

# El mercado de la vivienda de lujo en España 2023



# Introducción

Para Hiscox, el lujo tiene un significado único. Llevamos más de 30 años operando en el aseguramiento de altos patrimonios, acompañando y asesorando a clientes exclusivos de todo el mundo, lo que nos ha permitido convertirnos en la aseguradora líder del sector. Y este éxito se debe a dos factores muy diferenciados. El primero es que en Hiscox disponemos de grandes profesionales, capaces de ofrecer un servicio y una atención de la más alta calidad. El segundo es nuestro profundo conocimiento de los intereses y las necesidades de nuestros clientes de alto patrimonio, fruto tanto de nuestra larga experiencia como de nuestro interés en investigar y conocer los mercados en los que operamos. Todo esto es algo que los clientes saben y nos lo demuestran año tras año, cuando renuevan su confianza en nosotros y nos siguen haciendo líderes.



Así, buscando siempre aumentar nuestro entendimiento, y con el fin de compartir nuestro 'expertise' en la materia y en el mercado, hemos desarrollado el *Informe del Mercado de la Vivienda de Lujo en España*, un documento en el que hemos intentado reflejar la realidad de este sector tan complejo en España, que se sitúa actualmente como el 4º país en todo el mundo donde más invierten los compradores UHNWI. De esta manera, queremos arrojar luz en un sector muy exclusivo, muy exigente, en el que no sólo es necesaria la más alta discreción, sino también conocer perfectamente su estado y cómo se está desarrollando en toda la geografía nacional.

Los resultados del informe avalan nuestra percepción de un notable aumento en esta tipología de clientes en España, que demandan cada vez más un seguro adaptado a su estilo de vida tan específico. Esto viene acompañado de la existencia de un relevo generacional, ya que en apenas unos años, en 2025, los millennials y la generación Z ya representarán un 60% del mercado de lujo. Detectar los puntos más importantes de nuestra geografía donde se encuentran estas residencias exclusivas y realizar una radiografía de las personas que las adquieren nos permite concretar mucho más sus verdaderas necesidades e intereses. De esta forma, podemos profundizar en la realidad actual de este mercado para, así, continuar creciendo y desarrollándonos como aseguradora.

Esta voluntad de conocer para mejorar ha permitido que, durante más de 100 años, en Hiscox hayamos sido capaces no sólo de adaptarnos a los cambios que el mercado, de gran complejidad y nivel de exigencia, ha experimentado, sino incluso de anticiparnos, desarrollando nuevos productos y servicios que se ajustaran tanto a las necesidades de los clientes como a la realidad existente.

Sólo de esta manera podremos seguir haciendo de la excelencia nuestros máximos exponentes. Porque no sólo buscamos seguir siendo los líderes, sino porque afrontamos este reto con el objetivo de hacer sentir a nuestros clientes seguros y que son únicos e importantes para nosotros.

**David Heras**, Director General de Hiscox España



<b>1. Actual contexto macroeconómico</b>	<b>5</b>
CONTEXTOS GLOBAL	5
EUROPA	5
LATINOAMÉRICA	6
CÓMO HA AFECTADO AL SEGMENTO DE LAS GRANDES FORTUNAS	6
<b>2. El mercado residencial de lujo en España</b>	<b>8</b>
COMPRADORES DEL REINO UNIDO	8
COMPRADORES DE RUSIA	8
EL IMPUESTO A LAS GRANDES FORTUNAS Y LAS GOLDEN VISAS	8
COSTES DE CONSTRUCCIÓN	9
<b>3. Stock actual de viviendas exclusivas y evolución del mercado por Provincia</b>	<b>10</b>
MÁLAGA	10
BALEARES	11
MADRID	12
BARCELONA	13
OTROS DESTINOS	13
<b>4. Distribución geográfica de las viviendas de lujo en España</b>	<b>15</b>
<b>5. Principales sub-mercados de las viviendas de lujo en España</b>	<b>18</b>
LA ZAGALETAS (MÁLAGA)	18
COSTA D'EN BLANES (MALLORCA, BALEARES)	18
PUERTO DE ANDRATX (MALLORCA, BALEARES)	19
SON VIDA (MALLORCA, BALEARES)	20
LA MORALEJA (MADRID)	20
LA FINCA (MADRID)	21
<b>6. Perfil del comprador</b>	<b>22</b>
TENDENCIAS	22
¿QUIÉN COMPRA VIVIENDAS DE LUJO EN ESPAÑA?	23
<b>7. Conclusiones</b>	<b>26</b>



# 1

## Actual contexto macroeconómico



### CONTEXTO GLOBAL

La pandemia del Covid-19 y los confinamientos impuestos a gran parte de la población mundial han supuesto un antes y un después en el ciclo económico.

Los confinamientos prolongados supusieron en las clases medias y altas un importante ahorro económico durante el año 2020. La imposibilidad de salir del domicilio hizo que el gasto en ocio se redujese drásticamente, así como la compra de ciertos artículos que, si bien se canalizó a través de compras online, se redujo en comparación al año anterior aumentando así el nivel de ahorro de las familias. Según datos del INE el gasto medio por hogar disminuyó un 10,7% en 2020 con respecto al año anterior, siendo restaurantes, hoteles, ocio, cultura, transporte y ropa, las categorías más afectadas.

Después de un 2020 en el que la inflación fue mayoritariamente negativa, 2021 trajo un cambio de tendencia. Este ahorro acumulado y el estancamiento de precios en 2020 provocó que los precios comenzaran a subir con fuerza en las principales economías mundiales durante el 2021, principalmente de aquellos productos y servicios relacionados con el segmento ocio, incluyendo restauración, hoteles, transporte, etc.

El dinamismo del consumo privado derivado del ahorro acumulado, junto con los obstáculos relacionados con la pandemia y los cuellos de botella en la oferta, provocaron un rápido aumento de la inflación en 2021. Al cierre del año, la inflación alcanzó el 5% de media en la Eurozona (6.5% en

España). Durante 2022, esta tendencia solo empeoró, alcanzando el 9.2% en la Eurozona.

