mallorca und in ausgewählten Ländern. Weiter werden Migrationsströme und -zusammensetzungen untersucht sowie Bevölkerungsprognosen relevanter Bevölkerungsgruppen für Senior Living in Palma de Mallorca diskutiert.

3.1.1. Begriffsdefinition „Senior Living“

„Senior Living“ ist ein Sammelbegriff für unterschiedliche Wohn- und Betreuungsformen, die älteren Menschen ein sicheres, komfortables und ihren Bedürfnissen entsprechendes Lebensumfeld bieten. Die Vielfalt der Angebote reicht von nahezu selbstständigem Wohnen mit optionalen Unterstützungsleistungen bis hin zur vollständigen stationären Pflege für hochbetagte oder pflegebedürftige Senioren. Obgleich Senior Living international und auch innerhalb verschiedener europäischer Länder unterschiedlich definiert und gesetzlich geregelt ist, lassen sich vier Kernmerkmale ableiten und unterscheiden.

Zunächst die barrierefreie Architektur. Ziel ist dabei die Anpassung an körperliche oder kognitive Einschränkungen, um weitestgehende Autonomie zu ermöglichen. Maßgeblich können hier die Barrierefreiheit, barrierearme Zugänge, rollstuhlgerechte Flure und spezielle Sicherheitseinrichtungen sein. Weiter spielen je nach Wohnform Betreuungs- und Pflegeleistungen in Verbindung mit dem Autonomiegrad der Bewohner eine Rolle. Ein wichtiger Baustein in der Definition von Senior-Living-Segmenten ist jedoch der Grad der Selbstständigkeit, den die Bewohnerinnen und Bewohner in ihrer jeweiligen Wohnform behalten. Dieser Selbstständigkeitsgrad kann

stark variieren. So sind in einer reinen Service-Wohnanlage, wie im betreuten Wohnen, die Menschen oftmals sehr eigenständig und rufen bei Bedarf zusätzliche Hilfe wie ambulante Pflege, Reinigung oder hauswirtschaftliche Leistungen ab. In einer vollstationären Pflegeeinrichtung hingegen ist die Versorgung rund um die Uhr sichergestellt, sodass hier eine höhere Betreuungsintensität im Vordergrund steht. Je nach Bedarf der Bewohner und Wohnkonzept können diese Leistungen auch ambulant oder stationär erbracht werden.

Zusätzlich bietet der gemeinschaftliche Aspekt einen Mehrwert. In vielen Konzepten (z. B. Service-Wohnen, Wohngemeinschaften) sind Gemeinschaft und soziale Einbindung zentrales Kriterium für die Bewohner. Zuletzt kann professionelles Management als Kernelement genannt werden. Ob privat, kommunal oder gemeinnützig – Senior-Living-Einrichtungen werden in der Regel professionell betrieben und unterliegen definierten Qualitäts- und Sicherheitsstandards.

Im internationalen Vergleich (z. B. USA, Großbritannien, Deutschland, Spanien) existieren verschiedene Begriffe wie „Assisted Living“, „Independent Living“ oder „Skilled Nursing Facility“, die zum Teil nicht deckungsgleich sind. Für einen klaren Überblick ist daher eine differenzierte Segmentierung der Wohn- und Betreuungsformen notwendig.

3.1.2. Segmentierung der Wohn- und Betreuungsformen

Die folgende Segmentierung orientiert sich an gängigen Kategorisierungen in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Spanien und verknüpft diese mit internationalen Begriffen. Die Übergänge zwischen den einzelnen Segmenten können in der Praxis jedoch fließend sein.

Kurzzeitpflege / Tagespflege

Eine Einstiegsrolle im Pflegeangebot bildet die Kurzzeit- bzw. Tagespflege. Sie kommt vor allem dann zum Tragen, wenn eine vorübergehende oder stundenweise Betreuung benötigt wird. Die Kurzzeitpflege kommt beispielsweise nach einem Krankenhausaufenthalt oder in Phasen mit erhöhtem Pflegebedarf zum Einsatz, wenn pflegende Angehörige entlastet werden müssen. Tagespflege-Angebote hingegen betreuen Senioren tagsüber in einer Einrichtung, während die Nächte im eigenen Zuhause verbracht werden. Dieser Ansatz fördert soziale Kontakte und unterstützt pflegende Familienmitglieder, indem er Entlastung und professionelle Betreuung während der Arbeitstage schafft. Auf Mallorca sind solche Angebote teils in größere Einrichtungen integriert, was sowohl Einheimischen als auch internationalen Ruheständlern flexible Betreuungslösungen bietet.

Betreutes Wohnen

Betreutes Wohnen, teils auch als „Service-Wohnen“ bezeichnet, umfasst barrierefreie oder barrierereduzierte Wohnungen, in denen ältere Menschen weitgehend selbstständig leben. In vielen Fällen stellt dies den Einstieg in das Senior-Living-Spektrum dar. Die grundlegende Idee besteht darin, älteren Menschen eine barrierefreie Wohnung zu bieten, die individuell bewohnt werden kann und in der Alltagsaktivitäten wie Kochen oder Haushalt von den Bewohnern selbst geleistet werden. Das Leistungsangebot beinhaltet häufig einen Hausnotruf, optionale Hilfe im Haushalt, Verpflegung, Gemeinschaftsräume und Freizeitangebote. Die Bewohner haben meist einen eigenen Miet- oder Kaufvertrag und ergänzende Verträge für Betreuungsleistungen.

Abgrenzend zu anderen Segmenten des Senior Living bestehen gegenüber vollstationären Pflegeheimen höhere Autonomiegrade. Gleichzeitig ist die Betreuung in der Regel nicht rund um die Uhr sichergestellt, sondern bei Bedarf abrufbar. Diese Form des Wohnens ist deshalb besonders für Personen geeignet, die zwar noch weitgehend selbstständig sind, sich aber ein sicheres Umfeld mit optionalen Hilfsleistungen wünschen.

In Spanien existieren vergleichbare Konzepte (z. B. „apartamentos tutelados“), die sich allerdings in ihrer Ausgestaltung und den angebotenen Services regional unterscheiden. Auf den Balearen gibt es mittlerweile einige privat geführte Komplexe, die deutschsprachige Services anbieten, da viele Senior*innen aus dem deutschsprachigen Raum ihren Lebensabend auf Mallorca verbringen möchten.

Eine Sonderform des betreuten Wohnens stellt die ambulante Pflege dar. Ambulante Pflegedienste versorgen Senioren in ihrer angestammten Häuslichkeit oder in Betreuten Wohnanlagen, ohne dass ein stationärer Umzug erforderlich wäre. Diese Form der Unterstützung ist besonders für ältere Menschen geeignet, die trotz alters- oder krankheitsbedingter Einschränkungen weitgehend selbstständig wohnen möchten. Je nach individuellem Bedarf übernehmen ambulante Dienste Aufgaben wie Körperpflege, medizinische Versorgung, Haushaltsunterstützung oder Einkaufsdienste. Für ausländische Senioren auf Mallorca kann die ambulante Pflege attraktiv sein, da sie ein Höchstmaß an Flexibilität bietet und zugleich ein Leben im vertrauten Umfeld oder in einer Service-Wohnanlage ermöglicht.

Seniorenresidenzen und Premium Wohnen

Während Betreutes Wohnen oft mit einer vergleichsweise überschaubaren Grundbetreuung auskommt, geht das Konzept der „Seniorenresidenz“ oder des „Premium-Wohnens“ weit über die Basisleistungen hinaus. Hier steht neben der barrierefreien Gestaltung der Räumlichkeiten vor allem der gehobene Anspruch der Zielgruppe hinsichtlich Komfort, Freizeitgestaltung und Service im Vordergrund. Oft verfügen diese Residenzen über Rezeption, Concierge-Service, gehobene

Gastronomie, Wellness- und Fitnessbereiche und ein breit gefächertes Kultur- und Freizeitangebot.

Darüber hinaus sind Pflege- und Gesundheitsleistungen in der Regel stärker integriert. In Verbindung mit dem zumeist höheren Personalschlüssel ist damit ein möglichst nahtloser Übergang in eine intensivere Betreuung möglich, wenn der Gesundheitszustand sich ändert. Kooperationen mit Pflegedienstleistern oder medizinischen Einrichtungen bieten die Möglichkeit des Verbleibs in der Residenz bei steigender Pflegebedürftigkeit. In den USA sind Seniorenresidenzen unter dem Begriff

Gerade auf den Balearen, speziell in Palma de Mallorca, gibt es einen wachsenden Markt für solche gehobenen Angebote, da internationale Senioren – häufig aus Deutschland, und Großbritannien – nicht nur wegen des milden Klimas, sondern auch aufgrund der guten Erreichbarkeit und der verbesserten Infrastruktur an diesen Standorten interessiert sind. Einige Investoren haben das Potenzial dieses Segments erkannt und setzen auf hochpreisige Seniorenresidenzen, in denen mehrsprachiges Personal sowie medizinische Spezialistinnen und Spezialisten zur Verfügung stehen. (siehe Kapitel 3.2) Die Nachfrage speist sich dabei aus wohlhabenden Ruheständlerinnen und Ruheständlern, die ihren Lebensabend mit einem hohen Maß an Komfort und Sicherheit verbringen möchten.

Pflegewohnen / Pflegewohnheime (ambulant)

Ein weiteres wichtiges Segment stellen die Pflegewohngemeinschaften dar, die zumeist ambulant betreut werden. Hier leben Senioren in einer Art Wohngemeinschaft zusammen, wobei jeder ein eigenes Zimmer bewohnt, während Küche, Wohnzimmer und teils ein Garten gemeinsam genutzt werden. Die Pflege wird durch ambulante Dienste sichergestellt, sodass die Bewohner ihren Alltag zusammen gestalten, gemeinsame Mahlzeiten einnehmen und zugleich soziale Kontakte intensivieren können. Diese Form kann eine gute Alternative zu klassischen Pflegeheimen sein, da sie mehr Individualität und persönliche Gestaltungsmöglichkeiten bietet. Das Konzept verfolgt somit die Idee, ein weitgehend selbstbestimmtes Leben in einer kleinen, familiären Gemeinschaft zu ermöglichen. Gleichzeitig ist jedoch eine gewisse Organisationsstruktur erforderlich, um die erforderliche pflegerische Betreuung zuverlässig zu gewährleisten.

Stationäre Pflegeheime

Am anderen Ende des Senior-Living-Spektrums befinden sich die stationären Pflegeheime, die eine Rund-um-die-Uhr-Versorgung bieten. Sie sind auf Personen ausgerichtet, die einen hohen Pflege- und Betreuungsbedarf aufweisen und nicht mehr selbstständig wohnen können. Dazu gehört beispielsweise die Versorgung bettlägeriger, schwerstpflegebedürftiger Menschen oder die Pflege von Personen mit fortgeschrittener Demenz.

Typischerweise sind die Bewohner in Einzel- oder Doppelzimmern untergebracht und das Pflegeheim verfügt über fachlich geschultes Personal hinsichtlich Pflegefachkräften, Betreuungskräften und Therapeuten. Die Finanzierung erfolgt häufig durch einen Mix aus Eigenanteilen der Bewohner, Pflegekassenzahlungen und ggf. staatlichen Zuschüssen. Anders als beim Betreuten Wohnen oder in Wohngemeinschaften ist hier eine umfassende, stationäre Pflegestruktur vorgehalten. Der Medizin- und Personalaufwand ist deutlich höher, was sich in entsprechenden Kostenstrukturen spiegelt.

In Spanien und auf den Balearen wird diese Versorgungsform als „residencias de ancianos“ bezeichnet, wobei die Qualität und Intensität der Betreuung von Einrichtung zu Einrichtung variiert. Private Einrichtungen mit internationaler Ausrichtung haben oft mehrsprachiges Personal, um ausländische Senioren zu betreuen. In der Regel handelt es sich um Einrichtungen mit Gemeinschaftsräumen, Speisesälen und Pflegepersonal, das rund um die Uhr anwesend ist. Je nach Autonomieregion können Qualifikationsanforderungen an Personal und Ausstattung jedoch variieren. Auf Mallorca und bei Palma existiert sowohl ein öffentliches als auch ein privates Pflegeheimnetz.

Co-Housing / Co-Living

Immer stärker ins Blickfeld rücken innovative Wohnkonzepte wie Co-Housing oder Co-Living, die auf Gemeinschaft und gegenseitige Unterstützung im Alltag setzen, um die Lebensqualität im Alter zu erhöhen. Entstanden ist Co-Housing jedoch bereits vor ca. 60 Jahren in Skandinavien, um der Vereinsamung im Alter entgegenzuwirken. Anders als klassische Mehrgenerationenprojekte konzentriert sich Co-Living oft auf Menschen in ähnlichen Lebensphasen, darunter auch Senioren, die ein selbstbestimmtes, aber gemeinschaftsorientiertes Umfeld suchen.

Typischerweise teilen sich die Bewohnerinnen Gemeinschaftsräume wie Küchen, Wohn- und Außenbereiche, während sie zugleich Rückzugsmöglichkeiten in ihren eigenen, teils barrierefreien Einheiten haben. Es entsteht so eine Balance zwischen Rückzugsmöglichkeiten und sozialen Treffpunkten. Viele Projekte binden ambulante Dienste oder hauswirtschaftliche Hilfen ein, sodass die Bewohnerinnen Unterstützung erhalten, ohne ihre Autonomie aufzugeben.

Auf den Balearen, insbesondere in der Region um Palma, entstehen vereinzelt Co-Housing-ähnliche Initiativen, die auf soziale Kontakte, erschwingliche Wohnkosten und kulturellen Austausch abzielen. Der Fokus liegt jedoch eher auf dem Zusammenleben digitaler Nomaden und Freiberufler und weniger auf altersgerechtem Wohnen. Bei Zuwächsen dieser Wohnform ergibt sich eine Alternative zu klassischen Institutionen des Senior Living, da gemeinschaftliches Wohnen mit selbstverantworteter Organisation kombiniert wird. Diese Modelle sprechen insbesondere ältere Menschen an, die mehr sozialen Anschluss suchen als in gewöhnlichen Ein- oder Zwei-Personenhaushalten, aber dennoch in einem vertrauten, überschaubaren Rahmen

leben möchten. Gleichzeitig liefert Mallorca das angenehme mediterrane Klima und eine kulturelle Vielfalt für die Senioren.

