

## El Confidencial

España Cotizalia Opinión Salud Internacional Cultura Teknautas Deportes ACyV Televisión Vanitatis

### Inmobiliario *Residencial*

SE DESPLAZA POR EL BOOM DE PRECIOS

## Adiós a la clase media de la zona 'prime' de Madrid: quién compra pisos de 1,5 millones

Quienes antes de la pandemia podían permitirse comprar un piso en pleno barrio de Salamanca con 1M, se han visto expulsados hacia zonas algo más periféricas



Interior de una vivienda reformada por Uxban en la calle Villalar.

Por **E. Sanz**

14/01/2026 - 05:00

**"Una casa de un millón de euros no es lujo; a partir de tres, empezamos a hablar de lujo".** Esta frase fue pronunciada hace ya casi dos años por **Paloma Pérez Bravo**, en aquel momento consejera delegada de la agencia inmobiliaria de lujo **Viva Sotheby's International Realty**. Las redes sociales ardieron. Sin embargo, el tiempo ha terminado por darle la razón. A día de hoy resulta **imposible comprar una vivienda de un millón de euros** en las zonas más *prime* de **Madrid** o, al menos, comprar una vivienda que pueda ser considerada de lujo (ubicación, calidades, superficie...).

Quienes antes de la pandemia **podían permitirse comprar un piso en pleno barrio de Salamanca** con ese presupuesto, una suerte de clase media dentro del mercado de lujo, se han visto expulsados hacia zonas algo más periféricas para poder comprar un producto similar al que habrían comprado hace cinco años en pleno centro de la ciudad con ese mismo presupuesto.

Y es que el **mercado residencial de lujo en Madrid** ha cambiado de escala, lo que ha contribuido a la desaparición de la clase media en el segmento *premium*. **Una particular gentrificación de alto 'standing'** que lleva un par de años provocando que el **vecino adinerado tradicional de los barrios y zonas más ricas de la ciudad** —Salamanca, Chamberí, Recoletos, Justicia...—, esté siendo desplazado hacia barrios 'más asequibles' del centro de la ciudad, debido a la irrupción de un comprador, generalmente latinoamericano, con un poder adquisitivo mucho mayor. Y este nuevo consumidor, por el hecho de **comprar más caro**, está tirando fuertemente al alza de los precios.

## "Una vivienda de 125 m<sup>2</sup> útiles en zonas 'prime' ya está por encima de los dos millones"

"Si hace cinco o seis años **una vivienda de un millón de euros se podía considerar de alto nivel**, hoy en día ya no existen como objetivo del comprador de lujo", asegura **Gonzalo Robles**, consejero delegado de **Uxban**, firma inmobiliaria fundada en 2014 y enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto 'standing'. "Incluso en barrios que hasta hace poco no se consideraban como *prime*, sino simplemente buenas zonas, hoy el acceso a viviendas 'top' se sitúa entre **1,5 y 2 millones de euros**. En esta horquilla comenzamos a hablar de **Lista, Ibiza, Trafalgar, Chamartín** y determinadas áreas de **Centro**, donde los precios de venta se mueven habitualmente entre los 10.000 y 13.000 euros por metro cuadrado", comenta Robles.

**Sergio Suárez**, socio director de **Suma Inmobiliaria**, coincide con Robles.

"Los **precios previos a la pandemia son cosa del pasado** y están muy alejados de los actuales. Tras el covid, el incremento de los precios en Madrid está siendo imparable, con crecimientos anuales porcentuales de doble dígito. Esto ha hecho que **la clase media, con buenos salarios, no pueda acceder a las zonas más *prime* de Madrid**. Los compradores nacionales que pueden acceder a casas de más de dos millones escasean", asegura.

Al igual que Robles, Suárez apunta al desplazamiento de esa clase media que antes podía comprar en el centro, **hacia otros barrios e incluso zonas del extrarradio**, "ya que con esos importes es imposible encontrar viviendas con la superficie que cubra sus necesidades familiares. Hoy en día, una vivienda de 125 metros cuadrados útiles en las zonas *prime* ya está por encima de los dos millones".

### Buenas zonas reconvertidas en *prime*

Desde la pandemia, los **precios de la vivienda de lujo se han disparado**, con subidas acumuladas desde 2022 de entre el 30% y el 40% en los barrios más *prime* de Madrid como Recoletos, **Almagro** o **Jerónimos**. Un fuerte incremento que ha provocado que, con el mismo presupuesto que hace apenas cinco años, ahora resulte prácticamente imposible comprar una buena propiedad o, al menos, una vivienda que se pueda considerar de lujo.