A esto tenemos que sumar el alza en los precios de la energía en Europa. La guerra en Ucrania y el resultante aumento de los precios del petróleo y del gas (y de la energía en general), así como los de otras materias primas, comenzaron a tener un claro efecto en la inflación. Esto, a su vez, ha hecho que empeoren las perspectivas económicas en la mayoría de las economías de los países desarrollados, especialmente en la Eurozona.

En este entorno de alta inflación los principales bancos centrales decidieron que era el momento de subir los tipos de interés con el fin de controlar la inflación desbocada. La Reserva Federal de los EE.UU. (FED) tomó la iniciativa y comenzó subiendo los tipos en un 0,25% en marzo de 2022. Desde entonces, la FED ha subido tipos en otras nueve ocasiones, situándose actualmente en el 5% en Estados Unidos.

Por su parte, el Banco Central Europeo tardó varios meses más en hacer lo propio, aumentando los tipos de interés un 0,50% en julio de 2022 (desde su nivel anterior del 0%, donde estaban desde diciembre de 2015). El BCE llevó a cabo nuevas subidas de tipos en septiembre, noviembre y diciembre de 2022 y de nuevo en febrero, marzo y mayo de 2023. Los tipos de interés actuales se sitúan en el 3,75% en la Eurozona.

Precisamente la rápida subida de tipos de interés y la deuda pública son los motivos que están provocando

fuertes tensiones en los mercados financieros. Estos efectos se materializaron este último mes de marzo con el colapso de los bancos Silicon Valley Bank, Silvergate y Signature Bank y el rescate de First Republic Bank en Estados Unidos, así como con la adquisición del suizo Credit Suisse por parte de UBS para evitar su caída. Esto pone de manifiesto un nuevo escenario en el que la tarea es equilibrar la lucha contra la inflación con la ralentización económica y los crecientes riesgos financieros.

Ante este escenario seis bancos centrales de todo el mundo - FED, BCE, y los Bancos Centrales de Suiza, Inglaterra, Canadá y Japón - han unido fuerzas con el propósito de mandar un mensaje tranquilizador a los mercados financieros y han anunciado medidas conjuntas para inyectar liquidez a las instituciones financieras.

La situación se ha vuelto mucho más compleja y presenta importantes vientos desfavorables que tienen el potencial de alterar sustancialmente el panorama económico. El endurecimiento generalizado de las condiciones de financiación y el consiguiente descenso de la inversión y la demanda supondrán una ralentización de la actividad económica, la magnitud de la cual está por ver, pero, por ahora, no se puede descartar una futura recesión económica.

### EUROPA

En este contexto global, la Unión Europea (UE) se encuentra ante un nuevo reto que pone a prueba las capacidades económicas, administrativas,

políticas y de cohesión. Este año, la UE se enfrentará a múltiples y complejos retos: el aumento de costes en muchas materias primas, el alza en los precios de la energía, las interrupciones en las cadenas de suministro o la elevada inflación, que en algunos países es de dos dígitos.

A su vez, la guerra entre Rusia y Ucrania parece no tener un final cercano, y con su derivada energética, ha cogido el testigo de la pandemia como el gran desestabilizador de la situación en Europa, afectando principalmente a los precios de la energía y de los alimentos.

En lo que respecta al mercado inmobiliario europeo, otro evento no tan cercano, pero de notable importancia, que ha generado un gran impacto, ha sido el Brexit. Con la salida del Reino Unido de la UE, que comenzó con el referéndum el 23 de junio de 2016, si bien oficialmente se produjo el 1 de febrero de 2020, la compra de vivienda por parte de ciudadanos británicos en Europa se ha visto perjudicada.

En este sentido el segmento de lujo se ha visto menos resentido gracias a las Golden Visa. Las Golden Visa permiten a los ciudadanos extracomunitarios vivir en un país europeo durante 2 años (con posibilidad de renovación), y solo se les requiere que visiten el país una vez al año (a diferencia de las otras residencias que solicitan un mínimo de 6 meses en el país). Para obtener este permiso se debe haber realizado una inversión inmobiliaria de al menos 500.000€ y actualmente está vigente en Austria, Bélgica, Chipre, Grecia, Italia, Malta y España.

## LATINOAMÉRICA

Las economías de América Latina resistieron bien el año pasado a pesar del entorno de incertidumbre y las subidas de las tasas de interés a nivel mundial. En 2022, la economía latinoamericana se expandió cerca de 4%, el empleo repuntó con fuerza y el sector de los servicios se recuperó del daño provocado por la pandemia.

Pese a estas noticias sobre el crecimiento y la inflación, es probable que 2023 sea un año difícil para la región. El crecimiento este año apunta a desacelerarse hasta el 2%, en un contexto

de tipos de interés más altos. Tanto la creación de empleo como el gasto de consumo en bienes y servicios continúan desacelerándose, y la confianza de los consumidores y las empresas sigue debilitándose. Este crecimiento también se verá limitado por una desaceleración directa de los socios comerciales, en particular de Estados Unidos y la Eurozona.

Del continente latinoamericano, los dos principales países compradores de propiedades de lujo de nuestro país provienen de México y Venezuela. A pesar del entorno sombrío actual de conflictos geopolíticos e inflación para el año 2023, estos dos países presentan buenas proyecciones económicas.

La economía mexicana fue más resistente de lo esperado a los vaivenes de la economía global. A pesar de que el PIB experimentó una desaceleración en 2022, éste creció un 3%, situándose por encima de las expectativas marcadas a principio de año. En 2023, se espera que siga creciendo, pero a un ritmo menor, sobre el 1,7%, de acuerdo con las estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Por su parte, la economía venezolana ha estado evolucionando favorablemente desde el último trimestre de 2021. El año pasado, la inesperada recuperación del sector petrolero en el país, además de las flexibilizaciones en las sanciones económicas impuestas por Estados Unidos, dieron un acelerado impulso al país. Para 2023, se espera que dicho impulso disminuya, pero las proyecciones de crecimiento para Venezuela se mantienen como las más altas en la región latinoamericana.