Die Abgrenzung zwischen den genannten Segmenten ist in der Praxis oft fließend. Dies liegt daran, dass zum einen der Pflege- und Betreuungsbedarf in der Regel im Verlauf des Älterwerdens zunimmt, zum anderen jedoch auch zahlreiche Mischformen entstehen. So kann etwa eine große Seniorenresidenz sowohl „Betreutes Wohnen“ als Einstiegsangebot als auch einen angeschlossenen Pflegebereich zur stationären Versorgung umfassen. Solche Einrichtungen werden mitunter unter dem Begriff „Continuing Care Retirement Community (CCRC)“ geführt, der vor allem aus dem US-amerikanischen Raum bekannt ist. Dies beschreibt eine Einrichtung, die mehrere Betreuungsstufen unter einem Dach anbietet, sodass Bewohnerinnen und Bewohner bei steigendem Pflegebedarf in einen anderen Bereich derselben Anlage wechseln können, ohne ihr gewohntes Umfeld zu verlassen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die betrachteten Wohnformen sich anhand fünf Kriterien gliedern lassen:

- Betreuungsbedarf
- Struktur und Organisation (Ambulant / Stationär)
- Umfang der Service- und Pflegeleistungen
- Privatheit der Gemeinschaft
- Motive der Zielgruppe

Für Investoren und Interessierte ist es entscheidend, diese Segmente klar zu verstehen, da sie jeweils unterschiedliche Kosten- und Erlösstrukturen, Personalanforderungen und regulatorische Vorgaben aufweisen. Im Allgemeinen gilt, dass höhere Pflegestufen und intensivere Betreuung – wie sie in Pflegeheimen oder umfassend ausgestatteten Residenzen erforderlich sind – auch höhere Betriebskosten nach sich ziehen. Dies betrifft die Personalstruktur, denn je nach Segment sind Mindestanforderungen an Pflegefachkräfte, Betreuungsschlüssel und Räumlichkeiten vorgeschrieben. In Spanien unterscheidet sich die gesetzliche Regelung zum Teil von Region zu Region, da die Autonomen Gemeinschaften (Comunidades Autónomas) eigene Vorschriften erlassen können.

Ein weiterer Aspekt, der gerade in Palma de Mallorca eine Rolle spielt, ist die Zusammensetzung der Bewohnerschaft. Während in vielen spanischen Einrichtungen vornehmlich einheimische Senioren anzutreffen sind, gibt es insbesondere auf Mallorca und den umliegenden Baleareninseln einen hohen Anteil internationaler Klientel. Diese wiederum kann einen Fokus auf Premium Wohnen legen. Für die Anbieter ergibt sich dadurch die Herausforderung sich kulturell, sprachlich und organisatorisch anzupassen, etwa indem deutsch- oder englischsprachiges Personal eingesetzt wird. Hieraus ergibt sich eine spezifische Positionierung am Markt, die nicht nur an die Anforderungen älterer Spanierinnen und Spanier, sondern eben auch an die Erwartungen und Wünsche der ausländischen Senioren angepasst sein muss.

3.2. Verfügbares Angebot Senior Living

Nach deutschem Verständnis ist „Betreutes Wohnen“ (auf Spanisch häufig als vivienda asistida, viviendas con servicios oder apartamentos tutelados bezeichnet) in Spanien oft nicht in derselben Weise etabliert wie in Deutschland. Stattdessen findet man häufig einen Mix aus klassischen Pflegeheimen (Residencias) mit unterschiedlich ausgeprägten Services, Service-Wohnanlagen oder kombinierten Angeboten. Dennoch gibt es in und um Palma de Mallorca einige Einrichtungen, die ein Konzept anbieten, das dem „Betreuten Wohnen“ relativ nahekommt. Die folgende Analyse konzentriert sich auf Einrichtungen des betreuten Wohnens, Pflegewohnen und Pflegeheime, sowie Seniorenresidenzen und Premium Wohnen. Dem Segment des Co-Living wird sich in Kapitel 3.2.2 gewidmet. Gemäß den Wünschen der Auftraggeber der Studie sollen die Segmente der ambulanten Pflege sowie der Tages- und Kurzzeitpflege nicht Inhalt der Angebotsanalyse sein, und lediglich in der theoretischen Segmentierung des Senior Living in Kapitel 3.1.2 behandelt werden. Angemerkt werden muss an dieser Stelle, dass zahlreiche Anbieter von Senioren- und Pflegeheimen, allerdings ebenfalls Angebote für zeitlich begrenzte Pflegeleistungen im Portfolio haben.

3.2.1. Seniorenresidenzen

In Spanien gibt es mehrere große Anbieter wie *Orpea*, *Baltesol* oder *Amavir* für Senior Living mit (teilweise) betreuten Wohnformen. Bei Palma de Mallorca ist jedoch bislang lediglich der Anbieter *DomusVi* vertreten. DomusVi ist ebenfalls einer der größten Anbieter von Pflege- und Seniorenresidenzen in Spanien und betreibt auch Zentren auf Mallorca. Oft bieten sie neben klassischen Pflegeplätzen auch Wohneinheiten mit Serviceleistungen an. In und um Palma de Mallorca werden von diesem Anbieter vier Zentren betrieben. Die zentralste Einrichtung befindet sich in Bons Aires, einem der nördlichen Stadtviertel Palmas. Eine weitere Residenz liegt im Viertel Secar de la Real in der Umgebung des Krankenhauses Hospital Quirónsalud Palmaplanas am nördlichen Stadtrand. Im nördlichen Umland Palmas, in Pont d’Inca befindet sich ein weiteres privates Pflegeheim dieses Anbieters. Dieses kann innerhalb von 15 bis 20 Minuten vom Stadtzentrum der Inselhauptstadt angefahren werden. Die vierte Einrichtung findet sich im süd-westlichen Umland Palmas, in Portals Nous. Vom Stadtzentrum ist diese ebenfalls in etwa 15 bis 20 Minuten mit dem Auto erreichbar.

Die vier Einrichtungen von DomusVi bieten dabei eine ganzheitliche Versorgung mit medizinischer Betreuung, Pflege und auch verschiedenen Aktivitäten für die Bewohner. Dabei werden mehrere Zielgruppen mit unterschiedlichem Pflegebedarf angesprochen. Insgesamt bieten die Pflegeheime hohe Pflegequalität sowie Komfort für die Bewohner. Diese haben die Möglichkeit in unabhängigen Wohngemeinschaften zu leben. Der Vorteil ist hierdurch eine individuelle Betreuung angepasst an das persönliche Maß der Selbstständigkeit und Lebensqualität.

In direkter Nachbarschaft des Zentrums in Secar de la Real befindet sich der Gebäudekomplex Ca’n Granada. In diesem besteht ein Angebot aus 51 unabhängigen Wohnungen. Weiter können die Bewohner eine breite Auswahl an Dienstleistungen und

À-la-carte-Aktivitäten in Anspruch nehmen. Im Gegensatz zu den luxuriöseren Einrichtungen wie den Pflegeheimen von Domus Vi oder Es Castellot könnte weniger „Resort-Feeling“ bei den Bewohnern aufkommen. Zwar werden auch umfassende Freizeit- und Betreuungsangebote ermöglicht, jedoch scheinen das Spektrum anderer Anbieter nochmals ausgewogener und umfangreicher.

In direkter Nachbarschaft des DomusVi I Sa Riera in Bons Aires befindet sich die Apartmentanlage Las Arcadias. Diese hat Anschluss an ein Gesundheitszentrum, welches rund um die Uhr zur Verfügung steht und bietet für die Bewohner zahlreiche Annehmlichkeiten wie Fitnessstudios und Poolanlagen. Auf Grundlage der verfügbaren Informationen scheint die Einrichtung lediglich für niedrige Pflegegrade ausgelegt zu sein. Die Anlage besticht durch eine ruhige Atmosphäre, eine hochwertige Einrichtung sowie geräumigen Apartments. Für Gäste können separate Räume gebucht werden.

Unweit des Paseo Marítimo befindet sich vom Anbieter Fontsana eine sehr zentrale Pflegeeinrichtung, welche darüber hinaus Rehabilitations- und weitere Gesundheitsdienstleistungen im Angebot hat. Neben dieser Einrichtung im Viertel Son Aramdams hat Fontsana in Sóller – im Norden Mallorcas – eine weitere Einrichtung für betreutes Wohnen. Die Pflegeresidenz in Palma bietet den Bewohnern ebenfalls ein breites Dienstleistungs- und Freizeitangebot. Zwar verfügt die Einrichtung über eine Poolanlage, sie könnte jedoch im Vergleich zu einigen High-End-Seniorenresidenzen auf Mallorca insgesamt etwas weniger luxuriöse Annehmlichkeiten bieten.

Insgesamt rund 50 Einzel- und Doppelzimmer stehen in der Residencia Cala Estancia in der Nähe des Flughafens zur Verfügung. Das Pflegeheim befindet sich nur weniger als dreihundert Meter vom Meer entfernt in Can Pastilla. In unmittelbarer Nähe existiert eine weitere Einrichtung des Anbieters *Emera*, in welcher Einzel- und Doppelzimmer bezogen werden können. Auch dieses Angebot kann für vorübergehende und auch dauerhafte Angebote herangezogen werden. Beide Einrichtungen bestechen durch die unmittelbare Nähe zum Strand und Meer. Im Vergleich zu den gehobenen Seniorenresidenzen scheinen beide Pflegeheime in den Bereichen Ausstattung, Annehmlichkeiten und dem Dienstleistungsangebot weniger exklusiv anzusiedeln zu sein.

In rund 30-minütiger Entfernung existiert westlich von Palma – in Santa Ponça – die Seniorenresidenz Es Castellot. Hier können Appartements in Größen zwischen 40 und 86 m² bezogen werden. Dies ist tageweise, aber auch als ständiger Aufenthalt möglich. Die Nähe zum Meer, eine Poolanlage und Freizeitangebote runden das individuelle Pflegeangebot der Residenz ab. Temporäre Aufenthalte sind zwischen ca. 90 Euro pro Nacht für eine Person und ca. 180 Euro pro Nacht für zwei Personen zzgl. Verpflegungspauschalen möglich. Für dauerhafte Aufenthalte sind keine Preise abrufbar.

Von Seiten der öffentlichen Hand ist das IMAS (Instituto Mallorquín de Asuntos Sociales) zahlreiche Tageszentren und Gesundheitsdienste an. Insgesamt acht Seniorenwohnheime werden auf Mallorca von IMAS betrieben. Davon befinden sich fünf in und um Palma de Mallorca. Die Einrichtungen des IMAS in der Region um Palma

bieten 623 dauerhafte Pflegeplätze und weitere 82 vorübergehende bzw. Tagesplätze. Die restlichen drei Zentren in Felanitx, sa Pobla und Inka haben eine zusätzliche Kapazität von 160 dauerhaften und 35 temporären Plätzen. Auf der folgenden Übersichtskarte von Palma de Mallorca sind die öffentlichen Seniorenzentren des IMAS sowie die zuvor beschriebenen privaten Einrichtungen mit den jeweiligen Logos gekennzeichnet.

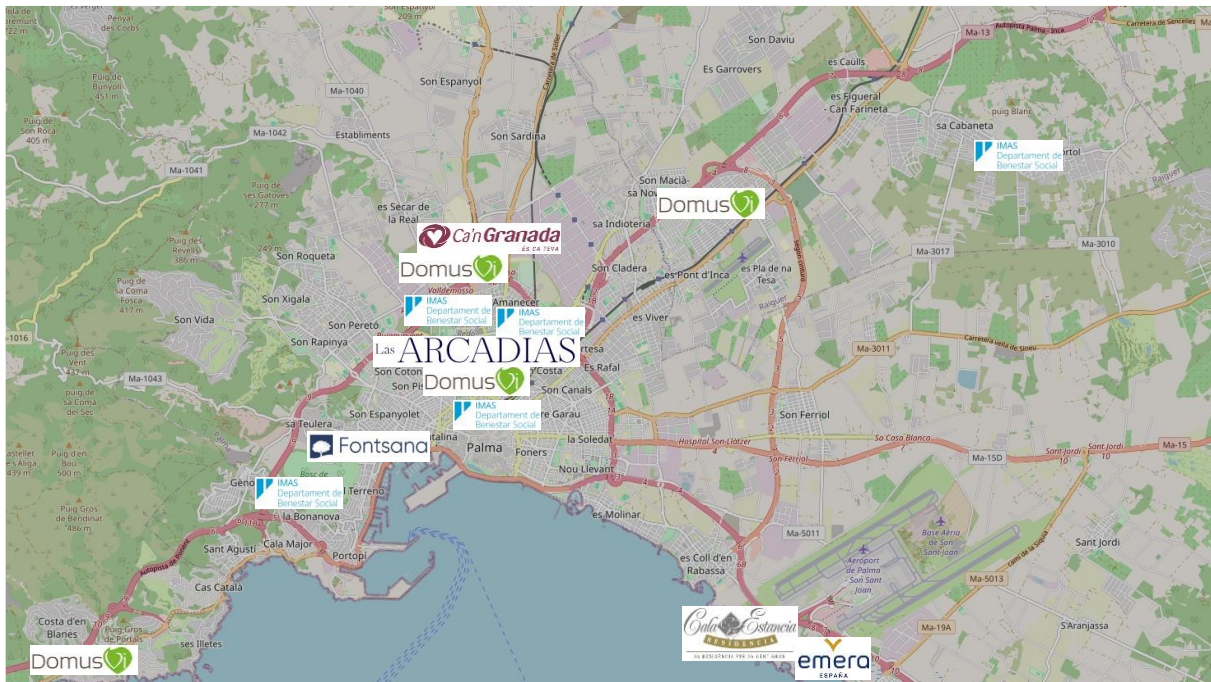


Abbildung 32: Standorte Senior Living in und um Palma de Mallorca

3.2.2. Co-Living und Co-Housing

Co-Housing-Projekte existieren zwar bereits auf Mallorca. Jedoch habe diese bislang nicht den Fokus auf den Senior Living-Bereich. Vielmehr konzentrieren sich die wenigen Angebote auf der Insel auf die Zielgruppe der digitalen Nomaden und junge Gesellschaftsgruppen.

Spezielle, kommerziell ausgelegte Co-Housing-Projekte ausschließlich für Senioren sind allgemein betrachtet in Spanien bisher sehr wenig verbreitet. Einige wenige Initiativen sind in den großen Städten auffindbar. Rund um Palma konnte ein Angebot an kommerziellem Co-Housing zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht festgestellt werden.

Zwar mag es kleinere Gruppen von Senioren geben, welche sich zusammenfinden, um private Co-Housing-Projekte zu realisieren. Dabei handelt es sich jedoch um Einzelfälle oder Zusammenschlüsse von wenigen Personen oder Familien, die gemeinsam ein größeres Anwesen oder eine Wohnanlage anmieten oder kaufen und eigenständig umbauen.

Plattformen, die Co-Living-Spaces (z. B. für digitale Nomaden oder Langzeiturlauber) anbieten, richten sich nur selten gezielt an ältere Menschen. Eine geringe Anzahl weniger Anbieter hat barrierearme oder barrierefreie Apartment im Angebot. Diese Konzepte sind jedoch keine reinen Senior-Projekte, sondern eher unorganisierte Wohnformen.

Abschließend lässt sich daher festhalten: Eine flächendeckende, fest etablierte Struktur im Sinne eines Senior Co-Housing-Netzwerks existiert derzeit noch nicht. Co-Living speziell für Senioren ist auf Mallorca – wie auch in weiten Teilen Spaniens – weiterhin eine Nische. Während der Bedarf und das Interesse an alternativen Wohnformen für Ältere steigen, finden sich bisher hauptsächlich isolierte Pilotprojekte oder private Zusammenschlüsse.