Este incremento ha tenido un impacto sobre ese comprador con **presupuestos de 1,5-2 millones que se ha tenido que adaptar a las circunstancias** del mercado, bien, renunciando a superficie o a ubicación.

"Los clientes que daban mucha importancia a la localización y solo querían estar en la zona más *prime* de Madrid, como por ejemplo, Recoletos dentro de barrio de Salamanca, han tenido que optar por **viviendas mucho más pequeñas**, de 1 o 2 dormitorios, y/o en edificios menos representativos, mientras que los clientes que realmente necesitaban metros cuadrados y 3 habitaciones, se han visto **expulsados a distritos más económicos**, pero próximos al distrito deseado como, por ejemplo, **Goya** o **Lista** cuando su interés inicial era Recoletos", asegura **Elena Jori**, directora de 'real estate' de **Home Select** quien reconoce, eso sí, que "el cliente acostumbrado a vivir dentro de la **M-30**, rara vez se marcha a zonas residenciales del extrarradio".



Y es que, como destaca Paloma Pérez Bravo, actual consejera delegada de 'residencial' de **Lucas Fox**, y a quien el tiempo ha terminado dándole la razón, "el comprador de 1,5-2 millones **ha pasado de comprar 'dirección' a comprar 'producto'** —y muchas veces, compra menos metros en zonas aledañas para no renunciar a calidad del producto (luz, calidades, 'facilities'...). Esa demanda actual de 1,5-2 millones hace 'trade-offs', es decir, **o prioriza la ubicación** y acepta menos metros cuadrados, **o prioriza la calidad/servicio** (rehabilitación y 'amenities') y se mueve a barrios colindantes donde el euro compra más valor".

"Si quieres comprar en un barrio bueno, un millón de euros ya no es presupuesto suficiente"

"Si quieres comprar en un barrio bueno, **un millón de euros ya no es presupuesto suficiente**. Incluso comprando para reformar es **difícil encontrar pisos de un tamaño aceptable**", sostiene Elena Jori.

"La escasez de oferta ha disparado los precios al alza y la segunda mano se empieza a acercar a los niveles prohibitivos de la obra nueva. Un piso "de lujo", en un edificio clásico bien localizado, exterior, con orientación sur, planta alta, muchos balcones a la calle, vistas despejadas... **era un piso bueno hace 10 años y lo es ahora. El concepto de lujo no ha cambiado**. Lo que ha cambiado es el precio que tienes que pagar para conseguirlo. Si antes podías aspirar a este tipo de propiedades pagando **6.000 euros el metro cuadrado, ahora no puedes comprarlas por menos de 18.000**. Y a veces, incluso con este presupuesto, no las encuentras porque la oferta es muy limitada", añade la directora de Home Select.

"Los compradores con esos presupuestos de compra", asegura **Ana Calderón**, consejera delegada de **A.Be.C. Realtor**, "no han desaparecido, pero **su posición frente al mercado ha cambiado** y tienen que competir con inversores que operan a niveles muy superiores como multimillonarios o grandes inversores, lo que les ha llevado a comprar en otros barrios como única alternativa. Yo diría que el barrio del millón ahora mismo son muchos barrios de Madrid, pero, en mi opinión, la mayoría están sobrevalorados".

Y es que, aunque los **pisos de un millón de euros siguen siendo el activo más buscado** y deseado, lo cierto es que resulta prácticamente **imposible comprar más de 120 metros por menos de 2 millones**. De hecho, este es ahora el precio de entrada a muchos de los barrios más céntricos y demandados de la capital.

"Todo lo que sean viviendas reformadas de alta calidad dentro de M-30 por encima de los 100 metros cuadrados ya entra en el club del millón"

"Todo lo que sean viviendas reformadas de alta calidad dentro de M-30 por encima de los 100 metros cuadrados ya entra en el club del millón", destaca **Pablo López**, fundador de **Mayrit Exclusive Homes**, tras su paso por **Engel & Völkers, Kensington y Century 21**.

