

El Confidencial

España Cotizalia Opinión Salud Internacional Cultura Teknautas Deportes ACyV Televisión Vanitatis

Inmobiliario *Residencial*

NO TODO VALE, NO TODO SE VENDE

"Tarifa plana" del lujo a reformar en el centro de Madrid: el precio no baja de 10.000 €/m²

El mercado de segunda mano en el centro de Madrid alcanza cotas nunca antes vistas, empujado y contagiado por el particular boom de precios que vive la obra nueva de lujo



"Tarifa plana" del lujo a reformar en el centro de Madrid. (iStock)

Por **E. Sanz**

11/11/2025 - 05:00



EC EXCLUSIVO

"¿10.000 euros por metro cuadrado? Y hasta 16.000". El mercado de segunda mano en el centro de Madrid alcanza cotas nunca antes vistas, empujado y contagiado por el particular **boom de precios** que vive la obra nueva **de lujo** donde también se ha convertido en habitual firmar transacciones a **25.000 o 28.000 euros el metro cuadrado**. Tal es así, que, como coinciden en señalar los expertos que trabajan en este mercado, se ha instalado una suerte de '**tarifa plana**' según la cual es **imposible comprar una vivienda para reformar** por debajo de 10.000 euros en las mejores zonas de la capital.

Y no solo eso, sino que esta referencia no para de subir, **pudiendo alcanzar cifras muy superiores**, especialmente en las calles máspreciadas, lo que termina por '**comerse**' el **margen de los inversores**, alimentando aún más los incrementos de precios finales para que el negocio sea rentable ¿El problema? La demanda ha comenzado a decir basta y no todo se vende, lo que traerá consigo, si no bajadas reales de **precios**, al menos, sí rebajas en las expectativas de venta como, de hecho, ya ha comenzado a suceder.

Empresas como Velzia, dedicada al negocio del *house flipping* (compra, reforma y venta) de lujo, lanzó las primeras señales al mercado al comunicar a sus inversores antes del verano su intención de **vender todos sus activos de más de 3 millones** de euros en las zonas *prime* de Madrid. "De ser necesario, ajustaremos los precios de venta para intentar cumplir con este hito", **comunicó a sus inversores Chany Chapnik, CEO de la compañía**. "Se vende lo bueno, pero ya no todo vale", alertaba también, recientemente, Gonzalo Robles, CEO de Uxban, empresa que lleva más de un década dedicada a la reforma de viviendas en los mejores barrios de la ciudad.

El inversor compra caro -cada vez más caro-, reforma -con mayor o menor presupuesto, dependiendo de la compañía-, pero **ya no vende ni tan rápido ni a los precios esperados**, lo cual hace mella en la rentabilidad de su negocio. Y no solo eso, sino que algunas de las viviendas reformadas, prácticamente igualan los precios de la obra nueva y, a igualdad de precio, el comprador lo tiene claro.

"En edificio clásico, con muchos balcones a la calle o portal, el precio se dispara los 13.000-14.000 euros el metro cuadrado"

"En zona *prime* es prácticamente **imposible comprar por debajo de los 10.000 euros el metro cuadrado para reformar** y, si quieres algo muy especial, por ejemplo, un edificio clásico, con muchos balcones a la calle o un portal representativo, **el precio se dispara a los 13.000-14.000 euros**. Y, comprando a 10.000 euros, se vende alrededor de los 15.000, ya reformado y amueblado, que es como se venden las viviendas en zona *prime*", destaca Elena Jori, directora de Real Estate de Home Select.

Su opinión la comparte Óscar Larrea, vicepresidente sénior de Evernest España. "En las zonas *prime* es prácticamente es imposible comprar por debajo de 10.000 euros el metro cuadrado. El mercado se ha estabilizado en torno a esa cifra como **suelo** de referencia para **producto bien ubicado**, incluso aunque necesite una reforma integral. La falta de oferta, la **presión de la demanda internacional y el valor del suelo** en determinadas ubicaciones han consolidado ese nivel de precios. Solo se pueden encontrar excepciones muy puntuales en **pisos con problemas de distribución**, edificaciones antiguas sin ascensor o en calles secundarias".