3.3. Nachfrage nach Senior Living auf Mallorca

Wird ein Blick in die wissenschaftliche Literatur geworfen, so finden sich Analysen von Campos (2018)¹, welche im Rahmen eines größeren Forschungsprojektes zur europäischen Immigration entstand. Spanien ist dabei gerade bei EU-Bürgern ab 65 Jahren wegen des milden Klimas, der vergleichsweise niedrigen Lebenshaltungskosten und der qualitativ hochwertigen Freizeit- und Gesundheitsangeboten populär. Im Rahmen der Untersuchung zeigten sich vier differenzierte Rentenprofile:

- Ehemalige Touristen als Dauerbewohner. Diese Gruppe hat ihre Urlaubsaufenthalte in Spanien genossen und entscheidet sich später, dauerhaft zu bleiben. Für sie spielt die Etablierung sozialer Netzwerke eine wesentliche Rolle, und sie planen in der Regel nicht, in ihr Herkunftsland zurückzukehren.
- Arbeitnehmer, die in Spanien tätig waren. Diese Personen haben bereits während ihres Erwerbslebens in Spanien gearbeitet und ziehen nach dem Ruhestand weiterhin in das Land.
- Familienreguppierung. Manche Rentner, die zunächst in ihrem Heimatland pensioniert wurden, werden von ihren Kindern nach Spanien geholt, um näher bei der Familie zu sein.
- Abhängigkeitsbedingte Migration. Die sind Rentnern, die aufgrund von gesundheitlichen Problemen oder Abhängigkeit in Spanien eine Pflegeeinrichtung aufsuchen – oft, weil die Pflegekosten im Ausland höher sind oder Wartezeiten dort zu lang sind. Diese Entscheidung wird häufig von den Kindern getroffen, um eine bessere Betreuung zu gewährleisten.

Die Konzentration von ausländischen Rentnern führt in den betroffenen Gemeinden zu einem signifikanten Anstieg der Nachfrage nach spezialisierten Versorgungsleistungen. Da die öffentliche Versorgung, insbesondere im Bereich der häuslichen Pflege und betreuten Wohneinrichtungen, oftmals unzureichend ist, bedient weitgehend der private Sektor diesen Bedarf. Der private Sektor bedient dabei auch das Bedürfnis die

¹ Siehe Campos, R. A., 2018, Retirement migration in Spain: two cases studies in Catalanian and Mallorca. *MOJ Gerontol Ger*, 2018; 3(1): 4-7. DOI: 10.15406/mojgg.2018.03.00072.

Dienstleistung in der jeweiligen Muttersprache (z. B. Englisch, Deutsch oder Französisch) anzubieten. Dies ist ein deutlicher Unterschied zur Nutzung öffentlicher Angebote. Im Folgenden sollen zur Analyse aktuelle Zahlen und Zukunftsprognosen ausgewählter Länder untersucht werden.

3.3.1. Demographische Gegebenheiten auf Mallorca

In einem zweistufigen Prozess soll zunächst die aktuelle Zusammensetzung der Bevölkerung hinsichtlich der Altersstruktur und der Herkunft dargestellt werden. Anschließend werden Prognosen zur Entwicklung im folgenden Kapitel präsentiert.

Nach aktueller Volkszählung für das Jahr 2024 des Balearischen Statistikinstituts IBESTAT betrug die Wohnbevölkerung auf Mallorca 957.726 Personen. Die Aufteilung zwischen Männern und Frauen war dabei nahezu hälftig – rund 7.000 mehr Frauen als Männer lebten auf der Insel. Von der Gesamtbevölkerung hatten ca. 79 % (759.213) die spanische Staatsbürgerschaft, rund jeder Fünfte (198.513) Menschen hatte eine ausländische Staatsbürgerschaft.

Die Zusammensetzung verschiebt sich, wenn nicht die aktuellen Staatsbürgerschaften, sondern die Geburtsländer betrachtet werden. So sind rund 73 % (696.044) der Menschen in Spanien geboren und etwa 27 % (261.682) in anderen Ländern. Im Folgenden werden zunächst die Daten des Statistikinstituts mit Basis der Geburtsländer herangezogen. Mögliche Änderungen der Staatsbürgerschaften werden daher exkludiert. Anschließend werden Nationalitäten betrachtet. Ziel der Analyse ist es, Prognosen zur Altersstruktur zu erstellen und die Herkunftsländer und Staatsbürgerschaften der Personen zu identifizieren.

Rund zwei Fünftel der ausländischen Wohnbevölkerung Mallorcas stammt ursprünglich aus Südamerika. Ein knappes Drittel wurde in einem europäischen Mitgliedsstaat – außer Spanien – geboren. Fast 40.000 Menschen und damit ca. 15 % stammen ursprünglich vom afrikanischen Kontinent. Ein Geburtsland in Nord- und Mittelamerika bzw. Asien haben 7 % bzw. 6 % der Bewohner Mallorcas. In Abbildung 33 findet sich eine Übersicht über die Verteilung der Geburtsländer nach Kontinenten der rund 260.000 Menschen mit Wohnsitz auf Mallorca, welche nicht in Spanien geboren wurden.

Geburtsländer nach Kontinenten der Wohnbevölkerung Mallorcas

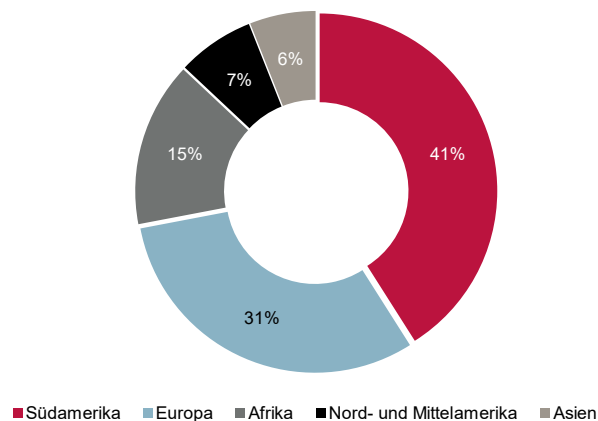


Abbildung 33: Geburtskontinente der Wohnbevölkerung Mallorcas außerhalb Spaniens

Wird die Wohnbevölkerung Mallorcas mit Geburtsland in Afrika betrachtet, so stammt der überwiegende Teil ursprünglich aus Marokko (ca. 66 %). Rund 12 % stammen ursprünglich aus dem Senegal, etwa 5% je aus Nigeria und Algerien. Aus Nord- und Mittelamerika ist das häufigste Geburtsland Kuba (38 %), gefolgt von der Dominikanischen Republik (26 %) sowie Nicaragua und den USA mit je 10 %. Die Geburtsländer vom asiatischen Kontinent werden dominiert von China (31 %), Indien (21 %), Pakistan (17 %) und den Philippinen (14 %). Im Folgenden werden die Geburtsländer aus Südamerika (Tabelle 11) und Europa (Tabelle 12), welche die größten Gruppen stellen, mit den absoluten Anzahlen und Anteilen tabellarisch aufgelistet. Neben den absoluten Zahlen und Anteilen der Geburtsländer, finden sich in den rechten Spalten ebenfalls die Anteile der Menschen, welche die Staatsbürgerschaft des jeweiligen Landes besitzen. Die prozentualen Anteile beziehen sich dabei auf die Gesamtzahlen des Kontinents.

Land	Geburtsland		Staatsbürgerschaft	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
Südamerika gesamt	107.072	100 %	48.741	100 %
Kolumbien	29.579	27,63 %	20.002	41,04 %
Argentinien	27.761	25,93 %	8.827	18,11 %
Ecuador	12.086	11,29 %	3.253	6,67 %
Venezuela	6.856	6,40 %	1.793	3,68 %
Bolivien	6.834	6,38 %	2.729	5,60 %
Uruguay	6.651	6,21 %	2.277	4,67 %
Peru	5.375	5,02 %	2.940	6,03 %
Brasilien	5.136	4,80 %	2.835	5,82 %
Chile	3.415	3,19 %	1.422	2,92 %
Paraguay	3.379	3,16 %	2.663	5,46 %

Tabelle 11: Anteile und absolute Anzahl der Wohnbevölkerung mit Geburtsland und Staatsbürgerschaft in/aus Südamerika

Land	Geburtsland		Staatsbürgerschaft	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
Europa gesamt	81.386	100 %	91.093	100 %
Deutschland	18.237	22,41 %	18.885	20,73 %
Vereinigtes Königreich	12.634	15,52 %	12.832	14,09 %
Italien	7.273	8,94 %	17.761	19,50 %
Rumänien	6.672	8,20 %	7.494	8,23 %
Frankreich	5.872	7,22 %	4.620	5,07 %
Bulgarien	5.663	6,96 %	6.013	6,60 %
Ukraine	3.526	4,33 %	3.355	3,68 %
Russland	2.903	3,57 %	1.959	2,15 %
Polen	2.716	3,34 %	2.956	3,25 %
Schweden	1.931	2,37 %	1.917	2,10 %
Niederlande	1.869	2,30 %	2.033	2,23 %
Schweiz	1.560	1,92 %	998	1,10 %
Portugal	1.477	1,81 %	1.766	1,94 %
Belgien	1.159	1,42 %	970	1,06 %
Österreich	908	1,12 %	1.011	1,11 %

Tabelle 12: Anteile und absolute Anzahl der Wohnbevölkerung mit Geburtsland und Staatsbürgerschaft in/aus Europa

Ein etwas anderes Bild ergibt sich, wenn Staatsbürgerschaften betrachtet werden. Den rund 696.000 Menschen, welche in Spanien geboren wurden, stehen ca. 759.000 spanische Staatsbürger entgegen. Abbildung 34 zeigt die Verteilung der Staatsbürgerschaften nach Kontinenten der fast 200.000 Menschen mit Wohnsitz auf Mallorca, welche nicht die spanische Staatsbürgerschaft besitzen.

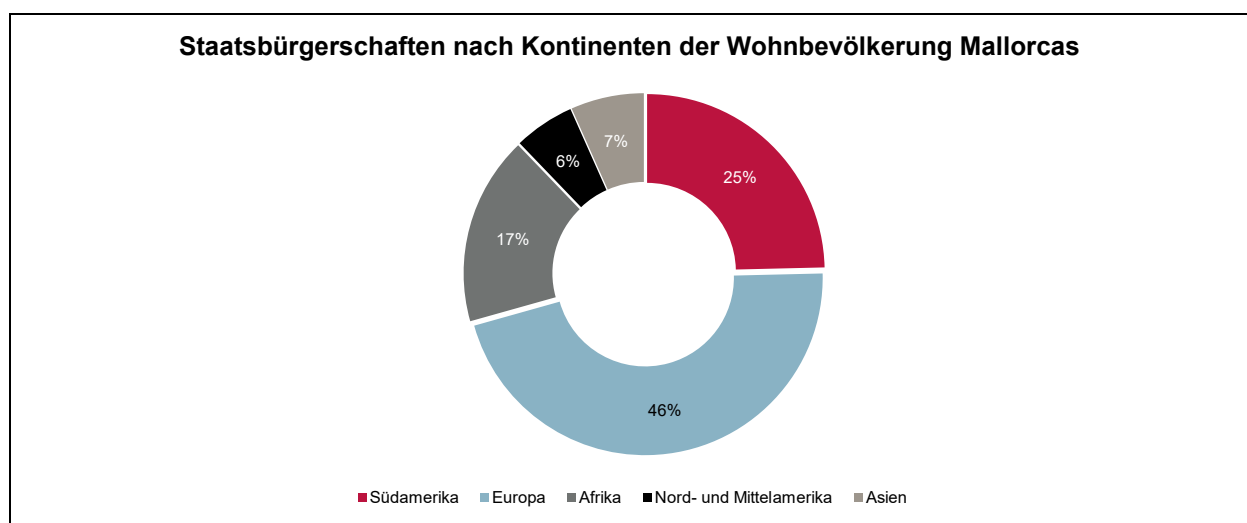


Abbildung 34: Verteilung der Staatsbürgerschaften nach Kontinenten der Wohnbevölkerung Mallorcas außer Spanisch

Für das Segment Senior Living werden im Folgenden die Altersstruktur der Bevölkerung auf Mallorca, sowie die Herkunft der Zielgruppe analysiert. Zunächst findet sich in Abbildung 35 die Bevölkerungspyramide Mallorcas. Diese entspricht am ehesten einer Urnenform. Auf der Insel dominiert die Bevölkerungsgruppe im mittleren Alter zwischen 30 Jahren und 60 Jahren. In dieser Altersgruppe ist das Zahlenverhältnis von Männern und Frauen noch relativ ausgewogen. Ab etwa 60 Jahren nimmt der Frauenanteil jedoch deutlich zu und überwiegt besonders in den sehr hohen Altersgruppen ab 80+ Jahren. Die Altersverteilung auf Mallorca zeigt insgesamt eine solide Erwerbsbevölkerung als auch eine wachsende älter werdende Bevölkerungsgruppe.

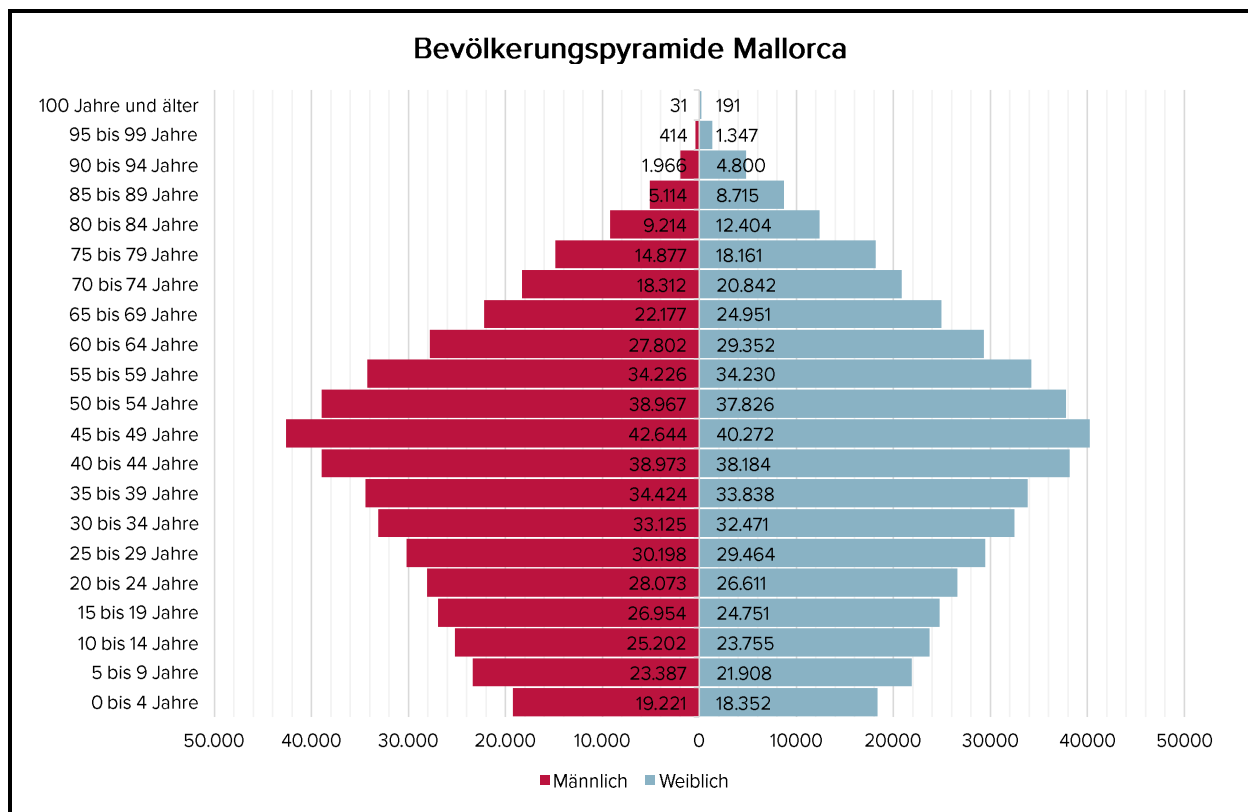


Abbildung 35: Bevölkerungspyramide Mallorca, 2024

Die folgenden Tabelle 13 und Tabelle 14 zeigen die Verteilung der Wohnbevölkerung Mallorcas nach Nationalitäten ab dem Alter von 65 Jahren. In der Altersgruppe zwischen 65 und 69 Jahren sind 87 % der Menschen Spanier, 13 % der Menschen haben eine andere Nationalität. Der Anteil der spanischen Staatsbürger erhöht sich dabei sukzessive mit ansteigender Altersgruppe auf 96 %.