## CÓMO HA AFECTADO AL SEGMENTO DE LAS GRANDES FORTUNAS (UHNWI)

Los ahorros acumulados durante 2020 permitieron un aumento significativo de la inversión en 2021 y 2022. Durante los últimos años, el acceso a la tecnología y la democratización digital de las inversiones, así como el capital privado, han llevado a mayores niveles de creación y crecimiento de riqueza.

En este sentido, el aumento de precios de los activos, desde los mercados inmobiliarios hasta los mercados bursátiles y los artículos de colección de lujo, han ayudado a impulsar las fortunas de aquellos lo suficientemente ricos como para tener carteras de inversión.



**La población mundial de UHNWI (Ultra High Net Worth Individuals, aquellos con una riqueza superior a 30 M\$) aumentó un 14% en 2021**

Alrededor de unos 135.000 (casi el 35%) de los UHNWI procede de Estados Unidos, con unos 120.000 en Asia (principalmente de China continental y Japón) y unos 100.000 en Europa (principalmente en Francia, Alemania y Reino Unido). Latinoamérica representa el 3% de los UHNWI a nivel mundial.

La población mundial de UHNWI (Ultra High Net Worth Individuals, aquellos con una riqueza superior a 30 M\$) aumentó un 14% en 2021 alcanzando los 417.468 individuos, de acuerdo con Wealth-X. Un incremento similar al de 2021 se produjo en 2017. Sin embargo, y por primera vez desde 2018, en 2022 se produjo un descenso en el número de UHNWI (6% con respecto a 2021), situándose en unas 400.000 personas a nivel mundial, experimentando además una caída del 11% a nivel mundial en su riqueza total hasta los 41.824bn\$.

En Europa, el nivel de riqueza agregada en 2022 en manos de UHNWI cayó un 11,5%. Por ello, todos coinciden en que la principal amenaza para su riqueza en 2023 son los problemas que arrastramos de 2022: la inflación, los elevados tipos de interés y el entorno geopolítico.

Sin embargo, toda esa inestabilidad palpable global no se traslada directamente al mercado de lujo, ya que es más fuerte que el generalista y su crecimiento está más consolidado.



Debido a la menor necesidad de financiación por parte de los compradores del segmento de lujo, las subidas de los tipos de interés no están afectando de momento al precio medio de la vivienda de lujo y tampoco frenando el interés por comprar, puesto que gran parte de las operaciones se realizan sin necesidad de recurrir a financiación.

En cuanto al escenario económico en el que nos encontramos, donde diversos expertos pronostican un nuevo periodo de recesión económica, las viviendas exclusivas ganan atractivo como inversión por su calidad de valor refugio y donde veremos a personas con alto poder adquisitivo tomando posiciones defensivas adquiriendo propiedades residenciales de lujo en ciertas ubicaciones.

Si miramos más de cerca a Europa, de media, dos tercios de la riqueza de los UHNWI se asigna a bienes inmuebles. Casi un tercio de la riqueza total se mantiene en primeras y segundas residencias, mientras que el resto se invierte directa o indirectamente (a través de sociedades de inversión inmobiliaria (REIT, por sus siglas en

inglés) por ejemplo, en propiedades de inversión.

Si nos centramos en el mercado de artículos de lujo en general, éste experimentó un gran crecimiento en 2021 y 2022, según la última edición del Estudio de Lujo Bain & Company-Altgamma. Tras la fuerte contracción debido a la pandemia del Covid-19, en

2021 el mercado volvió a crecer hasta los 1,15 billones de euros y durante 2022 se ha estimado un crecimiento adicional en torno al 20%. El mercado global de lujo parece estar mejor preparado para hacer frente a una crisis económica, gracias a una base de consumidores creciente y menos sensibles a las recesiones económicas.

Mercados globales de lujo 2022E	(€B)	vs.2019
Artículos personales de lujo	353	~+26%
Coches de lujo	566	~+3%
Hotelero y servicios de lujo	191	~-7%
Vinos finos y licores	96	~+26%
Comida gourmet y alta cocina	57	~+8%
Mobiliario de lujo	53	~+24%
Arte	39	~+7%
Jets privados y yates	26	~+12%
Cruceros de lujo	2	~+325%
<b>Total</b>	<b>1.383</b>	<b>+8/10%</b>

Fuente: Bain & Company-Altgamma Luxury Study 2022

# 2

## El mercado residencial de lujo en España

A nivel mundial, la lista de destinos más atractivos para la inversión en casas de lujo de los ultrarricos está encabezada por Estados Unidos, seguido de Reino Unido y Australia, encontrándose España en el cuarto puesto a nivel mundial, y el primero en Europa continental, lo cual muestra la competitividad de nuestro país en este segmento de acuerdo con varias fuentes.

En España los principales compradores extranjeros de viviendas de lujo proceden de Reino Unido, Alemania, Francia, Latinoamérica, Rusia y China por ese orden, quienes buscan una inversión segura o alternatively una segunda residencia donde vivir unos cuantos meses del año. En los últimos años compradores norteamericanos y procedentes de Oriente Medio, se han incorporado al sector de las viviendas de lujo español.

En 2022 hubo unas 8.000 transacciones de inmuebles de más de 3 millones de euros en nuestro país, lo cual supuso un incremento de más del 55% frente al número de transacciones de 2021 y más del doble que en 2019, mostrando la buena salud que tiene el sector residencial de lujo en España. El segmento de lujo supone en torno al 5% del total del mercado residencial español. Desde 2019 los precios se han incrementado entre un 10-20% dependiendo de cada submercado.

Como hemos visto, en los últimos años este mercado se ha visto afectado por una serie de factores, entre otros el Brexit, la pandemia (Covid-19) y el conflicto en Ucrania.



Las transacciones de inmuebles de +3M se han incrementado un 55% en 2022 frente a 2021 y se han duplicado desde 2019

### COMPRADORES DEL REINO UNIDO

El Brexit ha tenido un impacto directo en el comportamiento de los compradores británicos, algo que seguirá al menos en el corto a medio plazo. La salida de la Unión Europea ha producido una devaluación de la libra, reduciendo como consecuencia la capacidad adquisitiva de los británicos.

