

El Confidencial

EL DORADO DE LAS VIVIENDAS PRÉMIUM

Locura en el lujo de Madrid: imposible comprar más de 120 m² por menos de 2M

Propiedades que hace apenas un par de años podían adquirirse por entre uno y 1,5 millones de euros han desaparecido, literalmente, del mercado residencial de lujo de Madrid capital



Interior de una de las viviendas reformadas por Uxban.

Por E. Sanz

10/05/2023 - 05:00



El [mercado residencial de lujo](#) de Madrid está disparado. Tras amagar en 2019 con tocar techo, los compradores, nacionales, pero especialmente internacionales —fundamentalmente latinoamericanos—, han **irrupido con fuerza** después de la pandemia impulsando los precios al alza, hasta el punto de que ya resulta **imposible comprar una vivienda de lujo** en la zona más *prime* de Madrid **por menos de dos millones de euros**.

Propiedades que hace apenas un par de años **podían adquirirse entre uno y 1,5 millones de euros** han desaparecido, literalmente, del mercado. No hablamos de cualquier [vivienda](#), sino de activos de lujo que, para considerarse como tales, deben reunir unos requisitos mínimos en cuanto a superficie —**entre 150 y 350 metros cuadrados y mínimo tres habitaciones**—, ubicación —en edificios señoriales— y calidades.

Las casas de un millón eran el activo más buscado y deseado en 2021, ahora no hay nada en el mercado de lujo por menos de dos millones

Propiedades que son *rara avis* en el mercado, pero muy codiciadas. De hecho, [las casas de un millón de euros eran —y siguen siendo— el activo más buscado y deseado en el mercado de lujo de la capital](#), especialmente entre los compradores nacionales —con presupuestos más ajustados que los extranjeros—, a quienes les cuesta mucho **romper la barrera psicológica del millón de euros** a la hora de afrontar una operación. En la actualidad, **el precio de este tipo de viviendas no baja de los dos millones de euros** en las mejores calles de Madrid, es decir, en el barrio de Salamanca. Y no solo eso, sino que incluso quienes pueden permitirse ese desembolso no encuentran apenas producto a la venta.

"Las viviendas entre 150 y 350 metros cuadrados ubicadas en zona **Retiro, Recoletos o Justicia**, en fincas clásicas, pero con excelente distribución —con al menos tres dormitorios— y con calidades modernas se han convertido en **El Dorado de las viviendas prémium de la capital**. Un activo muy codiciado y muy escaso, ya que apenas suponen el 3,5% de las viviendas que actualmente están disponibles en el mercado. De ahí lo difícil que resulta encontrarlas y el valor que acaban teniendo", explica a El Confidencial Gonzalo Robles, CEO de Uxban, firma **inmobiliaria** fundada en 2014 y enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto *standing*.

Esta compañía **ha analizado casi 850 viviendas** que actualmente se encuentran a la venta como prémium, y de esta cantidad, **solo 30 de ellas cumplirían estos requisitos**, lo que equivaldría a apenas un 3,5% del total.

Tras la pandemia, **el mercado de lujo ha resurgido con fuerza**, canalizando buena parte del ahorro y la liquidez de los inversores más pudientes, en un entorno de tipos de interés históricamente bajos y la **ausencia de alternativas a la inversión en ladrillo**. Y España —y especialmente, Madrid— ha entrado de lleno en el radar del comprador internacional, responsable de este apetito voraz por el lujo en la capital y de la fuerte subida de los precios.

De hecho, según el último *Wealth Report* de la consultora Knight Frank, **España se sitúa como primer destino europeo** y cuarto del mundo para el **residencial prime**, solo por detrás de Dubái, Miami y Dublín.



Vivienda de lujo en venta con terraza en Goya por Olissson Club.