Betrachtet man die ausländische Wohnbevölkerung Mallorcas, so ragen deutsche Staatsbürger (22 % der ausländischen Bevölkerung) und Bürger des Vereinigten Königreichs (18 %) als mit Abstand größte Gruppen hervor. Gemeinsam machen diese beiden Nationalitäten rund 40 % der ausländischen Einwohner aus. Auf italienische

Staatsbürger entfallen etwa 8 %, während französische Nationalitäten rund 5 % ausmachen. Marokkaner und Argentinier tragen jeweils rund 4 % zur ausländischen Wohnbevölkerung bei.

Land	65 bis 69 Jahre	70 bis 74 Jahre	75 bis 79 Jahre
Gesamt	47.128	39.154	33.038
Spanien	40.855 87 %	34.491 88 %	29.818 90 %
Ausland	6.273 13 %	4.663 12 %	3.220 10 %
Deutschland	1.199	975	723
Vereinigtes Königreich	927	815	725
Italien	567	419	259
Frankreich	251	209	202
Marokko	382	182	67
Argentinien	223	214	133

Tabelle 13: Nationalitäten der Wohnbevölkerung Mallorcas im Alter von 65 bis 79 Jahren

Land	80 bis 84 Jahre	84 bis 89 Jahre	90 Jahre und älter
Gesamt	21.618	13.829	8.749
Spanien	19.708 91 %	13.011 94 %	8.363 96 %
Ausland	1.910 9 %	818 6 %	386 4 %
Deutschland	581	229	67
Vereinigtes Königreich	404	168	96
Italien	128	61	27
Frankreich	129	64	40
Marokko	41	11	11
Argentinien	67	32	20

Tabelle 14: Nationalitäten der Wohnbevölkerung Mallorcas im Alter ab 80 Jahren

In Abbildung 36 wird die Bevölkerungspyramide der Stadt Palma abgebildet. Auf den ersten Blick finden sich große Gemeinsamkeiten zur Pyramide der gesamten Insel. So besteht auch hier die größte Bevölkerungsgruppe bei den 30- bis 60-Jährigen, mit ausgeglichenem Geschlechterverhältnis. Weiter erhöht sich der Frauenanteil bei älteren Jahrgängen ab etwa 60 Jahren kontinuierlich wie auf der gesamten Insel. Im Vergleich zur Insel ist der Anteil an sehr alten Einwohnern über 80 Jahren genauso hoch in der Stadt Palma wie auf der restlichen Insel. Der Anteil der Menschen, welche 65 Jahre oder älter sind, beträgt rund 17 %. Dies ist genauso viel wie für die gesamte Insel.

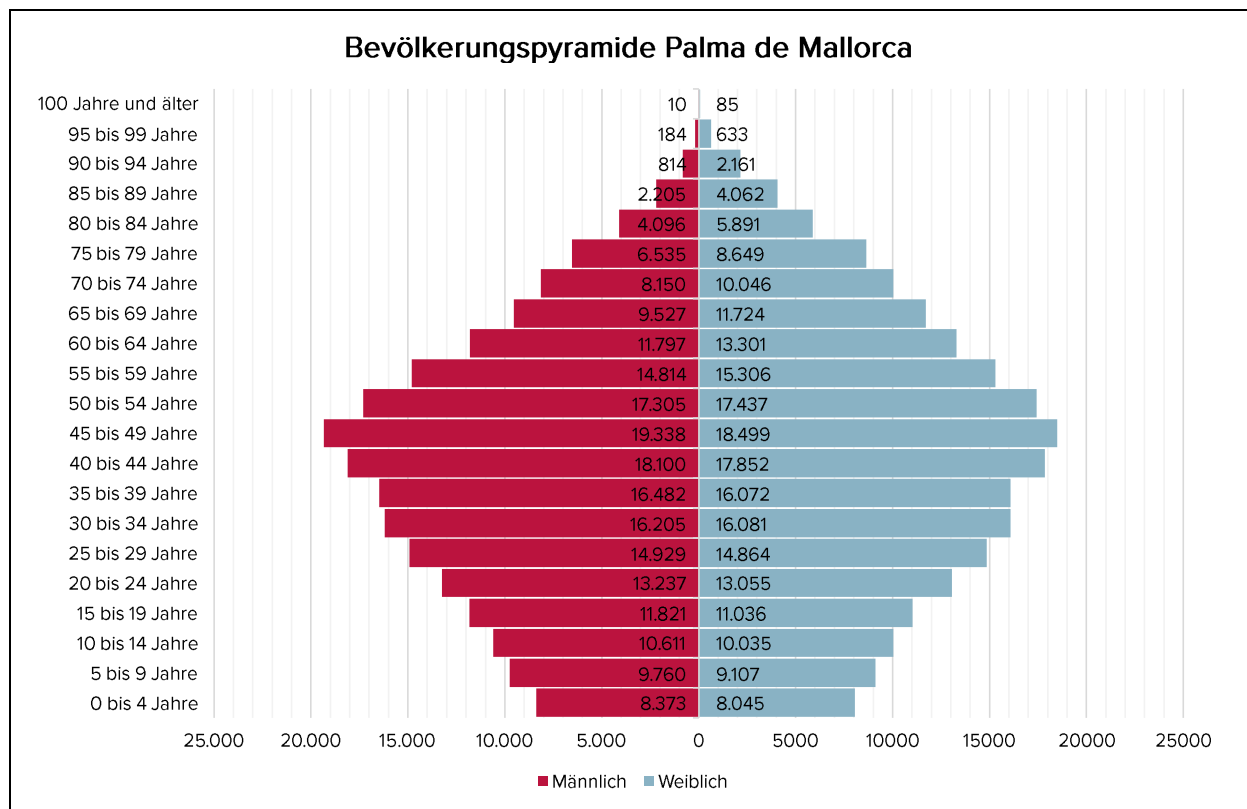


Abbildung 36: Bevölkerungspyramide Palma de Mallorca, 2024

3.3.2. Demographie in Europa und ausgewählten Ländern

In diesem Unterkapitel sollen die Altersstrukturen relevanter Zielgruppen für Senior Living bei Palma de Mallorca untersucht werden. Das Hauptaugenmerk der Analyse liegt dabei auf der Bevölkerung ab 65 Jahren. Neben der Analyse der Bevölkerung Europas und Spaniens, als größte nationale Wohnbevölkerung der Insel, werden ebenso die Altersstrukturen von Deutschland und des Vereinigten Königreichs analysiert. Diese stellen jeweils rund ein Fünftel der ausländischen Wohnbevölkerung ab 65 Jahren der Insel.

Die Zusammensetzung nach Altersgruppen der rund 750 Millionen Menschen der gesamteuropäischen Bevölkerung wird in Abbildung 37 dargestellt. In Europa bestehen die größten Anteile bei den 30- bis 64-Jährigen. Hinsichtlich der Geschlechterverhältnisse lassen sich ähnliche Beobachtungen wie für Mallorca feststellen. Mehr als jeder fünfte Mensch in Europa ist 65 Jahre oder älter. Insgesamt betrachtet zeigt sich Altersstruktur Europas eine leicht alternde Bevölkerung mit einem langsam schrumpfenden mittleren Alterssegment und einer vergleichsweise geringeren Jugendbasis. Die Anteile der jungen Bevölkerung sind jedoch deutlich höher als auf Mallorca.

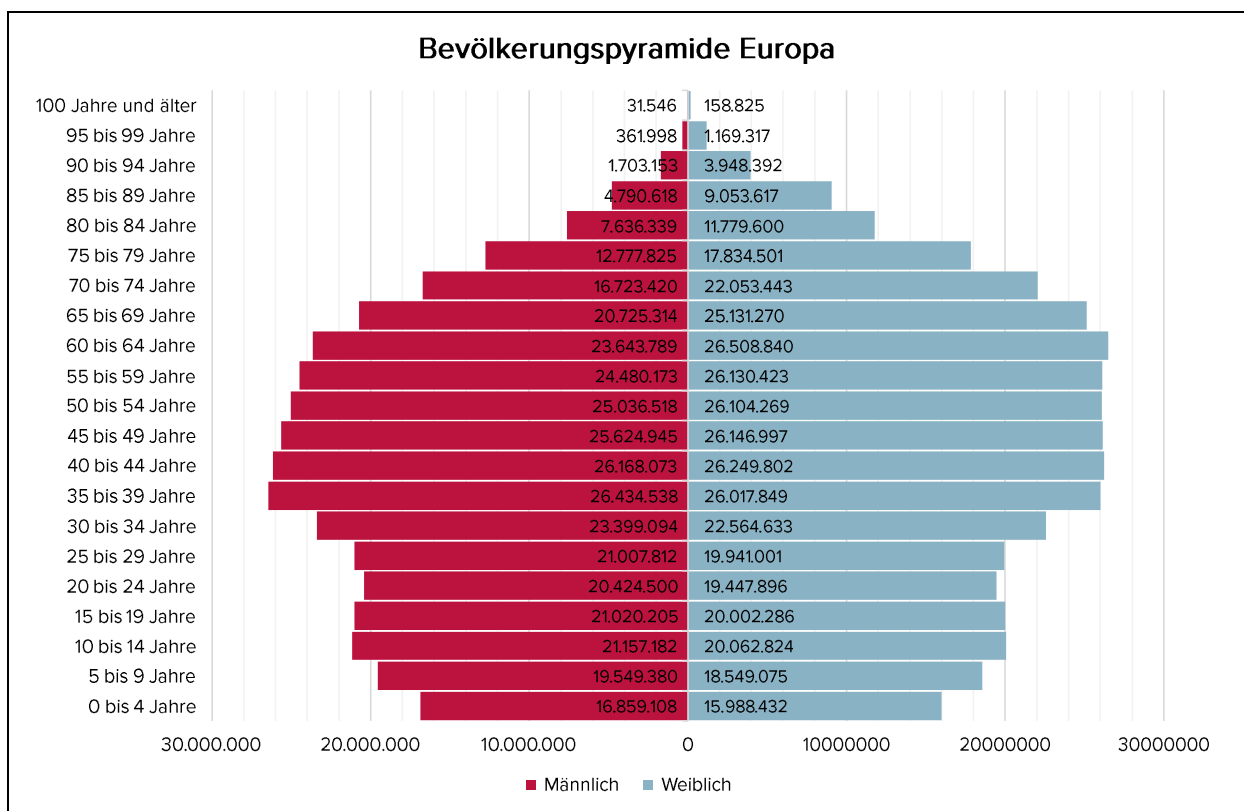


Abbildung 37: Bevölkerungspyramide Europa, 2025

Die Altersstruktur in Spanien wird in Abbildung 38 dargestellt. Im Vergleich zu den bislang analysierten Bevölkerungen verschiebt sich der Schwerpunkt der Einwohner in Spaniens etwas. So stellen die Menschen zwischen 40 und 64 Jahren anteilig die größten Gruppen. Die „Zentrale“ der Bevölkerung liegt damit höher als auf Mallorca und Palma, wo die 30- bis 60-Jährigen dominierten.

Ähnliche Beobachtungen zeigen sich allerdings bei den Geschlechterverhältnissen und den Frauenanteilen. Auch hier steigen die Anteile der Frauen sukzessive ab der Altersgruppe von 60 bis 64 Jahren. Die Menschen ab 65 Jahren stellen einen Anteil an der Gesamtbevölkerung von knapp 22 %. Damit ist die Gruppe prozentual größer als bei der Betrachtung Mallorcas oder Palmas.

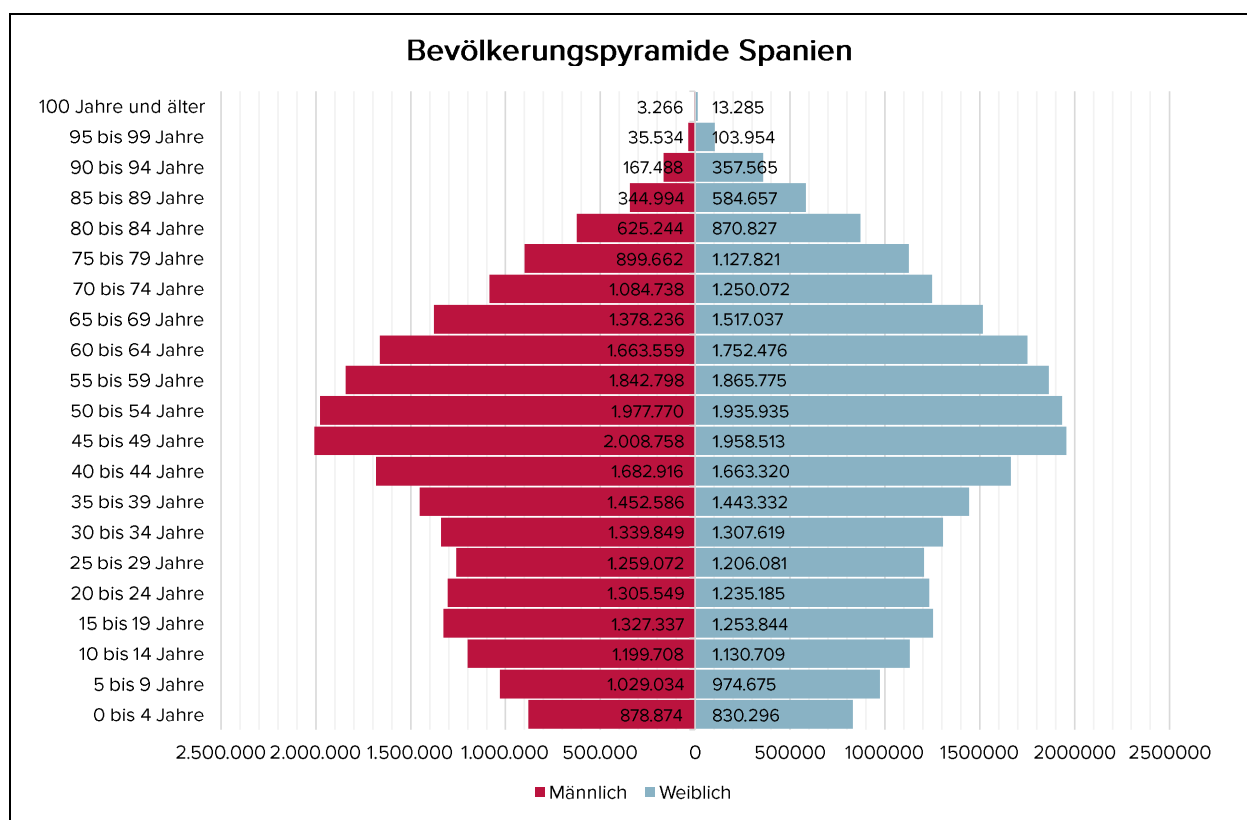


Abbildung 38: Bevölkerungspyramide Spanien, 2025

Wird die Bevölkerungsverteilung Deutschlands (Abbildung 39) untersucht, zeigt sich erneut ein anderer Schwerpunkt als auf Mallorca. Hier dominieren die 55- bis 64-Jährigen, die den größten Anteil der Bevölkerung ausmachen – eine interessante Tatsache, da diese Gruppe derzeit noch nicht als Zielgruppe für Senior Living ins Auge gefasst wird, jedoch in den kommenden Jahren bzw. Jahrzehnten an Bedeutung gewinnen dürfte.