Comprar a 10.000 para vender a 15.000

Comprar, como mínimo, a 10.000 euros el metro cuadrado, supone también vender a unos precios nunca antes vistos en la segunda mano. Al menos si el inversor quiere obtener rentabilidad con la operación. "¿A cuánto hay que vender para que sea rentable? Depende de la **calidad de la reforma y de la ubicación**, pero normalmente hablamos de **márgenes estrechos**. Un producto bien reformado y con buena presentación puede salir al mercado **entre 13.000 y 15.000 euros** por metro cuadrado, aunque eso deja poco recorrido para el inversor si se tienen en cuenta el **coste de obra, impuestos y financiación**. Por eso, el mercado se ha desplazado hacia operaciones más selectivas y con mayor valor añadido arquitectónico o de diseño", añade Larrea.

Según datos recientes de Evernest, actualmente, son seis los barrios en los que el **precio medio del metro cuadrado de segunda mano no baja de los 10.000 euros**, una cifra impensable hace apenas un par de años: **Recoletos, Jerónimos, Almagro, Castellana, Lista y Goya**. Hace un año, solo se superaban los 10.000 euros en tres de ellos: **Recoletos**, Jerónimos y Castellana, lo que pone de manifiesto la rapidez con la que se ha ido extendiendo la mancha de aceite desde las zonas más cotizadas por los compradores y más caras, hacia ubicaciones también muy céntricas, pero en las que aún se puede comprar a precios algo más bajos.

Es el caso de **Pacífico, Adelfas o Ciudad Jardín** donde, si bien, los precios son algo más baratos, el interés de la demanda por nuevas ubicaciones ha provocado subidas porcentuales interanuales muy intensas. En Pacífico, por ejemplo, los precios se han disparado un 32%, según datos de este verano de Evernest. De tal manera que el metro cuadrado ha pasado **de 4.976 a 6.188 euros**. Lo cual confirma la expansión de la demanda hacia zonas aledañas al centro, que ganan atractivo y ven sus precios converger al alza a un ritmo vertiginoso.

"Hay excepciones muy puntuales en pisos con problemas de distribución, edificaciones antiguas sin ascensor o en calles secundarias"

"**Los precios no solo van por barrios, también van por calles**. Es muy difícil definir un precio metro cuadrado por área, ya que, en la misma calle, según el tipo de finca, podemos estar hablando de 10.000 o 15.000 euros el metro cuadrado. Por ejemplo, en el caso de Lista o **Castellana**, si cruzas la calle de Francisco Silvela, el precio te baja 2.000 euros el metro cuadrado. Y lo mismo sucede en zonas más céntricas como Recoletos. No es lo mismo una calle que otra", reconocen en conversación telefónica los socios de la agencia de lujo Walter Haus, Federico Sotelo, Esteban García y Damian Hecht.

Y ponen otro ejemplo, "**Guindalera o Fuente del Berro**, en el distrito de Salamanca, son muy buenos barrios y los precios están subiendo. Y, aunque los tenemos como los **patitos feos del barrio**, lo cierto es que cada vez hay más demanda. Los **precios finales de venta están en torno a 6.000 o 7.000 euros** el metro cuadrado para viviendas con las mismas características o mejores que en Lista o Goya", añaden.

La mancha de aceite de las subidas de precios llega incluso a zonas muy cotizadas de la periferia como **La Moraleja**. Si bien, en esta exclusiva urbanización, al tratarse, en su inmensa mayoría, de **viviendas unifamiliares con parcela**, el euro por metro cuadrado es más bajo que en el centro para las viviendas en altura. No obstante, tanto los chalés como las viviendas en altura se han visto **contagiadas de la euforia que se vive en el centro de la ciudad** y porque buena parte del comprador latinoamericano (especialmente mexicano) que aterrizó y se instaló en el centro de Madrid hace cuatro o cinco años, **ha decidido trasladarse a esta exclusiva urbanización**.