"Operaciones por encima de los 2 y hasta los 3,5 millones de euros **se concentran en barrios especialmente dinámicos como Almagro y Justicia**, ya perfectamente conocidos por el comprador internacional, donde los precios oscilan entre **12.000 y 15.000 euros por metro cuadrado**. Eso sí, por debajo de los 3,5 millones, la disponibilidad de producto es muy limitada en las mejores zonas como Recoletos y Jerónimos donde la horquilla eleva los valores entre **16.000 y 20.000 euros por metro cuadrado**. Si hablamos de obra nueva, estos valores se incrementan hasta un 25% más", reconoce el consejero delegado de Uxban.

Por su parte, Sergio Suárez sostiene que aunque aún "hay zonas dentro de la M-30 muy concretas donde todavía se pueden encontrar cosas, pequeñas, por debajo del millón, un piso estándar de 3 dormitorios con dos baños y 150 metros cuadrados en una zona medio buena, es prácticamente imposible".

La directiva de Lucas Fox coincide con todos ellos. "El precio se ha desplazado por pura matemática. Por ejemplo, **en el barrio de Salamanca**, si el precio está en torno a los 10.000 euros el metro cuadrado, **con un millón de euros, en bruto, apenas compras 100 metros cuadrados**, que como mucho serán dos dormitorios reformados en Lista y muchas veces pisos interiores y con necesidad de reforma. Esto no es lujo, es tan solo el tique de entrada que te permite estar en Salamanca. Por ello, si quieres lujo cercano al millón de euros hay que moverse de zona. La M-30 ya no separa tanto el lujo del no lujo, sino el **mercado aspiracional del mercado patrimonial**".

## México y EEUU lideran las compras extranjeras

Este auténtico 'boom' en el residencial de lujo de Madrid se debe, principalmente, a la entrada del comprador internacional, fundamentalmente latinoamericano, con un enorme poder adquisitivo. Un dato, en el barrio de Recoletos, el más caro y deseado de la ciudad, el precio del metro cuadrado de las operaciones ha pasado de **7.188 euros en 2021 a superar los 11.700 a finales de 2025** (aunque en septiembre y octubre del año pasado, las operaciones medias superaron los 13.000 euros el metro cuadrado).

Es decir, en apenas cinco años, los precios se han disparado más de un 60% solo en esta zona de Madrid, según datos del Portal Estadístico del Notariado que muestra, asimismo, cómo el precio medio de una vivienda de **130 metros cuadrados ha pasado de 1,2 a 1,5 millones de euros**.

El comprador latinoamericano, mexicano, principalmente, es el más activo en el centro de Madrid. En el caso de Recoletos, el 21% de las compraventas extranjeras las realizan mexicanos, mientras que se ha producido una fuerte **irrupción del comprador procedente de EEUU**, que ya supone el 18% de las transacciones de extranjeros.



El mercado del lujo madrileño sigue estando impulsado mayoritariamente por los compradores no madrileños, tanto internacionales como nacionales procedentes de otras comunidades. Solo algunos proyectos muy específicos nadan a contracorriente. Es el caso de [Hermanos Bécquer 8 y Velázquez 53](#), promociones de súper lujo en las que aunque los **precios de las viviendas no bajan de 10 millones**, los compradores han sido mayoritariamente nacionales.

"El comprador de más de 10 millones compra **activos trofeo**, es decir, activos de los que hay pocas unidades en el mercado. En ese rango, el "miedo" del comprador no es a **pagar caro sino a no encontrar nada comparable**, es decir, lo que denominamos riesgo de reposición. Y el comprador nacional "sale del escondite" cuando ve dos señales. Una, Madrid se globaliza, compite a nivel internacional y dos, la oferta *prime* no escala, es decir, no puedes fabricar Recoletos. No es que el comprador haya perdido el miedo a gastar 10 millones, sino que ha entendido que el riesgo real es no poder recomprar el mismo tipo de activo dentro de dos años", señala Paloma Pérez Bravo.

Por su parte, Elena Jori sostiene que "los grandes patrimonios españoles han visto la oportunidad de **invertir en Madrid y diversificar su patrimonio y la han aprovechado**. Ante las expectativas de crecimiento sostenido de precios han decidido entrar "cuanto antes mejor" y comprar un activo en la capital. Tener un buen piso en barrio de Salamanca, Jerónimos o Almagro, es muy aspiracional. Se convierte además en un **valor refugio porque son activos singulares**, en las mejores localizaciones, que nunca va a perder valor".