Auch die Verteilung der Geschlechter bestätigt bisherige Muster. In dieser Studie weist die Gruppe der über 65-Jährigen den höchsten Anteil auf – sie umfasst 23,7 % der Bevölkerung. Unter Berücksichtigung der relativ großen Gruppe der 55- bis 64-Jährigen und des vergleichsweise geringen Anteils junger Menschen dürfte dieser Wert in den kommenden Jahren weiter steigen. Dadurch ergeben sich im Segment Senior Living aufgrund der demografischen Struktur in Deutschland beträchtliche Potenziale.

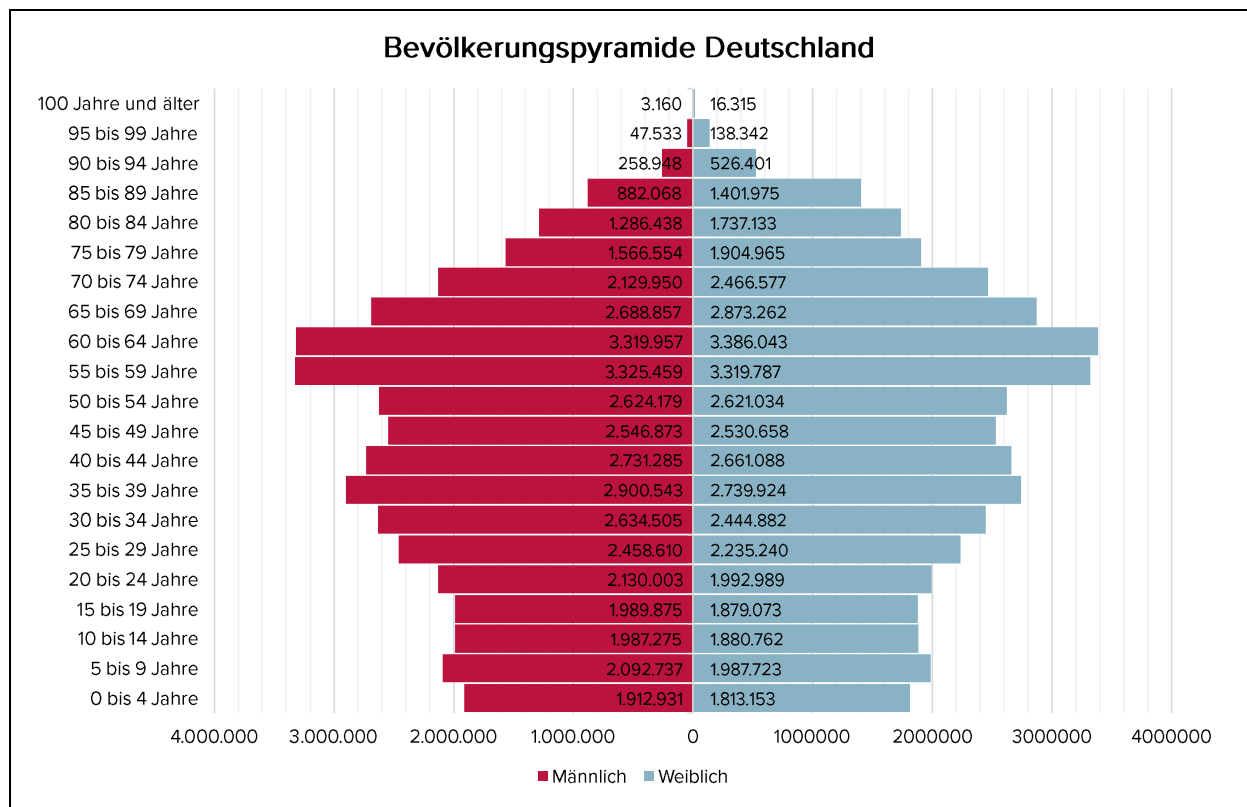


Abbildung 39: Bevölkerungspyramide Deutschland, 2025

Ein abermals unterschiedliches Bild zeigt sich bei der Analyse der Bevölkerung des Vereinigten Königreichs (Abbildung 40). Die jeweiligen Altersgruppen zwischen 5 und 64 Jahren haben im Vereinigten Königreich annähernd gleich große Anteile mit lediglich minimalen Schwankungen.

Wird der Anteil der Menschen ab 65 Jahren an der Gesamtbevölkerung errechnet, so ergibt sich 19,7 %.

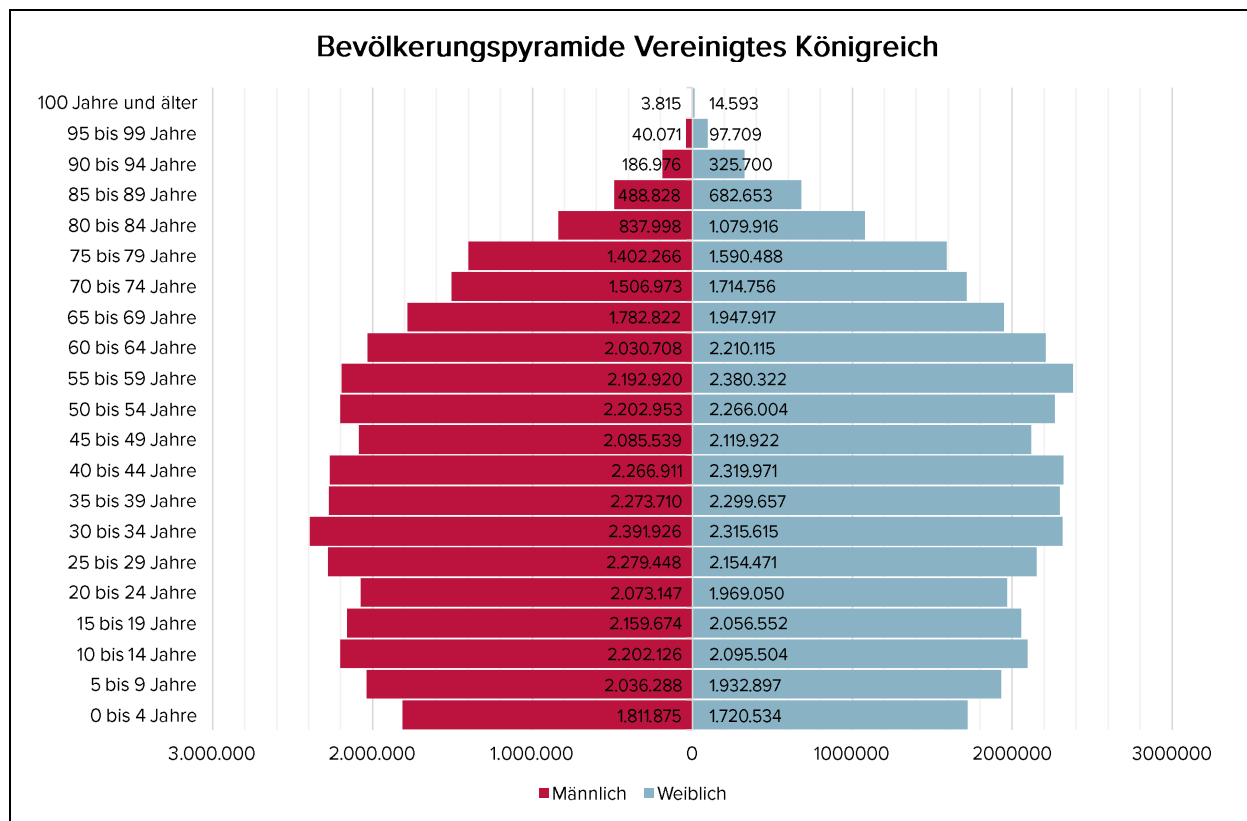


Abbildung 40: Bevölkerungspyramide Vereinigtes Königreich, 2025

3.3.3. Bevölkerungsentwicklung auf Mallorca

Neben der aktuellen Zusammensetzung der Bevölkerung auf Mallorca und den Herkunftsländern der Zielgruppen sollen nachfolgende Migrationsbewegungen untersucht werden. Das Balearische Statistikinstitut IBESTAT stellt umfangreiche Statistiken auf Insel- und Stadtebene bereit – allerdings mit einer Einschränkung: die Zahlen werden seit 2022 nicht mehr aktualisiert.

Eine Berücksichtigung soll an dieser Stelle jedoch trotzdem erfolgen. Zum einen ist die Bevölkerung auf Mallorca seit dem Jahr 2021 von rund 920.000 auf fast 958.000 im Jahr 2024 gestiegen (siehe Tabelle 15). Dies entspricht einem Anstieg von rund 4 %. Solch ein Anstieg ist nicht durch eine möglich steigende Geburtenrate, sondern durch ein positives Wanderungssaldo erklärbar. In anderen Worten: in den letzten Jahren sind

auf Mallorca mehr Menschen ein- als ausgewandert. Zum anderen liefern die Daten weiter eine solide Basis zur Analyse langfristiger Trends in Bezug auf Herkunft und Altersstruktur der Zugezogenen. Diese historischen Muster sind oft stabil und können Hinweise darauf geben, wie sich die Bevölkerung auch in den Jahren 2022 bis 2024 weiterentwickelt haben könnte. Insbesondere für die Ermittlung der Nachfrage im Senior Living-Bereich sind die Erkenntnisse zur Altersverteilung wertvoll, da sie Aufschluss darüber geben, ob und in welchem Umfang eine entsprechende Zielgruppe vorhanden ist.

Jahr	Bevölkerung	+/-
2024	957.726	+1,85 %
2023	940.332	+ 1,92 %
2022	922.605	+ 0.22 %
2021	920.605	-

Tabelle 15: Bevölkerungsentwicklung auf Mallorca von 2021 bis 2024

Das gleiche Bild zeigt sich ebenfalls für die Stadt Palma de Mallorca in den letzten drei Jahren. Von 424.837 Einwohnern stieg die Bevölkerungszahl um 3,15 % auf 438.234 im Jahr 2024.

Jahr	Bevölkerung	+/-
2024	438.234	+1,76 %
2023	430.640	+ 2,06 %
2022	421.933	- 0.68 %
2021	424.837	-

Tabelle 16: Bevölkerungsentwicklung von Palma de Mallorca von 2021 bis 2024

3.3.4. Einwanderung: Mallorca, Bucht von Palma und Palma de Mallorca

Im Folgenden werden die verfügbaren Migrationsdaten der letzten sechs Jahre dargestellt und analysiert. Zunächst werden die Angaben zu Herkunft und Staatsbürgerschaft der Zugezogenen beleuchtet, bevor eine Untersuchung der Altersstruktur erfolgt. Dabei wird von einer übergeordneten Ebene hin zu immer spezifischeren Daten übergegangen: Es werden zunächst die Daten auf Inselebene präsentiert, gefolgt von den Zahlen für die Bucht von Palma und abschließend der Stadt Palma de Mallorca.

In der folgenden Tabelle 17 werden die Zuwanderungszahlen nach Menschen mit Geburtsort in- oder außerhalb Spaniens unterteilt. Zwischen 60 Prozent und 70 Prozent der Menschen wurden dabei im Ausland geboren. Die restlichen 30 Prozent bis 40 Prozent kamen in Spaniens zur Welt. Vermutlich durch die Covid-19-Pandemie zeigt sich in den Jahren 2020 und 2021 ein Absinken der absoluten Zahl der Einwanderung. Die

Daten der Bevölkerungsentwicklung aus Tabelle 15 zuvor zeigen jedoch, dass das vorherige Niveau wieder erreicht sein sollte.

Jahr	Gesamt	Geburtsort in Spanien	Geburtsort im Ausland
2021	26.855	8.267 31 %	18.588 69 %
2020	23.692	7.308 31 %	16.384 69 %
2019	38.571	11.308 29 %	27.263 71 %
2018	37.134	12.512 34 %	24.622 66 %
2017	33.803	12.310 36 %	21.493 64 %
2016	30.231	11.978 40 %	18.253 60 %

Tabelle 17: Einwanderung auf Mallorca nach Geburtsort von 2016 bis 2021

Tabelle 18 zeigt die Verteilung für die Einwanderung in die Bucht von Palma. Im Wesentlichen zeigen sich hier gleiche Ergebnisse mit geringen Schwankungen. Rund zwei Drittel der Menschen, welche auf Mallorca einwandern, haben die Bucht von Palma als Ziel. Lediglich jeder Dritte hat eine andere Destination auf der Insel als Einwanderungsziel.

Jahr	Gesamt	Geburtsort in Spanien	Geburtsort im Ausland
2021	17.071	5.362 31 %	11.709 69 %
2020	14.669	4.627 32 %	10.042 68 %
2019	24.491	6.907 28 %	17.584 72 %
2018	23.331	7.628 33 %	15.703 67 %
2017	21.563	7.556 35 %	14.007 65 %
2016	19.502	7.603 39 %	11.899 61 %

Tabelle 18: Einwanderung in die Bucht von Palma nach Geburtsort von 2016 bis 2021

Was für Mallorca und die Bucht von Palma gilt, zeigt sich auch auf der Stadtebene für Palma de Mallorca in Tabelle 19 – jedoch mit größeren Schwankungen. Weiter haben drei aus vier Personen, welche in die Bucht von Palma einwandern auch die Stadt Palma

als Ziel. Im Vergleich zur Gesamtmigration auf die Insel Mallorca, macht die Einwanderung in die Stadt Palma de Mallorca die Hälfte des gesamten Zuzugs aus.