Según el [nuevo portal estadístico de los notarios](#), en el **código postal 28109, donde se ubican las viviendas más exclusivas** de La Moraleja, el precio del metro cuadrado se sitúa en algo más de 6.300 euros, un 30% por encima de los 5.000 euros de hace cinco años y un 50% por encima de los 4.300 de hace doce años. Y subiendo porque, como reconoce Sergio Suárez, socio director en Suma Inmobiliaria, algunas transacciones se firman muy por encima de los 6.300 euros, "incluso para reformar".

"En algunos casos, en pisos dentro de urbanizaciones buenas del Soto de [La Moraleja](#), estamos viendo **operaciones de hasta 8.000 euros el metro cuadrado para reformar**. No es lo habitual, pero si tiene una **buena ubicación y alguna característica especial** como puede ser un bajo amplio con mucho jardín, sí se están dando operaciones a esos precios. En el caso de chalets independientes, en cambio, el precio del metro cuadrado baja considerablemente por el tamaño de las casas, ya que, cuantos más metros cuadrados, casi siempre es menor el precio por metro cuadrado".

No todo se vende a cualquier precio

El [mercado residencial de lujo en Madrid](#), tanto de segunda mano como de obra nueva, vive su particular edad dorada. Desde Evernest calculan que en las zonas centrales de Madrid, el incremento de precios se mueve **entre el 25% y el 40% respecto a 2019**. Sin embargo, la segunda mano comienza a lanzar las primeras señales ante un posible cambio de tendencias. No todo el producto se vende.

"Desde 2020, hemos visto cómo el precio medio del metro cuadrado en residencial *prime* para producto reformado pasaba de los 10.000 a los 15.000 euros, y en obra nueva, de los 15.000 a los 25.000 euros. Estamos hablando de **incrementos superiores al 6% anual**. Todavía hay un poco de recorrido alcista en **producto muy bueno y en obra nueva o rehabilitación integral**, aunque ya se notan los primeros síntomas de estabilización. Lo que no veremos serán bajadas de precios, salvo en **activos malos que claramente salieron a precios fuera de mercado** y que necesitarán un ajuste para ser vendidos", destaca Elena Jori.

Al igual que Jori, Óscar Larrea considera que el mercado empieza a mostrar señales de agotamiento, "sobre todo en la parte más especulativa. Los precios se mantienen altos porque hay poco producto y una demanda solvente, pero **el margen de subida es ya muy limitado**. Más que una corrección brusca, lo esperable es una estabilización en los próximos meses, con ajustes puntuales donde la oferta supere ligeramente la demanda".

También Gonzalo Robles opina que [el mercado](#) ha entrado en fase de maduración. "En los últimos tres años, el mercado residencial *prime* de Madrid ha tenido un comportamiento eufórico nunca antes visto, tanto en el número de compraventas como en los tiempos de **absorción del stock**, que progresivamente fueron bajando de los **7 meses hasta llegar a los 4 meses** del año pasado".

Sin embargo, con más de una década de experiencia a sus espaldas, considera que no todo vale y no todo se vende. "En los barrios más *top* como **Recoletos, Jerónimos o Almagro, el 25% de las viviendas supera los 4 millones de euros** y, a partir de ese escalón, el ritmo de absorción se ralentiza, ya que no hay tanto comprador dispuesto a pagar esos valores por una plaza como Madrid, que en pocos casos ni siquiera es segunda residencia. Se trata de viviendas cuya superficie mínima son los **250 metros cuadrados** y donde son fáciles de ver repercusiones que alcanzan los **17.000 euros el metro cuadrado**. Por el contrario, si hablamos de viviendas entre 1,5 y 3 millones se siguen "despachando" con relativa facilidad. El techo de este mercado ha crecido, pero la rapidez de ventas no está acompañando; no es difícil encontrar inmuebles que llevan más de 12 meses en venta", afirma el CEO de Uxban.

"Las viviendas entre 1,5 y 3 millones se siguen 'despachando' con relativa facilidad"

Y es que, desde el punto de vista inversor, resulta menos arriesgado apostar por *tickets* más bajos. "Las viviendas en el barrio de Salamanca o Chamberí, cuando pasan de 300 metros, cuesta mucho más que los inversores entren. Al final, **es mucho dinero inmovilizado** y tanto la obra como la venta no es tan rápida", explica Sergio Suárez quien, no obstante, reconoce que sí hay movimiento en determinadas zonas con propiedades de gran tamaño. "En **La Moraleja y Conde de Orgaz** tenemos varias propiedades grandes que han reformado inversores para vender y tienen bastante movimiento".

