

El Confidencial

España Cotizalia Opinión Salud Internacional Cultura Teknautas Deportes ACyV Televisión Vanitatis

Inmobiliario *Residencial*

EN PROPIEDADES DE SEGUNDA MANO

La burbuja de expectativas en el lujo estalla: rebajas de 300.000 € hasta 2 millones

La burbuja del lujo estalla: vender por las nubes y luego bajar a la tierra. Un 15% de las viviendas premium de segunda mano a la venta cuentan con expectativas de venta muy elevadas



De 300.000€ hasta 2M, rebajas en el lujo dan para comprar una (o varias) casa 'normal'. (iStock)

Por E. Sanz

16/04/2025 - 05:00



EC EXCLUSIVO

La burbuja del lujo estalla: vender por las nubes y luego bajar a la tierra". Un titular o una frase impactante en un momento en el que el 'residencial' de lujo en España, y especialmente, en Madrid capital está en plena euforia. De hecho, las previsiones apuntan a que la obra nueva podría **romper la barrera de los 30.000 euros el metro cuadrado** en menos de un lustro. Sin embargo, es, precisamente, esta euforia la que **está inflando los precios en el mercado de segunda mano**, disparando las expectativas de muchos vendedores que ponen en venta sus propiedades con precios fuera de mercado.

"El precio de una vivienda no la marca ni el vendedor, ni la inmobiliaria, sino el mercado", asegura **Borja Martínez Comenge**, 'CEO' de **Las Lomas Real Estate**.

Y el mercado, ahora mismo, dice que **un 15% de las viviendas 'premium' de segunda mano han salido a la venta con expectativas de venta muy elevadas**, lo que ha obligado a los vendedores a bajar el precio de salida para poder cerrar operaciones. La situación es especialmente evidente en el eje Salamanca-Recoletos donde, a pesar de la falta de producto y la enorme demanda, **no todo se vende**.

"Un 15% de las viviendas premium de segunda mano han salido a la venta con expectativas de venta muy elevadas"

O, al menos, no todo se vende a cualquier precio, lo que está provocando que muchos vendedores, cuando llevan meses con una propiedad en venta sin ofertas, estén abiertos a escuchar rebajas de precios. **Rebajas de 300.000, 500.000 euros, hasta de 1 y 2 millones de euros**, cifras que a un ciudadano medio de a pie le permitirían comprarse una o varias viviendas.

"La situación actual de **inestabilidad política y económica** y tras varios años consecutivos con una demanda disparada y una oferta muy escasa y poco interesante de viviendas de lujo, ha comenzado a incrementarse el 'stock' debido a una sobrevaloración por parte de los vendedores. Unos **precios inflados que no engañan al comprador**", destaca **Gonzalo Robles**, 'CEO' de **Uxban**, quien considera que esta tendencia podría frenar el ritmo de las operaciones y hacer menos líquido un mercado que tiene una gran solidez.

En su opinión y en base a su experiencia tras más de una década comprando propiedades en las mejores ubicaciones de Madrid, "cada vez es más frecuente recibir **llamadas o mensajes que alertan sobre una bajada en el precio** de algunas viviendas de lujo en **Madrid**. Y esto no significa que el precio del euro por metro vaya a descender, ya que el mercado sigue teniendo una posición muy sólida y unas perspectivas bastante favorables a medio plazo, sino que **algunos vendedores están queriendo anticipar unas ganancias en la venta**, en base a proyecciones de crecimiento del mercado irreales. Se ha instaurado una singular "tarifa plana" de 10.000 euros por metro cuadrado o más para reforma integral en amplias zonas de la capital", añade Robles.

Según este experto, **en el primer trimestre de 2025, más de 100 casas han bajado su precio** y eso solo "considerando únicamente las cuatro zonas más demandadas del barrio de Salamanca –descontando **Guindalera** y Fuente del Berro–. Eso supone casi **el 15% de las 700 viviendas que están en venta** actualmente que reúnen las condiciones para ser consideradas como potencialmente de lujo, es decir, estado, superficie, altura, finca...", destaca Gonzalo Robles.