Jahr	Gesamt	Geburtsort in Spanien	Geburtsort im Ausland
2021	13.026	4.262 33 %	8.764 67 %
2020	11.132	3.488 31 %	7.644 69 %
2019	18.840	5.136 27 %	13.704 73 %
2018	17.979	5.800 32 %	12.179 68 %
2017	16.676	5.865 35 %	10.811 65 %
2016	14.839	5.784 39 %	9.055 61 %

Tabelle 19: Einwanderung aus Spanien und dem Ausland in Palma de Mallorca von 2016 bis 2021

In Tabelle 20 werden die Nationalitäten der Eingewanderten für die Insel Mallorca dargestellt. Eine Datenverfügbarkeit auf Stadtebene oder für die Bucht von Palma ist nicht gegeben, weshalb über mögliche Verteilungen auf diesen Ebenen lediglich Vermutungen angestellt werden könnten. Die größten Anteile der Eingewanderten Menschen auf die Insel hatten die spanische Staatsbürgerschaft. Von 2016 bis 2016 hatten Spanier Anteile an der Gesamtmigration von etwa 35 Prozent bis 45 Prozent.

Größere Gruppen stellen ebenfalls marokkanische, deutsche, kolumbianische und italienische Staatsbürger – jedoch im einstelligen Prozentbereich. Auch Menschen aus dem Vereinigten Königreich und Argentinien haben niedrige einstellige Anteile an der Gesamtmigration.

Nationalität	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Gesamt	26.855	23.692	38.571	37.134	33.803	30.231
Spanien	9.899	8.440	13.476	14.570	14.260	13.616
Marokko	1.812	1.675	2.366	2.279	1.841	1.991
Deutschland	1.788	1.236	1.487	1.598	1.666	1.398
Kolumbien	1.750	1.891	3611	2705	1.707	1.145
Italien	1.701	1.236	2.252	1.934	1.827	1.455
Vereinigtes Königreich	1.113	1.485	1.229	1.111	1.019	906
Argentinien	948	730	1614	868	770	594
Frankreich	450	382	462	475	485	393

Tabelle 20: Staatsbürgerschaften der ausländischen Einwanderer auf Mallorca von 2016 bis 2021

Im zweiten Teil des Kapitels liegt der Fokus auf der Altersstruktur der eingewanderten Menschen, mit besonderem Fokus auf die Bevölkerungsgruppe ab 65 Jahren. Zunächst werden in Tabelle 21 die Daten für die gesamte Insel Mallorca dargestellt. In den Jahren von 2016 bis 2021 waren mindestens vier von fünf Menschen im erwerbsfähigen Alter zwischen 16 und 64 Jahren. Rund 4 Prozent bis 7 Prozent der Menschen, welche auf die Insel eingewandert sind, waren 65 Jahre oder älter.

Jahr	Gesamt	65 Jahre oder älter	16 bis 64 Jahre	Unter 16 Jahre
2021	26.855	1.894 7 %	21.378 80 %	3.583 13 %
2020	23.692	1.243 5 %	19.210 81 %	3.239 14 %
2019	38.571	1.641 4 %	32.044 83 %	4.886 13 %
2018	37.134	1.494 4 %	30.824 83 %	4.816 13 %
2017	33.803	1.484 4 %	27.657 82 %	4.662 14 %
2016	30.231	1.367 5 %	24.675 82 %	4.189 14 %

Tabelle 21: Altersstruktur der Eingewanderten auf Mallorca von 2016 bis 2021

Für die Bucht von Palma zeigen sich – analog den Analysen zur Herkunft der Eingewanderten – auch bei der Altersstruktur ähnliche Muster wie für die gesamte Insel. Rund 1.000 Menschen ab 65 Jahren sind, bis auf das Jahr 2020, jedes Jahr in die Bucht von Palma neu eingewandert.

Jahr	Gesamt	65 Jahre oder älter	16 bis 64 Jahre	Unter 16 Jahre
2021	17.071	1.058 6 %	13.928 82 %	2.085 12 %
2020	14.669	691 5 %	12.087 82 %	1.891 13 %
2019	24.491	962 4 %	20.636 84 %	2.893 12 %
2018	23.331	924 4 %	19.581 84 %	2.826 12 %
2017	21.563	952 4 %	17.837 83 %	2.774 13 %
2016	19.502	882 5 %	16.142 83 %	2.478 13 %

Tabelle 22: Altersstruktur der Eingewanderten in die Bucht von Palma von 2016 bis 2021

Wird die Altersstruktur der Eingewanderten in die Stadt Palma de Mallorca in Tabelle 23 betrachtet, so fällt auf, dass die Menschen ab 65 Jahren im Vergleich weniger häufig direkt nach Palma kommen. In der Gesamtbetrachtung hat dennoch rund mehr als jeder dritte Einwanderer ab 65 Jahren die Inselhauptstadt als Ziel.

Jahr	Gesamt	65 Jahre oder älter	16 bis 64 Jahre	Unter 16 Jahre
2021	13.026	624 5 %	10.925 84 %	1.477 11 %
2020	11.132	415 4 %	9.414 85 %	1.303 12 %
2019	18.840	642 3 %	16.065 85 %	2.133 11 %
2018	17.979	637 4 %	15.214 85 %	2.128 12 %
2017	16.676	661 4 %	13.968 84 %	2.047 12 %
2016	14.839	625 4 %	12.429 84 %	1.785 12 %

Tabelle 23: Altersstruktur der Eingewanderten in Palma de Mallorca von 2016 bis 2021

In Tabelle 24 findet nochmal eine detailliertere Betrachtung der Einwanderer ab 65 Jahren statt. So sind für die Jahre von 2016 bis 2021 für jedes Altersjahr die Anzahl der Eingewanderten ablesbar.

Alter bei Migration	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Anzahl Personen gesamt	26.855	23.692	38.571	37.134	33.803	30.231
Ab 65 Jahren gesamt	1.894	1.243	1.641	1.494	1.484	1.367
100 Jahre oder älter	0	0	0	2	1	1
99 Jahre	2	0	0	0	1	1
98 Jahre	4	4	1	0	3	3
97 Jahre	2	0	2	2	0	1
96 Jahre	1	2	5	6	3	6
95 Jahre	3	3	4	3	5	0
94 Jahre	2	4	5	5	6	6
93 Jahre	1	8	5	12	5	7
92 Jahre	13	5	10	9	9	5
91 Jahre	13	5	12	11	17	8
90 Jahre	20	5	16	15	15	12
89 Jahre	19	10	13	17	10	12
88 Jahre	20	18	22	20	27	15
87 Jahre	21	19	27	22	16	16
86 Jahre	40	18	23	25	32	23
85 Jahre	28	20	32	26	27	35
84 Jahre	34	35	36	26	39	17
83 Jahre	37	20	29	28	28	34
82 Jahre	45	22	29	20	31	22
81 Jahre	46	22	31	34	34	38
80 Jahre	37	37	26	48	24	43
79 Jahre	49	20	58	31	43	42
78 Jahre	52	31	43	52	45	38
77 Jahre	74	37	51	45	45	30
76 Jahre	69	43	63	65	50	54
75 Jahre	87	54	63	49	58	52
74 Jahre	69	42	61	66	53	56
73 Jahre	108	79	85	54	78	71
72 Jahre	111	65	101	79	72	80
71 Jahre	113	71	83	99	79	60
70 Jahre	102	92	91	106	87	84
69 Jahre	126	79	134	96	81	94
68 Jahre	143	97	113	90	112	82
67 Jahre	154	97	129	119	127	109
66 Jahre	170	124	163	140	142	138
65 Jahre	79	55	75	72	79	72

Tabelle 24: Absolute Anzahl der eingewanderten Menschen auf Mallorca ab 65 Jahren von 2016 bis 2021 nach Altersjahren

Bei der Gruppe der 65-Jährigen muss angemerkt werden, dass hier eine etwa gleich große Gruppe, der zum Einreisezeitpunkt 64-Jährigen gegenübersteht, welche im jeweiligen Kalenderjahr der Migration ebenfalls das 65. Lebensjahr vollendete. Der Anteil der 90-Jährigen an der Altersgruppe ab 65 Jahren betrug in diesem Zeitraum rund 3 Prozent bis 4 Prozent. Etwa ein Fünftel der gehobenen Altersgruppe war 80 Jahre oder älter. Fast 40 Prozent betrug der Anteil der Menschen ab 75 Jahren.

3.3.5. Auswanderung: Mallorca, Bucht von Palma und Palma de Mallorca

Zur Einordnung der Daten der Einwanderung auf Mallorca und spezifischeren Gebieten soll an dieser Stelle die entgegenstehende Auswanderung betrachtet werden. Die geschieht nach dem Muster des vorherigen Kapitels zunächst nach dem Geburtsort der Auswanderer und anschließend per Detailbetrachtung der Altersgruppe ab 65 Jahren.

In Tabelle 25 Tabelle 26 werden für Mallorca, die Bucht von Palma und die Stadt Palma de Mallorca die ausgewanderten Menschen von 2016 bis 2021 nach dem Geburtsort in Spanien und dem Ausland unterschieden. Aus Kapitel 3.3.4 ist bekannt, dass etwa zwei Drittel der Eingewanderten einen Geburtsort außerhalb Spaniens haben. Werden die Ausgewanderten betrachtet, so ergibt sich über die Jahre eine fast Hältfite Verteilung nach Geburtsorten in Spanien und dem Ausland. Tendenziell verlassen jedoch etwas mehr Menschen mit spanischem Geburtsort die Insel als Menschen mit einem Geburtsort in einem anderen Land. Als Konsequenz hieraus ergibt sich, dass – bei gleichbleibender Entwicklung – nach und nach mehr Menschen auf die Insel und in Palma leben, welche keinen spanischen Geburtsort haben. Eine Statistik, nach welcher die Nationalitäten der Ausgewanderten unterschieden werden, stellt das IBESTAT nicht zur Verfügung.

Jahr		2021	2020	2019	2018	2017	2016
Mallorca	Gesamt	23.453	17.218	19.076	18.712	19.672	18.402
	Geburtsort Spanien	9.621 41 %	9.339 54 %	10.374 54 %	9.824 53 %	9.666 49 %	9.583 52 %
	Geburtsort Ausland	13.832 59 %	7.879 46 %	8.702 46 %	8.888 47 %	10.006 51 %	8.819 48 %
Bucht von Palma	Gesamt	14.231	10.164	12.033	11.026	13.231	11.248
	Geburtsort Spanien	6.076 43 %	5.726 56 %	6.605 55 %	6.138 56 %	6.193 47 %	6.106 54 %
	Geburtsort Ausland	8.155 57 %	4.438 44 %	5.428 45 %	4.888 44 %	7.038 53 %	5.142 46 %
Palma de Mallorca	Gesamt	10.613	7.820	8.870	8.613	9.231	8.973
	Geburtsort Spanien	4.804 45 %	4.350 56 %	5.043 57 %	4.759 55 %	4.792 52 %	4.751 53 %
	Geburtsort Ausland	5.809 55 %	3.470 44 %	3.827 43 %	3.854 45 %	4.439 48 %	4.222 47 %

Tabelle 25: Auswanderung aus Mallorca, der Bucht von Palma und Palma de Mallorca nach Geburtsort von 2016 bis 2021

Etwa 60 Prozent der Menschen, welche Mallorca verlassen, waren in der Bucht von Palma zu Hause. Drei Viertel dieser Personen lebten direkt in der Inselhauptstadt. Das bedeutet, dass etwas weniger als die Hälfte der Auswanderer von Mallorca ihren Lebensmittelpunkt in Palma hatte.

Abschließend zeigt Tabelle 26 die absolute Anzahl der Menschen, ab 65 Jahren, welche ausgewandert sind. Anteilig an der Gesamtauswanderungszahl sind die Anteile der Menschen ab 65 Jahren etwas größer als die Anteile bei der Einwanderung. Etwa ein Drittel der Ausgewanderten über 65-Jährigen stammte direkt aus Palma.

Jahr	Mallorca	Bucht von Palma	Palma de Mallorca
2021	2.544	1.118	629
2020	1.265	623	444
2019	1.416	850	550
2018	1.517	763	550
2017	1.566	1.047	535
2016	1.279	712	497

Tabelle 26: Anzahl der ausgewanderten Personen ab 65 Jahren von 2016 bis 2021

3.3.6. Wanderungssaldo

Für eine abschließende Gegenüberstellung der Ein- und Auswanderung wird der Wanderungssaldo betrachtet. Ist dieser positiv, so sind mehr Menschen ein- als ausgewandert. Ein negativer Saldo bedeutet demnach, dass mehr Menschen die Insel verlassen hätten, als neu zugezogen sind. Tabelle 27 stellt den jeweiligen Saldo für Mallorca, die Bucht von Palma und Palma de Mallorca über alle Altersgruppen dar. In der Gesamtbetrachtung sind deutlich mehr Menschen ein- als ausgewandert. In den Jahren vor der Covid-19-Pandemie war Palma de Mallorca Haupttreiber dieser Entwicklung. Nach den Daten aus Tabelle 16 sollte sich diese Entwicklung seit 2022 wieder fortgesetzt haben.

Jahr	Mallorca	Bucht von Palma	Palma de Mallorca
2021	3.613	1.196	-31
2020	6.652	2.440	318
2019	19.907	11.437	8.860
2018	18.744	11.467	8.378
2017	14.463	7.319	6.366
2016	12.212	8.219	5.800

Tabelle 27: Wanderungssaldo über alle Altersgruppen

Von besonderer Relevanz ist an dieser Stelle der Saldo der relevanten Altersgruppe für Senior Living ab 65 Jahren. Dies wird in Tabelle 28 dargestellt. Zunächst mag sich hier ein ernüchterndes Bild ergeben. So haben 464 mehr Menschen in diesem Alterssegment in den Jahren von 2016 bis 2021 die Insel verlassen, als hinzugezogen sind. Was für die gesamte Insel gilt, kann an dieser Stelle für die Detailebene nicht bestätigt werden. Wird bereits die Bucht von Palma betrachtet, so dreht sich das Muster. Hier sind 356 mehr Menschen zu- als abgewandert in diesem Zeitraum. Wird lediglich die Inselhauptstadt betrachtet, so sind insgesamt 399 Menschen mehr hinzugekommen als die Insel verlassen haben. Auf das Jahr betrachtet wächst somit das Segment der Altersgruppe ab 65 Jahren jedes Jahr in Palma de Mallorca um durchschnittlich 67 Personen.