Además, los ciudadanos del Reino Unido ya no se benefician de la libertad de circulación y se enfrentan a las mismas reglas que se aplican a los ciudadanos de fuera de la UE/EEE. Esto limita la cantidad de tiempo que un ciudadano del Reino Unido puede pasar en cualquier país de Europa, incluido España.

Otro cambio que ha traído el Brexit ha sido el cambio en la tasa del Impuesto sobre las Ganancias de Capital (CGT) sobre la venta de bienes ubicados en España. Ésta aumentó del 19% al 24% para los residentes fiscales del Reino Unido, ahora que ya no es parte de la UE.

Las zonas más afectadas por el Brexit son las viviendas exclusivas junto al mar, sobre todo en la Costa del Sol (Málaga), la Costa Blanca (Alicante), las Islas Baleares y Tenerife.

En 2016, antes del referéndum, los

británicos representaban casi el 25% de los compradores extranjeros. Tras el referéndum, el porcentaje pasó al 15% en menos de un año. A febrero de 2023, representan alrededor del 12% de los compradores extranjeros.

### COMPRADORES DE RUSIA

Por otra parte, aunque el volumen de compraventas a nivel nacional por parte de rusos no sea destacable, sí que lo es en el segmento del lujo, especialmente en zonas de la Costa del Sol y de la Costa Catalana, donde se concentra la mayor parte de compras de viviendas exclusivas por parte de inversores rusos en España. En municipios como Benahavís la población rusa supera el 5% del total, según datos del INE.

Desde la crisis de Crimea en 2014, el cliente ruso ha pasado a concentrar sus inversiones únicamente en propiedades de lujo. Además, desde la invasión rusa a Ucrania en febrero de 2022, se han observado cambios en el comportamiento del cliente ruso: El comprador ruso del segmento de lujo no sólo ha frenado nuevas inversiones inmobiliarias en Europa como consecuencia de las sanciones impuestas por la UE y la devaluación del rublo, sino que además ha comenzado a vender sus propiedades en Europa para obtener liquidez tras el bloqueo bancario.

### EL IMPUESTO A LAS GRANDES FORTUNAS Y LAS GOLDEN VISAS

#### IMPUESTO A GRANDES FORTUNAS

Una de las últimas noticias fiscales del pasado año fue la aprobación del llamado 'Impuesto de Solidaridad', también conocido como Impuesto



a las grandes fortunas. Este tributo, que inicialmente es temporal, es un impuesto sobre el patrimonio que afecta a los residentes en España que tengan un patrimonio inmobiliario por encima de los 3 millones de euros.

El tributo a las grandes fortunas, de hecho, ya está provocando que algunos grandes patrimonios españoles estén pensando en trasladar su residencia fiscal a otros países que ofrezcan importantes ventajas en este aspecto.

### **GOLDEN VISAS**

De igual manera es importante mencionar la incertidumbre existente sobre las “Golden Visas”. En febrero de 2023, tanto Irlanda como Portugal prohibieron la expedición de nuevos visados de este tipo, para atajar la crisis de acceso a la vivienda.

El régimen, introducido en 2012, autorizaba a los titulares el derecho a vivir en países como Portugal, España, Irlanda, Grecia, Malta o Italia durante unos 5 años, con la opción de obtener después la residencia permanente, sin necesidad de un puesto de trabajo y solo cumpliendo con una estancia mínima de pocos días al año. En nuestro país, el régimen aplica a inversiones sin financiación de más de 500.000. Una vez conseguida, da derecho a vivir, trabajar y estudiar en España.

A nivel europeo, China es el país que

más visados de este tipo ha obtenido, con un total de 8.202 permisos, seguidos de India (3.169), Rusia (2.698), Estados Unidos (2.657), Brasil (2.283), México (1.691), Colombia (1.366), Argentina (1.066), y Venezuela (911).

En general, entre 2014 y 2021, España otorgó un total de 7.425 de visados de este tipo, de los cuales los rusos y los chinos representaron un 32% y 25% respectivamente. Aunque no se han publicado aún cifras oficiales de 2022, el interés extranjero por residencias en España siguió creciendo, ya que este último año la Golden Visa española se mantiene entre las principales elecciones europeas de inversión.

No obstante, existe controversia en el ámbito político con este tipo de visas, los detractores de esta medida opinan que el régimen tiene un impacto negativo en los precios de la vivienda comparado con los pocos beneficios que aporta a la economía. Con lo cual, es posible que en nuestro país se tomen medidas similares a las de Portugal e Irlanda, que recientemente han eliminado este tipo de visados.

### **COSTES DE CONSTRUCCIÓN**

El sector inmobiliario ha visto cómo desde 2018 los costes de construcción han ido en aumento año tras año. Este encarecimiento anual de los

precios se ha visto acentuado durante los últimos años por el contexto macroeconómico. Primero, por los problemas en las cadenas de suministro derivados de la pandemia, y segundo, por la subida de los precios de la electricidad, los carburantes y de los materiales para la construcción por el conflicto bélico en Ucrania. Materiales como el acero, el aluminio, el cobre o la madera han disparado los costes de construcción.

Aunque algunos materiales básicos de construcción corrigieron parte del incremento asociado a la guerra de Ucrania, otros siguen retrasando esa corrección, especialmente con una alta dependencia del coste del petróleo y la energía para la fabricación, como los plásticos, aislamientos, ladrillos y materiales cerámicos.

A todo esto, la escasez de mano de obra cualificada en el sector es también llamativa y ha influido también en la subida de los precios.

Sin embargo, es cierto que los costes de construcción residencial han empezado a estabilizarse. Aun así, construir hoy en día sigue siendo un 12.7% más caro que en 2021. De cara a 2023 estimamos que el aumento de los costes de construcción será mucho más moderado.