Uxban identifica el eje **Salamanca-Recoletos como la zona que congrega el 30% de esas correcciones** de precio, el doble, por ejemplo, que Castellana. "Esto se debe a que, al ser el área con mayor demanda y crecimiento interanual de los precios en 2024 (un 12%), **infla una burbuja de expectativas en los vendedores** que descuentan un incremento a futuro similar todos los años".

Desde que comenzó el 'rally' ascendente en 2022, **la vivienda de lujo en Madrid ha crecido más de un 20%**, y se ha posicionado en el 'top' mundial a nivel de inversión. No obstante, estas rebajas de precios sobre los 'asking price' no significan, según los expertos, que vayan a producirse bajadas de precios reales, sino que, sencillamente, se están desinflando las infladas expectativas de ventas de muchos compradores.

"Las subidas de precio en el mercado de la segunda mano se seguirán produciendo, a un ritmo menor pero estable. Sin embargo, seguiremos encontrando cada vez más **opciones de compra con descuento respecto a su precio oficial**, dado que la euforia se ha apoderado también de los vendedores y los ha llevado a sobrealimentar las expectativas que luego el mercado no puede cumplir en un espacio corto de tiempo", añade Robles.

Rebajas de entre el 10% y el 15%

Según los expertos consultados, a grandes rasgos, existen dos perfiles de propietarios dispuestos a rebajar el precio. Por un lado, aquellos que tienen **necesidad de vender**, bien sea porque necesitan dinero efectivo o porque **han heredado una vivienda** que desean liquidar lo antes posible y, por otro lado, aquellos que llevan meses con la vivienda en el mercado y no se vende. Una propiedad "que se ha quemado", según la jerga del sector.

"Sí, las rebajas han empezado a aparecer, especialmente en **propiedades que llevan más tiempo en el mercado** o cuyos propietarios tienen una necesidad real de vender. Aunque el segmento 'prime' sigue siendo resistente, la combinación de un ajuste general en el poder adquisitivo, la subida del coste de financiación y un mayor acceso a datos por parte de los compradores ha empujado a muchos vendedores a revisar precios. **La liquidez sigue presente**, pero el comprador actual es más exigente y comparativo", destaca **Óscar Larrea**, vicepresidente senior de **Evernest España**.



Interior de una vivienda de lujo. (iStock)

Según este experto, las expectativas de venta están muy infladas, "especialmente cuando se trata de **propiedades heredadas** o de particulares que no han actualizado sus referencias de mercado. A menudo, **se parte de precios basados en valoraciones sentimentales, reformas pasadas o comparativas desactualizadas**. Además, hay una tendencia a confundir valor de reposición con valor de mercado, lo que genera un 'gap' entre el precio deseado por el propietario y lo que realmente está dispuesto a pagar un comprador cualificado".

En línea con los porcentajes de otros expertos, Larrea estima que actualmente, las rebajas sobre el precio inicial de salida "pueden oscilar **entre un 5% y un 15%**, dependiendo del **estado del inmueble, su ubicación exacta y del nivel de urgencia** del vendedor. En zonas 'prime' como Recoletos o Jerónimos, los ajustes suelen ser menores, mientras que en zonas de lujo menos consolidadas o con producto más estandarizado pueden ser mayores".

"Las rebajas sobre el precio de salida oscilan entre un 5% y un 15%, dependiendo del estado del inmueble, ubicación y nivel de urgencia"

Larrea se remite a los hechos. "Recientemente hemos gestionado una venta en el barrio de Chamberí en la que el **precio de salida era de 2,9 millones de euros** y finalmente **se cerró en 2,35 millones**, lo que supone una rebaja de casi el 20%. Es decir, **una rebaja de 600.000 euros**. Importe que, si bien no permitiría comprar demasiados metros cuadrados de segunda mano en el centro de Madrid, sí permitiría, por ejemplo, adquirir un piso de 170 metros en la plaza de Tirso de Molina, en Lavapiés o **una vivienda de obra nueva en Legazpi**.