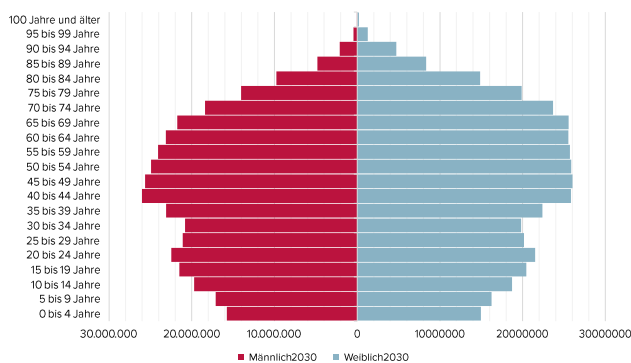
Jahr	Mallorca	Bucht von Palma	Palma de Mallorca
2021	-650	-60	-5
2020	-22	68	-29
2019	225	112	92
2018	-23	161	87
2017	-82	-95	126
2016	88	170	128
Σ	- 464	+ 356	+ 399
$\emptyset$	- 77	+ 59	+ 67

Tabelle 28: Wanderungssaldo für Personen ab 65 Jahren

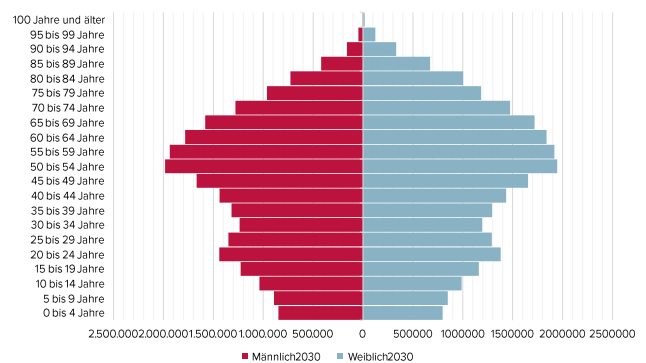
3.3.7. Demographische Prognosen

Abschließen werden Prognosen der UN zur Bevölkerungsentwicklung in Europa, Spanien, Deutschland und dem Vereinigten Königreich vorgestellt. Die Status Quo-Betrachtung dieser Länder und Regionen erfolgte bereits in Kapitel 3.3.2. Die Prognosen der Bevölkerungsentwicklung erfassen dabei den Zeitraum ab dem Jahr 2030 bis zum Jahr 2050. Die drei Prognosen haben dabei jeweils einen 10-Jahresabstand und decken damit den Zeitraum der nächsten 25 Jahre ab. Nachfolgend werden auf dieser Seite die Prognosen für Europa und Spanien dargestellt.

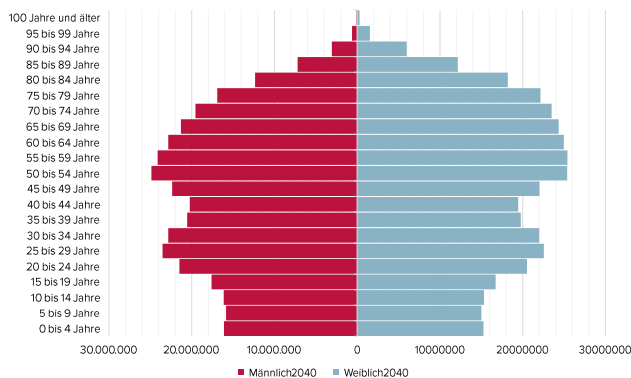
Europa Prognose 2030



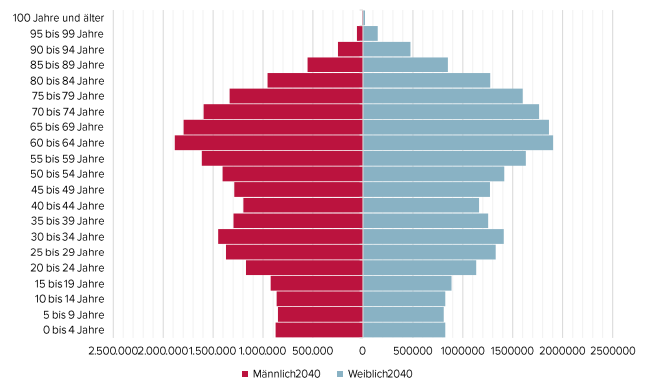
Spanien Prognose 2030



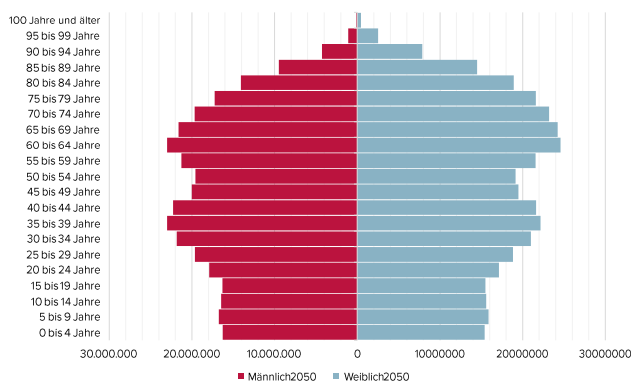
Europa Prognose 2040



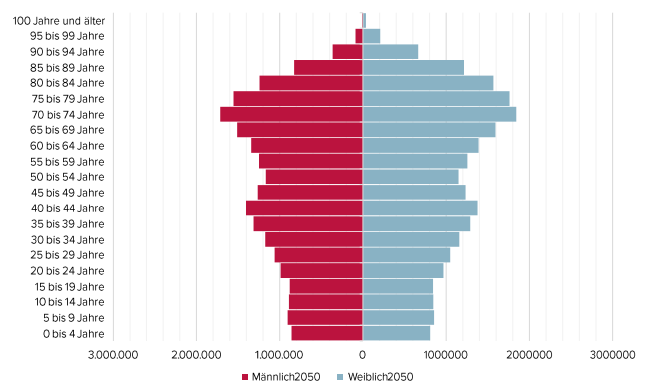
Spanien Prognose 2040



Europa Prognose 2050



Spanien Prognose 2050



In Europa kann in allen drei Prognosen ein zunehmender Anteil der Älteren beobachtet werden. Die bisherige Form verschiebt sich sichtbar nach oben, sodass die Bevölkerungsanteile ab 65 Jahren stetig wachsen. So entsteht spätestens ab dem Jahr 2040 ein breiter Gipfel der Gesellschaft ab 70+. Auch die Anteile der über 80-Jährigen wachsen stetig. Parallel dazu werden die jungen Jahrgänge (0 bis 24 Jahre) und oft auch die mittleren Jahrgänge (25 bis 64 Jahre) relativ gesehen schmaler, was den wachsenden Druck auf die sozialen Sicherungssysteme und die Pflegeversorgung erhöht.

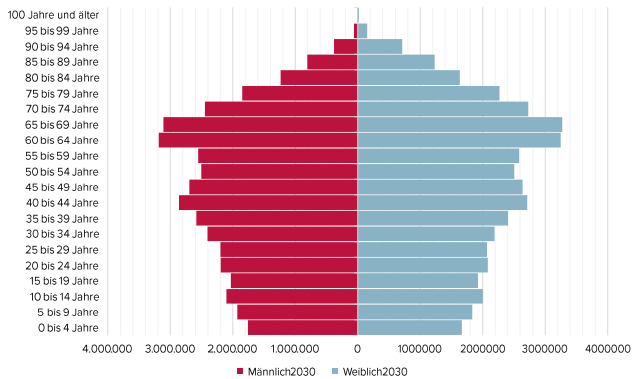
Zwischen 2030 und 2050 steigt zudem die Alterungsgeschwindigkeit weiter an. Dies erkennt man daran, dass sich die „Breite“ im oberen Bereich der Pyramide stärker ausdehnt als in den Jahrgängen darunter. Angesichts des anhaltenden Wachstums der Bevölkerung ab 65 Jahren und insbesondere der hochaltrigen Gruppen, ist zu erwarten, dass der Bedarf an altersgerechten Wohnformen, Pflege- und Betreuungsangeboten europaweit zunimmt.

Auch bei der Betrachtung Spaniens zeigt sich eine kontinuierliche Verschiebung hin zu höheren Altersgruppen, was insbesondere durch das Anwachsen der Jahrgänge ab 65 Jahren deutlich wird. Im Jahr 2030 ist bereits ersichtlich, dass die Bevölkerung ab 65 Jahren einen deutlich größeren Anteil einnimmt als die jüngsten Jahrgänge (0 bis 19 Jahre). Bis 2040 und 2050 nimmt dieser Trend weiter zu. Die „Spitze“ der Pyramide ab ca. 70 Jahren wird breiter, während zugleich die Basis (0 bis 24 Jahre) und Teile des Erwerbsalters (25 bis 54 Jahre) relativ schrumpfen. In den hohen Altersklassen (80+) überwiegen die Frauen in allen Prognosejahren. Insgesamt verdeutlicht dies eine ausgeprägte Alterung der spanischen Gesellschaft, wobei der Anteil der über 65-Jährigen bis zum Jahr 2050 signifikant zunehmen dürfte.

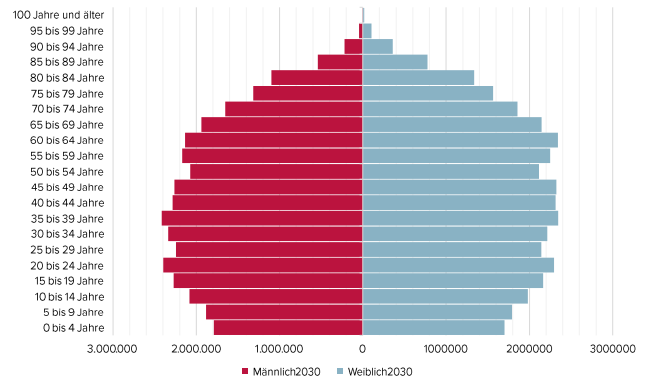
Spanien teilt mit Europa den demografischen Kerntrend einer alternden Bevölkerung, bei der die ältere Generation anwächst und der Frauenüberschuss in sehr hohen Altersgruppen deutlich zu erkennen ist. Auch die tendenziell schmaler werdende Basis an jungen Jahrgängen zeigt sich in beiden Prognosen.

Vergleicht man die Prognosen, so wird Spanien insgesamt eine noch etwas stärkere Verschiebung ins höhere Alter aufweisen, da bereits heute die Geburtenrate vergleichsweise niedrig ist und gleichzeitig die Lebenserwartung hoch bleibt. In Europa insgesamt ist der Anteil der jüngeren Jahrgänge zum Teil geringfügig größer, und die Alterung erfolgt teilweise auf einer etwas breiteren Basis, bedingt durch Wanderungsbewegungen und unterschiedliche Geburtenraten in einzelnen Mitgliedsländern. Dennoch nähern sich die grundlegenden Entwicklungslinien im europäischen Maßstab weiterhin an, da auch Europa als Ganzes den Trend einer stetig wachsenden Seniorengruppe verzeichnet.

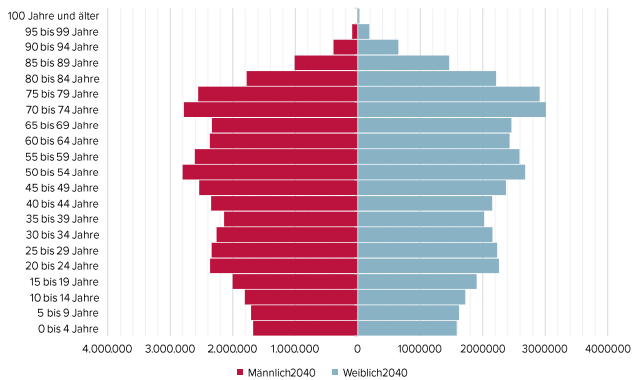
Deutschland Prognose 2030



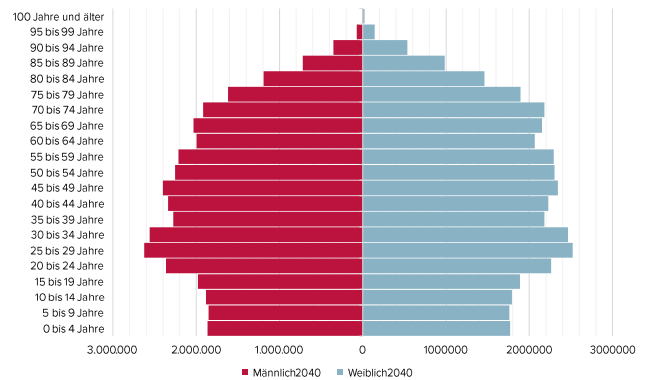
Vereinigtes Königreich Prognose 2030



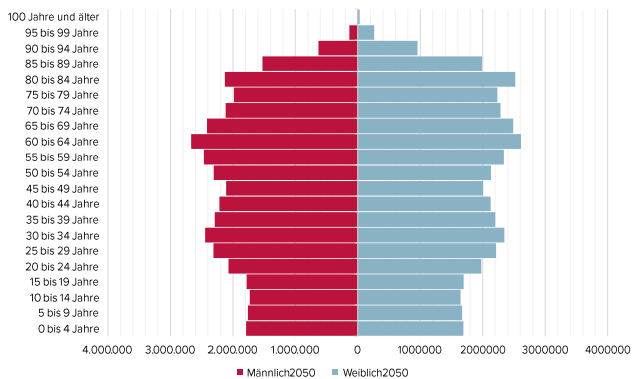
Deutschland Prognose 2040



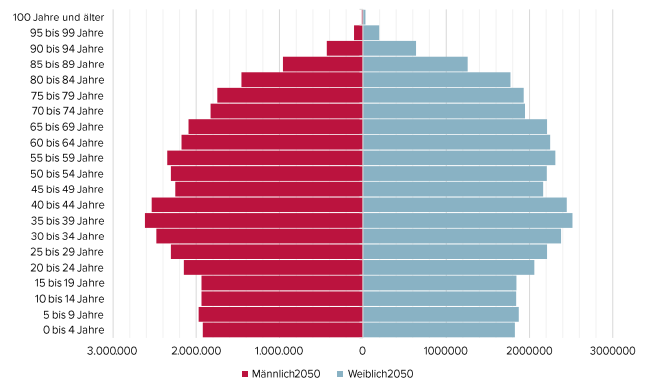
Vereinigtes Königreich Prognose 2040



Deutschland Prognose 2050



Vereinigtes Königreich Prognose 2050



In Deutschland sind im Jahr 2030 die geburtenstarken Jahrgänge (Babyboomer), die derzeit noch um die 55 bis 60 Jahre alt sind, größtenteils in die Kategorie 65+ gerückt, sodass diese Altersgruppe merklich anschwillt. Im darauffolgenden Jahrzehnt wandert dieser Babyboomer-Effekt noch weiter nach oben, wodurch sich zwischen 65 und 80 Jahren eine besonders breite Bevölkerungsgruppe abzeichnet, die zugleich die Pflege- und Versorgungsbedarfe steigen lässt.

Bis 2050 rutschen dann große Teile der Babyboomer-Generation in das Segment der über 80-Jährigen, das zum Pyramiden-Kopf anwächst. Hier überwiegen die Frauen

weiterhin deutlich, bedingt durch ihre höhere Lebenserwartung. Parallel dazu zeigt sich in allen Prognosejahren ein rückläufiger oder zumindest stagnierender Anteil der jungen und mittleren Jahrgänge, was den demografischen Druck auf die Sozialsysteme erhöht.