Imposible comprar lujo por menos de 2M

Y este enorme apetito por el país se ha traducido en **incrementos de precios del 6% durante 2022** en Madrid, la mayor tasa de crecimiento de los últimos cuatro años, mientras que para 2023, Knight Frank espera otro incremento del 4%, **entre el 5% y el 10% para los ejes Recoletos/Salamanca, Jerónimos y Chamberí/Almagro**.

"En Madrid, el frenesí que está viviendo **este mercado** tiene nombre y apellidos: **falta alarmante de oferta**. No hay producto de calidad disponible, y aquel interesante por ubicación y singularidad no llega a salir en venta, ya que **se cierra la transacción en fase primitiva de obra**. Y todo apunta a que esta tendencia solo va a agudizarse más", advierte Robles, en cuya opinión, los acontecimientos del último año no han hecho sino animar aún más al **mercado de lujo**.

"Actualmente, estamos viviendo una **auténtica dicotomía**. Hace más de un año que dio comienzo la **guerra en Ucrania** y en este tiempo la situación económica, política y social se ha recrudecido. El incremento desbocado del precio de las materias primas y los costes en la construcción no han dejado de crecer. Los **tipos de interés no han hecho sino subir a una velocidad** nunca vista antes con la intención de combatir una inflación altísima en la reciente historia de la zona euro. El crédito es cada vez más caro... Y a pesar de todo ello, **el mercado inmobiliario de lujo sigue mostrando una robustez inusitada**, con expectativas de cerrar el primer semestre de 2023 con una subida en el precio de la vivienda *prime*", destaca el CEO de Uxban.



Propiedad en El Viso de Uxban.

Elena Jori, directora de Real Estate de Home Select comparte esta opinión con Robles. "El mercado del lujo sigue dando muestras de **buena salud y resiste, imposible, a las subidas de tipos** (3,75% en la actualidad) y a los **cambios impositivos (impuesto a las grandes fortunas)**. **Salamanca, Almagro, Justicia y Jerónimos**, en este orden, continúan siendo los barrios donde **todo el mundo quiere vivir**".

La falta de oferta ha elevado las ratios de venta hasta los 12.000-15.000 euros/m²

"El mercado de lujo sigue activo con una pequeña ralentización debido a la enorme escasez de oferta. Respecto a los dos últimos años post Covid, que fue una auténtica locura, **la demanda sigue existiendo pero mucho más sosegada**", reconoce Ana Calderón, CEO de A.Be.C. Realtor, firma especializada en la venta de pisos y propiedades de lujo.

Este furor por la capital ha provocado, no solo que se disparen los precios, sino que apenas exista producto en el mercado acorde con lo que está buscando una **demanda muy exigente**.

"Antes de la pandemia, **un cliente con un presupuesto de entre un uno y 1,5 millones** podía tener acceso a **las viviendas** menos grandes del rango. En la actualidad, **alguien que esté buscando una casa de 120 metros cuadrados útiles**, por ejemplo, es decir, de superficie pisable (sin contar superficie construida ni elementos comunes de la finca), debe tener un presupuesto de **dos millones de euros en adelante**. La falta de oferta ha elevado las **ratios de venta hasta los 12.000-15.000 euros el metro cuadrado**. Solo en casos muy contados esta referencia ha sido aún mayor", reconoce Robles.

"**En Salamanca, con 1,5 millones, no haces nada**. A partir de dos millones, o nada. Además, **las casas de menos de 150 metros no son muy demandadas**. Quizás por el comprador nacional sí, pero el extranjero busca superficie. Y si nos vamos a más de 150 metros, a 12.000 o 13.000 euros el metro cuadrado, nos iríamos a los dos millones de euros. **El que hace un par de años venía con un millón, ahora necesita dos**. Siempre he creído en Madrid en estos precios, pero a largo plazo. Esta fiebre no puede seguir, tiene que haber un límite", añade este experto.



Jorge Juan. (Home Select)

Una opinión compartida por todos los expertos consultados. El millón de euros se queda corto. "Antes se podía comprar en zona *prime* en presupuestos **entre 1 y 1,2 millones de euros** y ahora te diría que es casi imposible, tendríamos que irnos a otras zonas", asegura Ana Calderón.