# 3

## Stock actual de viviendas exclusivas y evolución del mercado por Provincia

### INTRODUCCIÓN

En España hay 40.295 viviendas a la venta con precios superiores al millón de euros. La mayoría de estas viviendas se concentran principalmente en cuatro zonas del país. En concreto, Málaga cuenta con el 23% del total de viviendas por encima de esta cantidad. Le siguen, muy de cerca, Baleares con el 22%, Madrid con un 12% y Barcelona con un 12%. Estas cuatro provincias concentran el 70% de

todos los inmuebles disponibles por encima de 1 millón de euros, según datos del portal inmobiliario idealista.

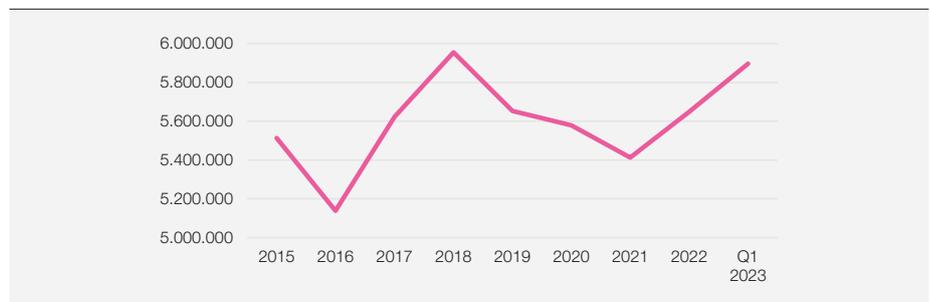
Alicante es la quinta provincia en la que se acumula más producto por encima del millón, con el 10,6%, seguida por Girona con el 5,5%. El ranking se completa con Santa Cruz de Tenerife (2,2%), Cádiz (2,1%), Valencia (1,7%), Las Palmas (0,8%), Granada y Vizcaya (0,7% en ambos casos).

Si nos enfocamos solamente en las viviendas de lujo con un precio superior a los 3 millones de euros, la concentración es aún mayor en las 4 provincias mencionadas. De las más de 7.000 propiedades de este precio que hay anunciadas en el portal idealista, más del 80% se concentran en Málaga, Baleares, Madrid y Barcelona.

### MÁLAGA



### Evolución precio de la vivienda de las zonas analizadas



Evolución de precios medios de viviendas de más de 3 millones en los municipios de Benahavís y Marbella. Fuente: Elaboración propia + Datos Brains RE

En términos de viviendas exclusivas de más de 3 millones de euros, Málaga cuenta con aproximadamente el 34% del total del mercado español, y la mayoría de estas propiedades se encuentran en la Costa del Sol donde, en sitios muy específicos que analizaremos en detalle a lo largo de este informe, este tipo de propiedades inmobiliarias son la norma. Es el caso del llamado Triángulo de Oro, formado por Benahavís, Estepona y Marbella.

En total, hay en el mercado unas 2.500 viviendas de lujo en la provincia de Málaga. Este es el número más alto de España y ligeramente superior al de su competidor más cercano, Baleares.

La provincia de Málaga se ha posicionado como destino de lujo, gracias en parte a la buena conectividad aérea que tiene con el resto de Europa, con conexión directa a 48 ciudades de fuera de Europa y a casi 100 ciudades europeas, principal proveedor de compradores extranjeros de casas de lujo de nuestro país. Málaga-Costa del Sol es el principal aeropuerto internacional de Andalucía, concentrando el 85% de su tráfico internacional.

Marbella y Benahavís se sitúan como las áreas más demandadas en el segmento lujo dentro de la provincia de Málaga. Dentro de estos dos municipios, las mejores ubicaciones incluyen la Milla de Oro de Marbella y la urba-

nización La Zagaleta. Sin embargo, hay otras áreas de alto valor como es el caso en Marbella de las Lomas de Marbella, Puente Romano, Lomas de Río Verde, Puerto Banús, Las Brisas y los Monteros, y en Benahavís El Mardroñal.

La Milla de Oro es el área más demandada de Marbella. Localizada en la parte oeste de la ciudad, el distrito conecta Marbella con el complejo náutico de Puerto Banús.

Mientras que los precios más altos de la provincia se encuentran en la urbanización La Zagaleta de Benahavís, en Marbella también hay varias urbanizaciones de lujo, como por ejemplo Cas-

cada de Camoján, o Sierra Blanca, con precios medios algo superiores a los 5 millones de euros. Según un estudio de Idealista, en 2017 estas urbanizaciones de Marbella estaban entre las 10 más caras de España, pero en los últimos años han sido desbancadas por distintos destinos en Mallorca, como Andratx o Son Vida.

En cuanto a precios medios, el mayor incremento se ha visto en las áreas más prestigiosas de la región, como la Milla de Oro, Nueva Andalucía y Los Monteros. La demanda en Marbella se disparó desde abril de 2021 con los precios al alza entre un 8% y un 10% de media.

Desde 2015 los precios medios en las zonas analizadas han mostrado una tendencia general positiva. Aunque entre los años 2018 y 2021 los precios medios disminuyeron, siempre se han mantenido en el rango entre los 5 y los 5.9 millones de euros.

Las viviendas de más de 3 millones de euros a la venta en las zonas analizadas en los municipios de Benahavís y Marbella representan el 6% del total del stock de vivienda en dichos municipios.

A cierre de 2022, las operaciones de casas de más de 3 millones de euros representaron algo más del 3,5% (casi 2.900 viviendas) del total de viviendas transaccionadas en los municipios analizados (en 2021, representó algo más del 2%, con casi 1.800 residencias transaccionadas).

En Marbella el perfil de comprador es el de residentes madrileños más pudientes, el de los británicos, quienes a pesar del Brexit han seguido fieles a este municipio, y representan el 20% de transacciones llevadas a cabo por extranjeros; así como los franceses y europeos del norte.