Casas más pequeñas y tickets más bajos

Para encontrar propiedades en *tickets* por debajo de los 4 millones de euros **hay que renunciar a superficie**. Sin embargo, el principal problema es que resulta misión casi imposible encontrar una **vivienda por menos de 2 millones** en barrios como Recoletos o Jerónimos —donde los pisos de segunda mano a la venta difícilmente bajan de los tres millones—, o en Jerónimos, Castellana, Almagro o El Viso, mientras que en ubicaciones como Lista, Goya, Justicia, Nueva España, Hispanoamérica, Ibiza, el Niño Jesús, Ríos Rosas, Trafalgar o **Vallehermoso**, apenas sale oferta al mercado **por menos de un millón**.

Uxban lleva más de una década dedicada al diseño y promoción de viviendas de lujo. En estos años, Gonzalo Robles ha vivido en primera persona la evolución del mercado, y lleva meses alertando de las consecuencias de la situación de **sobresaturación y sobrevaloración del mercado** sobre compradores e inversores en el momento actual.

"En el año 2024, se vendía todo, llegando a tocar techo incluso el número de operaciones puramente especulativas entre inversores. Este año 2025, **el lujo madrileño no se está enfriando**, pero sí ha comenzado una etapa de maduración. Además, al rebufo de esta euforia, **los particulares están intentando vender a precios fuera de mercado**, a repercusiones que alcanzan ya casi los 10.000 euros el metro cuadrado en cualquier ubicación, incluso menos *prime*. Estas casas pasan meses y meses hasta que los vendedores sufren un baño de realidad y tienen que acabar **ajustando sus pretensiones hasta un 20%**. Por tanto, este ajuste se enmarca en una **corrección de las expectativas**, lo cual significa que el ciclo se está estabilizando", añade Robles.

Este cambio de fase también es perceptible dentro de las **propias empresas del sector**, como se ha visto recientemente con Velzia para las viviendas de más de 3 millones de euros o con algo más de antigüedad la *proptech* de origen italiano Casavo. "Los **modelos de expansión rápida** con mucha estructura son complicados de mantener en un sector tan cíclico y de un tamaño reducido como es el lujo. No se puede considerar que es un síntoma de crisis, pero sí de un entorno más maduro y racional", insiste el CEO de Uxban.

Velzia es el ejemplo de este cambio de ciclo o fin de ciclo para el negocio del *house flipping*. La compañía fundada por Chani Chapnik, por ejemplo, no solo ha decidido vender todos sus pisos de más de 3 millones, sino que también **ofrece sus servicios de reforma** a otras empresas de *house flipping*.

"Al final he montado la empresa que no quería montar. La gente conoce la punta del iceberg que es Velzia"

"Al final **he montado la empresa que no quería montar**. La gente conoce la punta del *iceberg* que es Velzia, somos una de las empresas que más reformas de pisos hemos hecho en los últimos años en **Madrid**, hacemos reformas muy buenas, con diseño, pero para poder sacar adelante nuestras reformas en forma y en tiempo, hemos tenido que montar nuestra **fábrica de ventanas, de muebles y armarios de cocinas**, de encimeras, una empresa de fontanería y de electricidad... Y, ahora, ponemos a disposición de otras empresas de reformas nuestra capacidad escalable de construir o reformar", explica Chapnik a El Confidencial.

La compañía ha firmado, de hecho, su primera gran colaboración con los diseñadores Espejo y Goyanes. Un tercer piso en un edificio en la calle Almagro 38, **350 metros cuadrados**, vendido por algo **más de 6 millones de euros** a un comprador latinoamericano, en torno a 18.000 euros el metro cuadrado.

Y, sin embargo, a pesar de las señales de alerta, el mercado sigue estando muy caliente. "Nos hemos encontrado casos en los que se ha dado el pase a **viviendas** compradas por inversores para hacer *flipping*, antes incluso de empezar la obra. Nosotros mismos, que somos inversores en un proyecto de la calle Padilla, **estamos recibiendo visitas y la casa está con la demolición hecha**" asegura Sergio Suárez. "Nosotros, que analizamos oportunidades, **cada vez vemos menos margen** en las operaciones, salvo que encuentres algún inmueble con una situación complicada y consigas un buen precio".