Gonzalo Robles se refiere a este tipo de viviendas como El Dorado de **las viviendas premium**. Activos con unas superficies muy concretas. **Entre los 150 y 350 metros cuadrados**, con un mínimo de dos a cuatro habitaciones y con **área de servicio adicional**. Como ubicación, el gran referente es el parque de El Retiro, que se cotiza en función del número de manzanas de distancia a la que se sitúe la vivienda. **Recoletos, Jerónimos, Justicia y Almagro estarían también en ese top en ubicación**.

Además, las viviendas tienen que estar en **fincas clásicas, con el mayor número posible de balcones a la calle**, "algo complicado de encontrar en estos barrios con tipologías muy alargadas, con escaso frente de fachada", explica el directivo de Uxban. "Sin olvidar que la distribución y los acabados interiores deben ser de excelente diseño y calidad obligatoriamente", añade este experto.

¿Qué se puede comprar con un millón de euros?

Elena Jori tiene algunos ejemplos. "Con **un millón y un poco más, te compras un apartamento de dos dormitorios** y dos cuartos de baño como mucho, de unos 80-90 metros cuadrados, en zona *prime*", coincide en señalar la directora de Home Select. "Actualmente, hay dos productos muy exclusivos, de estas características, en el mercado en **1.390.000 euros**: uno en la calle Alcalá, frente al Retiro, en una quinta planta de una bonita finca de principios de XX, y otro en la calle Villalar, con tres balcones y un patio de manzana ajardinado".

"**Con dos millones y un poco más (2,2-2,5), puedes aspirar a un piso de unos 180-200 metros con tres dormitorios** y tres cuartos de baño. Si la ubicación es súper *prime*, por ejemplo en la calle Villanueva, entre Serrano y Velázquez, en los números impares y en finca clásica, entonces el presupuesto tiene que estar entre los **2,7 o tres millones**. La finca clásica, la vivienda en esquina, un portal cuidado, patios arreglados y portero que vive en finca son atributos valorados por el comprador latino, que disparan al alza el precio del activo", destaca Jori.

En apenas un año se han registrado incrementos de precios entre el 15% y el 70%

En apenas un año, los precios se han disparado. Knight Frank lo cifra, en términos generales, en el 6% en Madrid. Sin embargo, el incremento en algunas zonas ha sido espectacular.

"En febrero de 2022, vendimos una casa de 170 metros en Núñez de Balboa por 1,49 millones de euros, **a 8.765 euros el metro cuadrado**. Actualmente, tenemos una casa en venta en la misma calle, con menos metros cuadrados (106 metros) por 1,57 millones, a **14.858 euros el metro cuadrado**. Otro ejemplo, en mayo de 2022 vendimos en Almagro una casa de **200 metros por 1,62 millones, a 7.966 euros el metro cuadrado**, mientras que actualmente tenemos una casa de 216 metros en la misma zona por **1,99 millones a 9.213 euros el metro cuadrado**", asegura Verónica Manrique Charro, CEO de Olisson Club, un estudio de arquitectos e intermediación inmobiliaria encargado de la [venta de viviendas de lujo en Madrid](#). Es decir, se han registrado **incrementos entre el 15% y el 70%** en apenas un año en las zonas más codiciadas del centro de la ciudad.

Según la oferta actualmente disponible a la venta de Olisson, **por un millón de euros, apenas se puede comprar una vivienda de 90 metros** (una habitación y un baño) en la zona de Recoletos, en el barrio de Salamanca. A unos 11.600 euros el metro cuadrado. O un ático en Goya, también en el barrio de Salamanca, 90 metros cuadrados con dos habitaciones por 1,15 millones (12.700 euros el metro cuadrado). Lo más asequible, una [vivienda](#) de dos habitaciones y dos baños en el barrio de Justicia, en el distrito Centro, por **970.00 euros, a razón de 10.430 euros el metro cuadrado**.