"No obstante, éste fue un caso excepcional motivado por una combinación de factores: **necesidad de venta, exceso de metros no optimizados y una reforma desfasada** que el comprador valoró como un coste adicional relevante. Aún así, el inmueble **se vendió en menos de 90 días** una vez ajustado el precio", añade Larrea.

Esta burbuja de expectativas en la venta de viviendas de lujo se ha trasladado a los edificios en venta. "No es nuevo. Desde hace ya varios meses, los propietarios de algunos edificios en venta toman como base esas **expectativas para fijar los precios de venta de las futuras viviendas** de sus promociones. Y lo cierto es que cuando hablamos de ventas de edificios, las expectativas no se mueven a la misma velocidad", asegura un promotor con varios proyectos de lujo a sus espaldas en el centro de Madrid.

Esta situación ha provocado, por ejemplo, que, a pesar de la escasez de edificios en venta en los barrios más 'prime' de la ciudad, también esté costando cerrar algunas transacciones. El último ejemplo es el de **Velázquez 40, por el que sus dueños piden 25 millones de euros**, unos 12.500 euros el metro cuadrado, lo que implicaría vender las futuras viviendas en un rango de precios **entre 19.000 y 20.000 euros el metro cuadrado**, es decir, en la horquilla más alta del mercado en la zona en este momento. Un precio que, al menos por el momento, ningún inversor o promotor está dispuesto a pagar.

Tampoco salió adelante el Palacio de Gamazo, en Génova 25, un inmueble histórico propiedad de la **aseguradora PSN (Previsión Sanitaria Nacional)**, que no consiguió venderlo por 70 millones de euros. A pesar del enorme interés que despertó el activo, ningún inversor quiso desembolsar ese importe. Eso sí, tampoco la aseguradora estuvo dispuesta a rebajar sus pretensiones económicas. Ni tenía necesidad por vender, ni prisa. Aquel edificio, finalmente, no se vendió.

Esto no es óbice para que, en segunda mano, determinadas propiedades puedan alcanzar precios nunca vistos hasta ahora y que en algunos casos son incluso equiparables a la obra nueva. "Hay **operaciones de segunda mano por encima de los 20.000 euros** el metro cuadrado, viviendas impecables en todos los aspectos", reconoce el 'CEO' de Uxban, en cuya opinión, "para vender por encima de los 13.000 euros una casa para reforma integral, ésta debe ser 'top' tanto en ubicación como en fachada y calidad de los elementos comunes".

"Muchos vendedores prefieren no mostrar debilidad a la hora de posicionar su precio"

Y pone un ejemplo real. "Dos viviendas exactamente iguales salieron en venta en un emblemático edificio en el eje Salamanca-Recoletos en 2024, con apenas unos meses de decalaje y con **casi un millón de euros de diferencia en su precio**. Mientras que la que estaba en precio de mercado se vendió, la otra tendrá que seguir a la espera de comprador..."

Precisamente, Salamanca-Recoletos concentra el 30% de las correcciones de precios, la zona de Goya concentra el 40%. "El dato que se entiende fácilmente si tenemos en cuenta que el 'asking price' en esta zona ha crecido por encima del 27% en los últimos doce meses. Un ritmo inasumible para los compradores y que escenifica muy bien esta **"pasada de frenada" de algunos vendedores**, sobre todo, los vendedores particulares", comenta Gonzalo Robles.