Entre los compradores madrileños hay

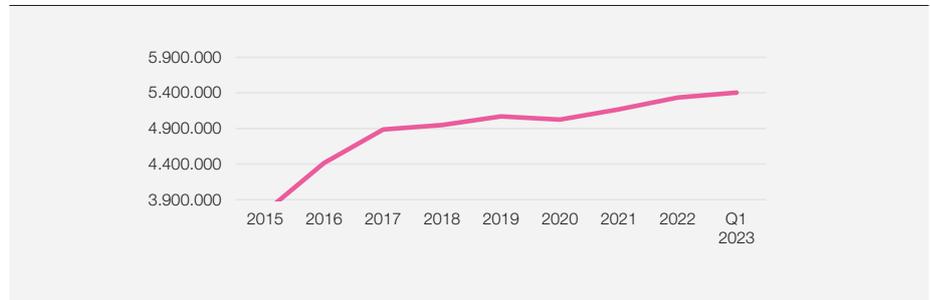
una clara tendencia a raíz de la crisis sanitaria: antes, estos compradores pasaban sus vacaciones y muchos fines de semana al año en Marbella. Sin embargo, ahora muchos han establecido su primera residencia en Marbella y sólo se desplazan a Madrid de manera ocasional para atender reuniones de negocios.

Por otro lado, y menos conocida por el gran público que otras zonas exclusivas de la provincia, está Finca Cortesin en Casares, entre Sotogrande y Marbella. Elegido durante varios años mejor Resort de Golf de Europa, esta urbanización de 215 hectáreas cuenta con un gran hotel de lujo y exclusivas villas privadas junto al campo de golf, con servicios 24 horas a disposición de los propietarios.

## BALEARES



### Evolución precio de la vivienda de las zonas analizadas



Evolución de precios medios de viviendas de más de 3 millones en los municipios analizados. Fuente: Elaboración propia + Datos Brains RE

Baleares cuenta con el 33% del total de viviendas de más de 3 millones de euros del mercado español, siendo la segunda provincia española con más propiedades de este tipo. Inversores de todo el mundo buscan en las Islas Baleares villas y fincas, principalmente como segundas residencias, en localizaciones muy determinadas. En el caso de la isla de Mallorca estas propiedades se concentran principalmente en el suroeste de la isla, en los municipios de Calviá, Andratx, Deià y Palma, que es precisamente la zona con mejores conexiones de la isla.

Al igual que en el caso de Málaga, el aeropuerto de Mallorca es estratégico. Situado a tan solo 8 km del centro de la ciudad, es el tercer aeropuerto más importante de nuestro país (más de

28 millones de pasajeros en 2022). Su buena conectividad aérea con el resto de Europa y su buena conexión por carretera con la zona suroeste de la isla ha ayudado a posicionar y consolidar el área como destino de lujo. Debido a la constante y elevada demanda internacional y la limitadísima oferta en el sector de lujo, se prevé que en un futuro los precios vuelvan a alcanzar nuevos máximos en esta zona de la isla.

Si hay una zona de entre todas en la isla balear que destaca a nivel nacional es Costa d'en Blanes, en Calviá, con un precio medio de 9,5 millones de euros. Otras zonas de viviendas exclusivas dentro de Calviá incluyen Portals Nous, Sol de Mallorca e Illetes. En el municipio de Andratx encontra-

mos casas de más de 3 millones de euros en zonas de Puerto de Andratx, así como en Es Camp de Mar.

En la ciudad de Palma destaca la urbanización de Son Vida, conocida como el "Beverly Hills" de Mallorca. Otras zonas de lujo dentro de Palma son Génova y zonas muy concretas de Ciutat Antigua tales como La Llotja, Puerto de la Palma, San Nicolau, Cort, La Seu, Monti-Sión y La Calatrava.

Si nos referimos a Ibiza, las zonas exclusivas están mucho más concentradas en San Juan de Labritja, Sant Josep de sa Talaia, Ibiza y Santa Eulalia del Río, sin distinción más específica. Al igual que Formentera, que abarca toda la isla.



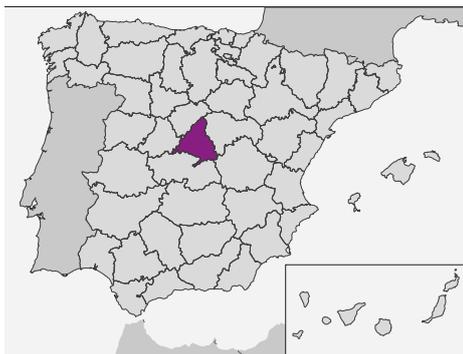
Desde 2015 los precios medios en las zonas analizadas (Calvià, Andratx, Deià, Palma, Ibiza, Sant Josep de sa Talaia, Sant Joan de Labritja, Santa Eulària des Riu y Formentera) han mantenido su tendencia claramente

positiva, alcanzando en Q1 2023 los 5.5 millones de euros.

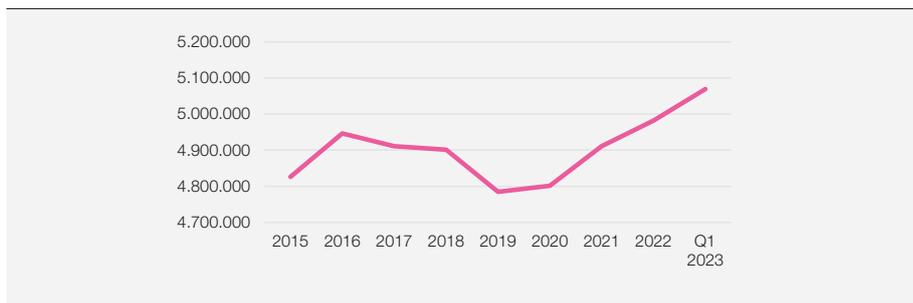
Las viviendas de lujo representan el 6% del stock total a la venta en dichos municipios, habiéndose transaccionado unas 2.300 viviendas por encima

de los 3M€ en dichos municipios (4% del total de transacciones). En 2021 se transaccionaron unas 1.600 viviendas de este tipo en los municipios analizados.