Interior de una vivienda de lujo en la calle Hermosilla de Lumier en venta con Olissson Club.

Si se amplía el presupuesto hasta los 2 millones de euros, Olissson cuenta con una propiedad a la venta en Recoletos de 152 metros; 216 metros cuadrados en Almagro o 297 metros en El Viso.

En Home Select también han constatado la locura de precios en el último año. "Respecto al último año, los precios han seguido subiendo. El precio medio del metro cuadrado para reformar en una ubicación *prime* (conde de Aranda o Columela, por ejemplo) y en finca clásica, **no baja de los 10.000 euros**. Reformado, nos ponemos en 12.000-13.000 euros el metro cuadrado, como base. El desajuste entre oferta y demanda —apenas existe producto a la venta que merezca la pena— presiona los precios al alza. A dos años vista, se nota, además, la **falta de producto de obra nueva o rehabilitación integral**. Existe una demanda latente de este tipo de proyectos que espera ansiosa el lanzamiento de edificios como Velázquez 21 o Hermosilla 47", asegura Elena Jori.

Explosión del comprador internacional

Y dentro de esta locura, el comprador internacional está jugando un papel clave. "Este segmento de **mercado** se sostiene en gran medida **gracias al comprador internacional**. Hay que tener en cuenta que en España se ha producido un **incremento del 45% en el número de compras por parte de extranjeros en 2022**, y que según La Caixa, hasta 2030 esta tendencia puede crecer un 20% adicional", recuerda Robles.

Un ejemplo. En Home Select, el 70% de las operaciones cerradas en 2022 fue con cliente latinoamericano. Solo un 30% de las ventas se hizo con comprador nacional. Y dentro del extranjero, **el latinoamericano es el protagonista indiscutible**. Empezando por mexicanos y pasando por argentinos, peruanos o colombianos.

"**Mexicanos y peruanos siguen siendo los clientes más exigentes**, que compran con presupuestos más generosos. Lo quieren todo, **la vivienda perfecta**, y están dispuestos a pagar por ello. Ha llegado también un perfil de cliente **colombiano, de clase media-alta**, que compra entre 750.000 euros y 1,5 millones para poner en rentabilidad. Este cliente no pide finca clásica y la ubicación más prime. Lo que quiere es que le salgan los números", explica Elena Jori.

La directora de Real Estate de Home Select también reconoce que "tienen algún cliente **chileno y argentino**. El chileno se asemeja a mexicanos y peruanos. Es exigente y lo quiere todo. Pero **da muchas vueltas y es lento en la toma de decisiones**. El argentino, por su parte, quiere **una vivienda** "pintona", con terraza para hacer barbacoas y presumir con los amigos. Pero no es tan estricto en cuanto a zonas".

Y, ¿qué pasa con el comprador nacional?

"Dentro del comprador nacional, **el local está ahora mucho más tranquilo**, pero el nacional, el de fuera de Madrid, sigue queriendo comprar en la capital", destaca Gonzalo Robles quien asegura que "en periodo pre electoral siempre hay cierto parón. A esto se suman la **futura Ley de Vivienda, el impuesto al patrimonio de las grandes fortunas**... todo esto es un cóctel que no ayuda y que provoca que el comprador local esté más retraído".

En Home Select, por su parte, y como explica Jori, "dentro del cliente nacional tenemos a **un cliente procedente de Barcelona muy discreto, que compra obra nueva, en las mejores ubicaciones**: áticos de ensueño con piscina, *parking*, gimnasio... Saben lo que quieren y, si encuentran el activo, cierran la operación rápido".