Die kontinuierlich wachsende Anzahl Älterer – speziell der Hochbetagten – verdeutlicht den künftigen Bedarf an altersgerechtem Wohnraum, Pflegeangeboten und angepasster Infrastruktur für deutsche Staatsbürger, zumal die Babyboomer-Jahrgänge ab 2030 und besonders ab 2040 ihr Gewicht ins Seniorenalter verlagert.

Im Vereinigten Königreich zeigt sich in Teilen ein etwas anderes Bild. Jedoch zeigt sich im Jahr 2030, dass der Anteil, der über 65-Jährigen, zunimmt. Dieser Trend verstärkt sich bis 2040 und 2050 weiter und macht einen wachsenden Teil der Gesamtbevölkerung aus. Im Gegensatz zu Spanien, anderen südeuropäischen Staaten oder Deutschland behält das Vereinigte Königreich in den Prognosen vergleichsweise stabile jüngere und mittlere Jahrgänge (z.B. durch höhere Geburtenraten und Zuwanderung), was die Pyramide insgesamt etwas „säulenförmiger“ wirken lässt. Ab der Altersgruppe ab 70 bzw. 80 Jahren überwiegen wie in anderen Ländern die Frauen, da sie typischerweise älter werden als Männer. Dieser Effekt nimmt ebenfalls bis zum Jahr 2050 weiter zu.

Insgesamt altert das Vereinigte Königreich zwar ähnlich wie andere europäische Länder, profitiert jedoch etwas stärker von einem relativ robusten Anteil Jüngerer. Dadurch fällt die Überalterung weniger dramatisch aus als in anderen Staaten, wenngleich der Druck auf die Sozialsysteme durch die wachsende Gruppe, der über 65-Jährigen auch hier deutlich zunimmt. Über die Jahrzehnte wandern große Jahrgänge in die höheren Altersstufen, sodass auch die Gruppe über 75- und 80-Jährigen überproportional wächst und intensivere Pflege- sowie Betreuungsbedarfe für die Bevölkerung des Vereinigten Königreichs absehbar sind.

3.3.8. Erkenntnisse des Experteninterviews

Der Marktexperte, welcher für das Interview im Rahmen der Studie für ESG-konforme Büroimmobilien zur Verfügung stand, teilte seine Markterfahrung ebenfalls für den Bereich Senior Living.

Nachfragegruppen im Senior Living

Ein wesentlicher Treiber für Senior Living auf Mallorca sind Ausländer, die nach dem Verkauf ihrer Immobilie im Heimatmarkt – häufig im deutschsprachigen Raum oder Skandinavien – eine altersgerechte Wohnform auf der Insel suchen. Diese Zielgruppe ist bereit, einen Teil ihres Finca- oder Villenvermögens zu liquidieren und in hochwertige Seniorenanlagen zu investieren. In Küstennähe besteht bereits eine begrenzte Nachfrage nach saisonalen Aufenthalten (sechs bis neun Monate), die allerdings nur dann eine hohe Preisunelastizität aufweist, wenn attraktive Community-Angebote und Dienstleistungen („All-inclusive“-Konzepte) bereitstehen.

Im Gegensatz dazu bevorzugen viele Einheimische traditionell den Verbleib im familiären Umfeld: Laut der Studie von Bosch (2002)² führt die enge Familienstruktur in Spanien dazu, dass ältere Menschen oftmals zu Hause oder bei Angehörigen betreut werden, wodurch der Druck auf institutionelle Betreuungsplätze verringert wird. Gleichwohl zeigen Projektbeispiele in Metropolen wie Madrid, dass inzwischen hybride Modelle entstehen, in denen Seniorenresidenzen in Stadtnähe Errungenschaften wie Pflegewohntürme oder Servicewohnungen anbieten. Auf Mallorca gibt es, laut Aussage des Interviewten, bislang nur Pilotprojekte mit gemischter Ausrichtung für Spanier, die nahe bei der Familie leben möchten; die kritische Masse an Bewohnern und Betreibern fehlt jedoch noch.

Erfolgreiche Betreibermodelle und Erfahrungen aus dem Ausland

Der US-Markt für Senior Living ist mit einem Volumen von 112 Mrd. \$ das weltweit größte und wächst mit einer erwarteten jährlichen Wachstumsrate von etwa 6 % bis 2029 auf rund 150 Mrd. \$ an. Dort haben sich drei Hauptsegmente etabliert: „Independent Living“ (Gemeinschaften mit Freizeit- und Serviceangeboten), „Assisted Living“ (zusätzliche Pflegeleistungen) und „Nursing Homes“ (vollstationäre Pflege). Die Betreiber verfügen häufig über jahrzehntelange Expertise, standardisierte Betriebskonzepte und ein breites Spektrum an Drittanbietern für Health-Care-Services.

Spanische Projektentwickler haben in Metropolen wie Madrid bereits erste Seniorenresidenzen errichtet (z. B. Llave Tania in Las Arcadias), die komplette Dienstleistungspakete anbieten und gezielt Spanier ansprechen. Ein weiteres Modell richtet sich an internationale Residenten mit Fokus auf Küstenstandorte. Doch bislang fehlt es an erfahrenen Betreibern, die beide Zielgruppen gleichzeitig erfolgreich bedienen können. Ohne ausreichend große Residenten-Communities und bewährte Managementstrukturen scheitern Konzepte häufig an der Wirtschaftlichkeit und langfristigen Auslastung.

Marktvolumen, Pipeline und Investitionsbereitschaft

Der gesamte Living-Sektor in Spanien zog gem. *CBRE* im vierten Quartal 2024 rund 1,765 Mrd. € Netto-Investitionsvolumen an, was 41 % des gesamten Investitionsvolumens im Wohnbereich entsprach. Innerhalb dieses Segments nimmt Senior Living bislang einen Anteil von rund 10 % ein. Laut *Atlas Real Estate Analytics* betrug die Investment-Pipeline für Senior Living in Spanien zuletzt rund 500 Mio. € mit 3.229 geplanten Einheiten, verteilt auf Málaga (1.694 Einheiten), Madrid (562), Santa Cruz de Tenerife (298), Alicante (262) und Barcelona (209).

² Bosch X., 2002, Spain: old people frequently live with their families. in *BMJ*. 2002 Jun 29;324(7353):1543. doi: 10.1136/bmj.324.7353.1543.

Hemmnisse und Herausforderungen

Gemäß des Marktexperten stellt der Umzug in eine Seniorenresidenz für viele Spanier und Ausländer einen bedeutenden Schritt dar: Entscheidungsschwierigkeiten – bedingt durch Sprachbarrieren, den möglichen Verlust sozialer Netze und fehlende familiäre Unterstützung vor Ort – verzögern die Aufnahme in Senior Living-Objekte. Ohne ein nahe gelegenes soziales Umfeld oder professionelle deutsch-/englischsprachige Begleitung bleiben viele potenzielle Bewohner zögerlich.

Erfahrungen aus vergangenen Projekten zeigen, dass mangelnde Betreibersorgfalt schnell zu image- und vertrauensschädigenden Skandalen führen kann. Qualitätssicherung, Transparenz bei Pflegeleistungen und eine geprüfte Führung müssen daher zentrale Bestandteile des Geschäftsmodells sein. Ohne etablierte Standards leidet die Auslastung, und Investoren ziehen ihr Kapital zurück.

Langfristig verspricht der Senior Living-Sektor in Spanien ein attraktives Wachstumsfeld zu werden. Der Mix aus demografischem Druck, wachsender Investment-Pipeline und dem Wunsch vieler Älterer nach einer aktiven, gemeinschaftsorientierten Lebensform bildet eine solide Basis. Wenn es gelingt, kulturelle Barrieren abzubauen und Betreiber-Standards zu etablieren, kann Mallorca – als beliebter Alterswohnsitz für Ausländer und Spanier zugleich – eine Vorreiterrolle im mediterranen Senior Living-Markt einnehmen.

4. Fazit

Die vorliegende Untersuchung hat gezeigt, dass sowohl der Büromarkt rund um Palma de Mallorca als auch das Senior-Living-Segment zentrale Rollen in der künftigen Flächen- und Wirtschaftsentwicklung der Insel spielen. Im Detail lassen sich folgende Kernergebnisse festhalten.

- In der Altstadt, den angrenzenden Vierteln und dem Umland Palmas konnte ein ausreichendes Angebot an Büroimmobilien zum Kauf und zur Miete in verschiedenen Größenkategorien gefunden werden.
- In der südlichen und westlichen Altstadt finden sich mit durchschnittlich 3.529 €/m² die teuersten Büroimmobilien, gefolgt von der nördlichen / östlichen Altstadt (3.154 €/m²) und den angrenzenden Stadtvierteln Palmas. Im Umland, außerhalb der Stadt, kostet der Quadratmeter rd. 1.300 €.
- Sollen Büroflächen angemietet werden, werden im Westen Palmas und in der süd-westlichen Altstadt durchschnittlich mehr als 13 €/m² aufgerufen. Im Umland der Stadt können im Osten zu durchschnittlich 8,49 €/m² bzw. im Norden und Westen zu 10,00 €/m² Flächen angemietet werden.
- Coworking Spaces bieten eine Lösung für flexible und kurzfristige Anmietung verschiedener Formen von Arbeitsplätzen. Zum Untersuchungszeitpunkt konnten 53 Anbieter in und um die Stadt Palma mit sehr unterschiedlichen Konzepten hinsichtlich Mietdauern, Raumkonzepten und Zusatzleistungen identifiziert werden.
- Palma fungiert als Drehkreuz für nationale und internationale Dienstleister. Zentrale Wirtschaftszweige für den Büromarkt wie die Informations- und Kommunikationssektoren, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen sowie freiberufliche und wissenschaftliche Tätigkeiten konnten in den vergangenen Jahren starke Wachstumsraten auf der Insel verzeichnen. Rund 13 % der gesamten Bruttowertschöpfung wird durch diese Bereiche erbracht.
- Werden Investitionsströme betrachtet, welche in Dienstleistungen und Tätigkeiten mit Relevanz für Büroimmobilien fließen, so sind von 2021 bis 2023 mehr als 80 Mrd. Euro und damit rd. 7,5 Prozent des gesamten Investitionsvolumens in diese Wirtschaftszweige geflossen.
- Auf Mallorca sind Senior Living-Konzepte bislang in lediglich überschaubarer Anzahl vorhanden. Die Betreiber-Konzepte der Anbieter unterscheiden sich dabei zum Teil sehr stark. Die Palette reicht von ganzheitlicher Versorgung mit integrierten Freizeitprogramm, À-la-carte Aktivitäten, einem luxuriösen Resort-Feeling und weniger exklusiven Angeboten.
- Werden Bevölkerungspyramiden von Mallorca, Spanien und von aktuell relevanten Staaten betrachtet, zeigen sich zum Teil starke Unterschiede. Prognostisch kann für Europa ab dem Jahr 2040 ein breiter Gipfel der Gesellschaft 70+ entstehen. Auch die Anteile der über 80-jährigen wachsen stetig. Gegenläufig werden die Anteile der jungen und mittleren Jahrgänge schmaler, mit wachsendem Druck auf soziale Sicherungssysteme und Pflegeversicherungen.

Informationen zum CRES

Das CRES (Center for Real Estate Studies) ist eines der führenden Institute für duale und berufsintegrierte Studiengänge im Immobilienbereich. Es wurde auf Initiative der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Steinbeis-Hochschule (SH) gegründet.

Neben berufsintegrierten sowie dualen Studiengängen zum Bachelor in den Bereichen Immobilienwirtschaft/Real Estate sowie Immobilienbewertung, wird ein berufsbegleitendes Masterstudium angeboten. Ein weiterer Schwerpunkt des CRES stellt die wissenschaftliche Forschung dar. Aktuelle praxisrelevante Fragestellungen werden hier mit wissenschaftlichen Methoden und Instrumenten untersucht, um einerseits neue Erkenntnisse in die Praxis zu transferieren und andererseits die Inhalte der Studienprogramme immer aktuell zu halten und weiterzuentwickeln.



Center for Real Estate Studies

Institut der Steinbeis School
for Real Estate and Management

Informationen zu Hadi Teherani Consultants

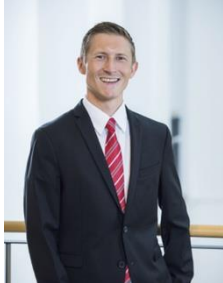
Die Hadi Teherani Consultants ist ein Management-Buy-Out der BotheRichterTeherani Architekten, das im Jahr 2009 gegründet wurde, mit dem Ziel, erstklassige Construction Management-Dienstleistungen sowohl auf dem deutschen Markt als auch auf den Balearen anzubieten. Mit 15 Jahren Erfahrung sind diese in den bedeutendsten Immobilienmetropolen – Berlin, Frankfurt, Hamburg, München und Palma de Mallorca – tätig.



Ihre Expertise liegt in umfassenden Dienstleistungen für Projektentwickler. In der Ankaufsphase unterstützen Sie bei der Identifikation geeigneter Grundstücke, der Erstellung von Machbarkeitsstudien sowie technischen Due-Diligence-Prüfungen.

Mit dem Fokus auf maßgeschneidertem Projektmanagement, das auf die spezifischen Bedürfnisse und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen abgestimmt ist, werden durch die Integration von Construction Management Entscheidungs- und Führungsstrukturen optimiert. Als Generalplaner bieten HTC alle HOAI-Leistungen von Planung bis Fertigstellung an und garantieren so eine effiziente, termingerechte und budgetkonforme Abwicklung Ihrer Projekte.

Ansprechpartner bei der Durchführung und für Rückfragen zur Studie



Prof. Dr. Marco Wölfle ist Dekan der Fakultät Leadership & Management und akademischer Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES). Er studierte und promovierte an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, die ihm für seine Leistungen im Rahmen der Promotion den „Constantin-von-Dietze-Forschungspreis“ verlieh.

In der Lehre vertritt Prof. Wölfle methodische Fächer wie Statistik, wissenschaftliches Arbeiten, das betriebliche Rechnungswesen, Volkswirtschaftslehre. Speziell in der Immobilienwirtschaft unterrichtet er kaufmännisches Facility Management, Property Management, Wohnungspolitik sowie Immobilien- und Kapitalmärkte.

Sein Forschungsschwerpunkt liegt im Bereich empirischer Marktanalysen zu Mieten und Kaufpreisen, Verwalterkosten und der Marktregulierung.



Daniel Buchholz ist wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Center for Real Estate Studies (CRES). Zuvor studierte er an der Universität Hohenheim Wirtschaftswissenschaften (B.Sc.), sowie an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg Volkswirtschaftslehre (M.Sc.).

Seine Arbeitsschwerpunkte liegen in der Datenbeschaffung und statistischen -auswertung.

Ihr Ansprechpartner:

Prof. Dr. Marco Wölfle

**Dekan der Fakultät Leadership and Management
Akademischer Leiter Center for Real Estate Studies**

CRES – Center for Real Estate Studies
Institut der Steinbeis School for
Real Estate and Management

Eisenbahnstraße 56
D-79098 Freiburg

E-Mail: woelfle@steinbeis-cres.de

Telefon: 0761-20755-50

Internet: www.steinbeis-cres.de

Alle Rechte vorbehalten. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des CRES unzulässig und strafbar.