## MADRID



### Evolución precio de la vivienda de las zonas analizadas



*Evolución de precios medios de viviendas de más de 3 millones en los municipios de Alcobendas, Madrid y Pozuelo de Alarcón. Fuente: Elaboración propia + Datos Brains RE*

Madrid se sitúa como una de las capitales más atractivas para la inversión residencial de lujo a nivel mundial. Los precios en comparación con otras capitales europeas son más competitivos y esto, junto con la calidad de sus proyectos, hace que Madrid como lugar de residencia sea cada vez más popular entre compradores UHNWI de todo el mundo.

Además, su calidad de vida urbana se ve reforzada por su reconocido nivel de seguridad, su agradable clima o un gran nivel en su enseñanza. Más allá del reconocimiento ya obtenido por inversores internacionales, la ciudad se ha posicionado como una de las 10 ciudades más atractivas del mundo para invertir y establecer un negocio. Madrid tiene el aeropuerto más importante de España, ofreciendo vuelos directos a 178 destinos, recibiendo al año una media de 50 millones de pasajeros.

Dentro de Madrid, el barrio de Salamanca y ciertas zonas de Chamberí son el área preferida por grandes comunidades de extranjeros, donde destacan aquellos procedentes de América Latina. En la almendra central también destacan ubicaciones como El Viso y Jerónimos.

Otras zonas predilectas de la capital para los compradores de lujo son La Finca, La Moraleja y Puerta de Hierro. En cada uno de ellos predomina un tipo de comprador muy característico por encima del resto.

Madrid cuenta con aproximadamente el 10% del total de residencias de más de 3 millones de euros del mercado español. Este número sitúa a Madrid como la tercera provincia española con mayor número de viviendas de lujo.

Las viviendas de más de 3 millones de euros a la venta en las zonas analiza-

das en los municipios de Alcobendas, Madrid y Pozuelo de Alarcón, representan el 1% del total del stock de vivienda en dichos municipios.

A cierre de 2022, las operaciones de vivienda con un valor de más de 3 millones de euros representaron algo más de un 0.5% (algo más de 900 viviendas) del total de viviendas transaccionadas en las áreas analizadas (en 2021, representó casi el 0.3%, con cerca de 600 viviendas de lujo transaccionadas).

En cuanto a los precios medios en las zonas analizadas, observamos como desde 2015 estos se han mantenido constantes y en un rango muy acotado entre los 4.7 y los 5.1 millones de euros.

## BARCELONA



### Evolución precio de la vivienda de las zonas analizadas



Evolución de precios medios de viviendas de más de 3 millones en los municipios analizados. Fuente: Elaboración propia + Datos Brains RE

La provincia de Barcelona cuenta con aproximadamente el 6% del total de viviendas de más de 3 millones de euros del mercado español. Barcelona se ha posicionado entre los destinos preferidos para inversores internacionales. Su estilo de vida sencillo, ambiente festivo y arquitectura lo convierten en una buena elección para invertir en inmobiliario.

A pesar de su panorama político, Barcelona ha mantenido su atractivo con respecto a sus rivales europeos por su abundante oferta de alta calidad. Notablemente entre compradores franceses, quienes buscan su residencia de vacaciones en la Costa Brava y su primera residencia en la propia ciudad condal. Barcelona cuenta con el segundo aeropuerto más importante de España y ofrece vuelos directos a 202 destinos, recibiendo al año una media de 40 millones de pasajeros.

Las viviendas de más de 3 millones de euros a la venta en las zonas analizadas en los municipios de Barcelona, Castelldefels, Sant Andreu de Llavaneres, Sitges y Naut Aran, representan el 1% del total del stock de vivienda en dichos municipios.

A cierre de 2022, las operaciones de viviendas de más de 3 millones de euros representaron el 0.3% (casi 500 viviendas) del total de viviendas transaccionadas en las áreas analizadas (en 2021, representó el 0.3%, con más de 370 viviendas de lujo transaccionadas).

Las zonas más caras de Barcelona y que forman parte de los mejores barrios de la ciudad son Pedralbes y Sarrià. Los dos están situados en lo

que se conoce como la zona alta de la ciudad condal. Otras zonas con vivienda de lujo dentro de la ciudad condal incluyen Dreta del Eixample y Diagonal Mar.

Por un lado, encontramos Pedralbes, un vecindario residencial de alta gama que alberga varias escuelas internacionales prestigiosas de alto nivel, y que es conocido por sus elegantes villas. Las calles más caras de Barcelona se encuentran aquí, con La Avenida Pearson, la avenida de Pedralbes, paseo Reina Elisenda, calle Bisbe Català y Calle del Doctor Ferran, donde se concentra la mayoría de los comercios. Por otro lado, se encuentra Sarrià, con zonas como Vallmajor y Turó Parc, donde destacan las viviendas de lujo.

Otras de las zonas más lujosas es Ciutat Diagonal, al norte de la ciudad, en Esplugues de Llobregat, muy cerca de la montaña de Collserola pero con espectaculares vistas al mar. Cuenta con algunas de las escuelas más elitistas de Barcelona y varias urbanizaciones como La Miranda y La Mallola y con mansiones aisladas de puro lujo.

En cuanto a los precios medios en las zonas analizadas (municipios de Barcelona, Castelldefels, Sant Andreu de Llavaneres, Sitges y Naut Aran), observamos cómo desde 2015 estos se han mantenido una tendencia positiva, con una ligera caída entre 2019 y 2021. Aun así, se han mantenido en un rango entre los 4,8 y los 5,3 millones de euros.

## OTROS DESTINOS

### SOTOGRADE

Ubicada en el municipio gaditano de San Roque, Sotogrande es la zona con las casas más lujosas del Campo de Gibraltar y de toda la provincia. Es una de las zonas residenciales y de turismo más exclusivas de España, que alberga, además, más de 300 empresas y uno de los mejores colegios internacionales de nuestro país.



La urbanización, que se extiende por 17 km de litoral, destaca por sus clubs de polo y golf, entre los que se encuentra el campo de golf de Valderrama (número uno de Europa continental). Sotogrande se diferencia de otras urbanizaciones de lujo por su situación en primera línea de playa, lo que da un valor añadido a los amantes de la náutica.