"Hay quien tiene un millón y puede subir a dos, pero otros solo tienen un millón, y estos tienen que mirar hacia otros barrios para comprar"

Verónica Manrique destaca cómo **cada perfil de cliente tiene sus zonas**. "En Salamanca/Recoletos encontramos al cliente extranjero, motivado a vivir cerca de los **restaurantes de moda y de lujo**, que quiere ir caminando a todas sus citas. Se trata, principalmente, de **viviendas** vacacionales, no necesariamente para vivir ellos todo el año. Por el contrario, en Salamanca/Goya, nos encontramos con un cliente mixto, nacional –no necesariamente madrileño– y extranjero. Sobre todo, motivado a **vivir en el barrio de Salamanca, pero sin querer pagar los precios excesivos de Recoletos**. Este tipo de cliente da valor a más metros cuadrados".

Por su parte, en Chamberí/Almagro, el nuevo distrito de moda, "tenemos cliente nacional y extranjero con más recorrido en la ciudad. Ya conocen Madrid y dan valor a edificios más clásicos, mientras que Chamberí/Trafalgar es una zona atractiva para cliente nacional, que **valora tener un poco más de metros cuadrados sin sacrificar la zona**. También, se ve mucho cliente extranjero de segundas generaciones que han estudiado en la ciudad y quieren hacer vida más a largo plazo en Madrid", destaca Manrique.

"En Centro/Justicia", prosigue la directiva de Olisson, "actualmente la demanda es mayor de la **oferta de viviendas** que hay. *Es el Soho Madrileño*. Podríamos decir que tienen los precios muy similares que Recoletos, pero los potenciales compradores lo ven como un barrio más colorido y con más vida que Salamanca, mientras que en Chamartín/El Viso, mayormente es cliente nacional, **interesado en vivir en la ciudad y tener casas más grandes y**

representativas. En el último año se ha visto algún extranjero interesado en comprar en esta zona, como segunda vivienda a mayor plazo, a vista de mudarse en el futuro inmediato, por su cercanía a colegios y demás".

La demanda de lujo se desplaza

Ante la imposibilidad de encajar oferta y precio, buena parte de **la demanda** se está desplazando o buscando producto en otras zonas. "Hay gente que tiene un millón y puede subir a dos de presupuesto, pero **otros solo tienen un millón, y estos tienen que mirar hacia otros barrios si quieren comprar**", asegura Gonzalo Robles.

Pero, ¿hacia dónde exactamente? Según Ana Calderón, "para un determinado perfil de cliente que tienen muy claro el producto que quiere es complicado que mire otras zonas. No obstante, sí que hay un porcentaje que está **ampliando la zona a Chamberí, zona Castellana o incluso Letras**. Tenemos que ser capaces de darle ese valor a otras zonas".



Interior de una de las viviendas de Home Select.

En opinión de Elena Jori, por su parte, "ante la falta de producto, el **cliente de Salamanca** se está yendo a la zona de Retiro (calles como Lope de Rueda, Antonio Acuña, Narváez) y a la parte alta del barrio de Salamanca, llegando a Guindalera (Conde de Peñalver, General Díaz Porlier, Alcántara). El que necesita metros cuadrados puede comprar en estas zonas **una vivienda más grande a un precio competitivo, a 10 minutos caminando de las calles más cotizadas**".

"El **cliente de Almagro**, por su parte, se está moviendo a Chamberí, a la zona de Trafalgar. Calles como Covarrubias, Manuel González Longoria o Manuel Cortina son muy apreciadas. Por último el **cliente de Justicia** se desplaza a la zona limítrofe con Chueca (calles Pelayo, Augusto Figueroa) y con Malasaña (Serrano Anguita, Mejía Lequerica)", según Jori. "En Covarrubias, por ejemplo, podemos estar hablando de 200 metros a **6.000-7000 euros el metro cuadrado**", señala Robles.

"La demanda se está desplazando de Recoletos hacia la zona de Almagro. Ahora los clientes **están más abiertos a cambiar de zona y entienden la ciudad desde otro punto de vista**, mientras que las calles anchas también están volviendo a la moda. **Se nota un gran interés hacia calles como Paseo de la Castellana**, por su estilo clásico y representativo. De hecho, varios promotores están invirtiendo en desarrollos de **vivienda** de lujo en esta misma calle", concluye Verónica Manrique.