"Los grandes patrimonios españoles han visto la oportunidad de invertir en Madrid y diversificar su patrimonio y la han aprovechado"

En opinión de Ana Calderón, en estos años el comprador nacional también ha aumentado. "Es minoría respecto al extranjero, pero yo diría que no es solo que haya perdido el miedo, sino que el entorno actual empuja a **dedicar enormes importes a vivienda prime**, y muchos lo ven como forma de inversión y preservación de capital, más que solamente para uso residencial".

"Puede parecer que el nacional llega tarde a la fiesta porque el mercado parece haber tocado techo o porque la bolsa, como inversión alternativa al inmobiliario para los grandes capitales, está en momentos históricos. Yo, personalmente, lo achaco su mayor presencia en el mercado de lujo a que son **inversores de perfil patrimonial a largo plazo**, que no buscan los rendimientos a corto plazo sino a largo, y han decidido entrar en el mercado de lujo de Madrid cuando ya está muy claro que la capital de España ya está en la [Champions League](#) de las capitales europeas, esas en las que el precio siempre seguirá subiendo, a doble dígito en períodos de expansión económica, pero incluso a "dígito sencillo" en los períodos de estabilización", considera Pablo López.

"Yo suelo preguntar, ¿te imaginas **comprar una vivienda de lujo en 1 km a la redonda de la Torre Eiffel en París** o la **Torre de Londres**, más barata hoy que hace 5 años? La respuesta suele ser el silencio... No vivimos en una capital europea, sino mundial, de primera línea, y eso tiene consecuencias, entre otras, el imperecedero incremento de precios del mercado inmobiliario de lujo. De hecho, si me preguntas si hay burbuja inmobiliaria en Madrid te diría que sí, sin duda, pero no de las que explotan, sino que será una burbuja permanente con ajustes cíclicos", añade este experto.

### ¿Qué es una vivienda de lujo?

La revolución que ha vivido el residencial de lujo en los últimos cinco años en cuanto a precios y tipología de producto a la venta —'branded residences' incluidas— ha traído consigo un cambio significativo respecto al concepto de vivienda de lujo.

"El lujo lo define, principalmente, la ubicación, luego las características del edificio, que sea un edificio representativo y, después, aspectos concretos de la vivienda como el tamaño, orientación, luz, amplitud... pero hoy en día, por 1 millón de euros, **con suerte encuentras un apartamento que se pueda considerar lujo**", sostiene Sergio Suárez.

Elena Jori suscribe punto por punto lo apuntado por Suárez. "Lo primero que tiene que tener un piso de lujo es **la mejor localización** ('location'). Así ha sido siempre en el 'real estate' residencial y esto no va a cambiar. En segundo lugar, debe estar situado en una "buena finca"; es decir, en un **edificio clásico bien mantenido u obra nueva**. Por supuesto, tiene que ser un piso **exterior, a partir de una segunda planta, con buena orientación** (la sur es la más apreciada) y muy luminoso. Cuantas más ventanas o balcones a la calle tenga, mucho mejor, y si hace chaflán —piso en esquina— es aún más valorado. Tener terraza o 'parking' en la propia finca es también un plus, imprescindible para algunos clientes. Por último, y en especial para el cliente latinoamericano, el piso "de lujo" implica contar con 'amenities' como piscina, SPA o gimnasio, y con servicios 'premium' como 'concierge' 24 horas".

"Sin duda, el concepto de "lujo" se ha relativizado y sofisticado", coincide en señalar Ana Calderón. "Antes, comprar por un millón era **lujo asequible**, mientras que ahora se considera 'entry-level'. Además, el precio ya no es la única ni la principal referencia. Ahora **prima un conjunto de atributos y eso es lo que se considera lujo**. "El lujo hoy combina la localización, la calidad de los materiales utilizados, el interiorismo, los servicios adicionales y la exclusividad más que un número redondo en euros".

Para Pablo López, en segunda mano también se alcanzan estándares de calidad muy elevados. "Los reformistas han optado por elevar las calidades o reformar "a medida" para que no se les atragantasen proyectos que venían de compras en 2023, cuando se alcanzó el techo de precios, aunque haya sido a costa de margen. Así que, en mi opinión, prácticamente **todas las viviendas reformadas en Madrid ya son de lujo**. Pero pensando en el lujo como la verdadera diferenciación de un reducido grupo de propietarios respecto a la mayoría, yo diría que hoy en día está más en la superficie o las 'amenities'".