Calidad versus cantidad

Dentro de este proceso de ralentización, los expertos también observan un **cambio en el tipo de propiedades que se demandan**, tanto por parte del comprador final como entre los inversores.

"Estamos viendo **peticiones de tickets más bajos, entre 2 y 3 millones**, e interés de un perfil de comprador que no es exclusivamente el mexicano, venezolano o peruano que compraba hasta ahora. **Nuevas nacionalidades han puesto sus ojos en Madrid** como destinos de sus inversiones en activos residenciales de lujo", reconoce Elena Jori.

Es el caso, por ejemplo, del comprador estadounidense que, en algunas zonas, supone en torno al 15% de los compradores extranjeros, solo por detrás de los mexicanos. "El mercado mantiene una **demanda estable como siempre de latinoamericanos, españoles de otras provincias y, últimamente, un número cada vez mayor de estadounidenses**", señala Robles quien, aunque asegura que "el ritmo de ventas y de absorción sigue siendo alto, **el comprador se ha vuelto más selectivo**, entre otras cosas porque la oferta se ha vuelto más homogénea. **Solo 1 de cada 5 viviendas se ofertan para reformar**, y muchas de las reformadas se han vuelto indistinguibles entre sí. La proliferación de inversores con estrategias similares provoca que **lo bien hecho se siga vendiendo rápido**, pero lo demás comienza a acumularse en el *stock*".

Tras la vuelta del verano, Larrea asegura que el mercado sigue muy activo. "El comprador de alto poder adquisitivo —nacional e internacional— mantiene su interés, especialmente en barrios como Salamanca, Justicia o **Chamberí**. La diferencia es que ahora se busca más calidad que cantidad: **propiedades singulares, con diseño, terrazas y buena eficiencia energética**. No se trata tanto de comprar "por precio", sino de adquirir un activo escaso y duradero. En ese segmento, los precios siguen firmes y las operaciones se cierran rápido si el producto está bien posicionado".

Paloma Pérez Bravo, CEO de Lucas Fox, al igual que el resto de expertos también observa el cambio de tendencia. "Estamos viendo un cambio de sesgo más que un giro brusco. **El mercado entra en 2026 con desaceleración selectiva**, distinta por tramos y localizaciones. Conviven dos velocidades: **el lujo** con producto sostenible, bien ubicado y con servicios mantiene absorción y precios firmes, mientras que **el producto menos eficiente ajusta tiempos de venta** y negociación. En paralelo", añade, "el auge del *house flipping* ha distorsionado temporalmente algunas señales de ciclo: cuando la compra de origen es cara, los márgenes tras la reforma se estrechan y vemos más extensiones de plazos y mayor sensibilidad al precio en la salida".

En su opinión, "para el próximo año, nuestro escenario base es de **precios laterales a ligeras subidas en prime** —con absorción sostenida por la escasez de oferta y la demanda internacional—, y entre los riesgos a vigilar están el coste de la financiación y la brecha de rentabilidad, la necesidad de inversión en **eficiencia energética** y un posible desapalancamiento del *house flipping* que aumente la negociación en los activos no eficientes".

Por último Gonzalo Robles recuerda que "si miramos hacia mercados internacionales comparables, **Madrid se encuentra actualmente donde ya estuvieron Londres, París o Milán**: en lo más alto de un ciclo expansivo y de euforia. Cada una de ellas siguió caminos distintos, pero todas **acabaron moderando su crecimiento**. Londres, debido a los ajustes de la fiscalidad prevé crecimientos moderados; París, por la normativa corrige precios en algunos barrios históricos y Milán consolida subidas contenidas ante un escenario de fin de incentivos fiscales. Madrid, por su parte, avanza hacia el **2026 como un mercado prime sólido**. Sigue en el punto de mira internacional pero los compradores son mucho más analíticos. Se vende lo bueno, pero ya no todo vale", concluye el CEO de Uxban.