En otros barrios 'prime' de Madrid, como Almagro, Jerónimos o El Viso también se producen estas modificaciones de precio con porcentajes ligeramente superiores. "Todo ello a pesar de que es casi imposible contar con una cuantificación exacta, ya que hay **muchos vendedores que prefieren no mostrar debilidad a la hora de posicionar su precio** y solo muestran sus verdaderas cartas una vez que tienen una oferta encima de la mesa. Las negociaciones en realidad pueden concluir con bajadas de hasta el 10% en esas expectativas infladas", afirma el 'CEO' de Uxban.

Burbuja de expectativas en La Moraleja o Las Lomas

Esta **burbuja de expectativas** no es única ni exclusiva del centro y de las zonas más 'prime' de Madrid. En **La Moraleja** o en **Las Lomas**, muchos propietarios con una vivienda en propiedad han salido al mercado con precios por encima del mercado y también se han visto obligados a realizar bajadas de precios. "Yo calculo **rebajas en torno al 10% en La Moraleja**. Recientemente, de hecho, se vendía **una propiedad de 2,5 millones en 2,3**. Es decir, por 200.000 euros menos", recuerda **Sergio Suárez**, socio director en **Suma Inmobiliaria**.

En esta exclusiva urbanización, según Suárez, suele jugar mucho a favor la parcela de la propiedad. "Es muy complicado encontrar parcelas buenas, de tal manera que tener una buena parcela es un plus. No obstante, sí es cierto que en el ultralujoso, **está costando vender casas por encima de 15 millones**. No bajan el precio de salida, pero quienes llevan ya un tiempo en el mercado con una propiedad, son más flexibles. Al final quieren vender, este tipo de propiedades tienen unos gastos enormes".

Según reconoce este experto, "oficialmente, no tocan los precios, pero sí es cierto que son mucho más flexibles a la hora de escuchar ofertas. En La Moraleja, hace poco había una vivienda con un 'asking price' de **14 millones**, y se habrá vendido en **12 millones como mucho**". Es decir, estaríamos hablando de **una rebaja de 2 millones** de euros, una cifra que, en un mercado 'normal' de clase media, daría para comprar varias casas.



Cocina de una vivienda de lujo. (Foto. iStock)

Las Lomas, la otra urbanización VIP que planta cara a La Moraleja y a La Finca, si bien sus precios no son tan elevados, tampoco ha podido evitar que se inflen las expectativas de quienes quieren vender.

"Aquí se vendió una casa en **2,2 millones con un 'asking price' de 2,5**; otra se ha rebajado de **1,3 a 1,15 millones**; una tercera propiedad se cerró en **4,9 millones** con un precio de salida de **5,8**, y una cuarta casa se cerró en **5 millones**, con un precio de venta de **5,4 millones**", destaca Borja Martínez Comenge. Es decir, hablamos, de nuevo, de **rebajas muy abultadas** para un bolsillo común: **entre 200.000 y un millón de euros**.

Según el 'CEO' de Las Lomas Real Estate, "el mercado de segunda mano ha crecido mucho desde la pandemia. El problema es que los vecinos se enteran del precio al que se publica su venta, pero ése **no es el precio real al que se vende**. Esto es, en parte, culpa de las inmobiliarias y viene pasando desde hace un año, aproximadamente. Es muy difícil captar producto, por lo que **se cogen viviendas aunque estén fuera de precio**, pensando en que el vendedor ya madurará y se dará cuenta de que hay que bajar el precio cuando vea que no recibe ofertas. Y, generalmente, todos están dispuestos a bajar precios, porque son conscientes de ese sobreprecio, pero esos precios de salida confunden a futuros vendedores".

Y anticipa que a la vuelta de Semana Santa se producirán nuevas rebajas. "Casi todos los que venden quieren aprovechar hasta el último momento, pero la bajada inteligente se producirá después de Semana Santa, **justo antes del verano**, ya que hasta junio o julio, el mercado está activo. Agosto, en cambio, es inhábil, solo se vende lo que tienes señalizado, poco más".