Al igual que en Marbella, muchos madrileños han establecido después de la pandemia su primera residencia en Sotogrande, donde ya tenían en propiedad una segunda vivienda.

### SAN SEBASTIÁN

San Sebastián tiene una de las rentas per cápita más altas de España y su calidad de vida la sitúa como una de las mejores ciudades de España para vivir.



Dentro del centro de San Sebastián, hay un barrio que destaca por encima de todos, el de Centro-Miraconcha. En él, destacan los inmuebles de la calle Hernani, con sus imponentes vistas al mar o las viviendas del paseo de Miraconcha con la Bahía de la Concha a sus pies.

Sin embargo, la zona noble de San Sebastián es mucho más que su famosa bahía, y comprende el área delimitada desde el Paseo del Boulevard hasta el Centro Cultural Koldo Mitxelena, y desde el Paseo de Okendo hasta la Plaza Zaragoza, junto a la Perla.

Debemos reseñar que, si bien es cierto que el €/m<sup>2</sup> es alto en la zona, hay muy poca oferta actualmente en el mercado con un precio superior a los 3 millones de euros.



### **BAQUEIRA Y AIGUAFREDA**

Baqueira Beret, la estación de esquí más exclusiva de España y lugar de descanso invernal de las élites españolas, siempre ha tenido un problema, la falta de suelo.

Esto ha provocado que durante los últimos años haya habido muy poco movimiento en el mercado inmobiliario de lujo. Sin embargo, la demanda de compradores de vivienda de lujo, quienes se estaban escapando hacia Francia por la acusada falta de oferta, ha vuelto a repuntar.



Actualmente, tanto compradores nacionales como internacionales de vivienda de lujo siguen apostando por este destino para establecer su tercera o cuarta residencia.

Por su parte Aiguafreda, localizada en Begur, se caracteriza por tener mansiones de lujo con vistas panorámicas al Mediterráneo, y por estar a tan solo

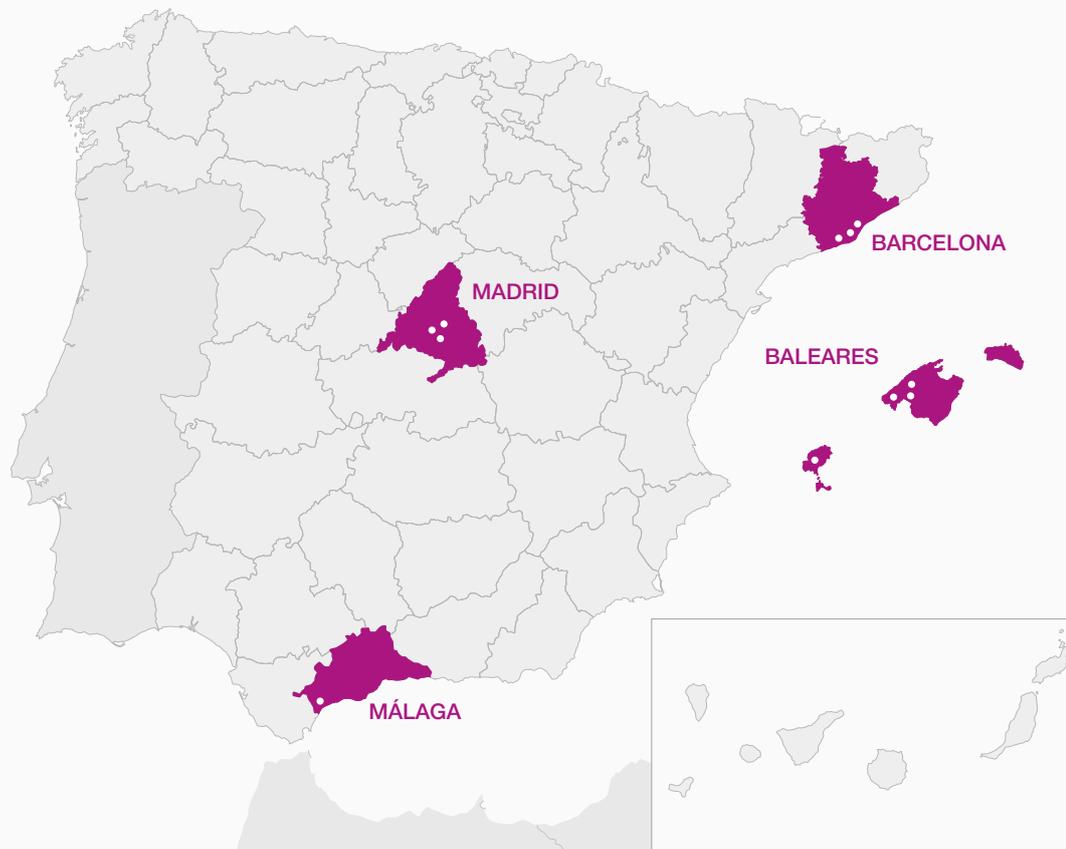
5 minutos del centro de Begur y sus playas, uno de los lugares más llamativos de la Costa Brava.



Al igual que en San Sebastián, estas dos zonas tienen un €/m<sup>2</sup> alto, pero hay muy poca oferta actualmente en el mercado con un precio superior a los 3 millones de euros.

# 4

## Distribución geográfica de las viviendas de lujo en España



### Málaga

#### **BENAHAVÍS:**

- La Zagaleta/El Madroñal

#### **MARBELLA:**

- Los Monteros
- Lomas de Marbella Club/ Puente Romano
- Puerto Banús
- Las Brisas

### Baleares

#### **MALLORCA:**

##### **Calvià:**

- Costa d'en Blanes
- Portals Nous
- Sol de Mallorca
- Illetes

##### **Andratx:**

- Puerto de Andratx
- Es Camp de Mar

##### **Palma:**

- Son Vida
- Ciutat Antigua - La Seu/ Cort/Monti-Sion
- Ciutat Antigua – La Llotja
- Gènova

##### **Deyà**

##### **IBIZA:**

- Dalt Vila/La Marina
- Talamanca

##### **Sant Josep de Sa Talaia:**

- Sant Josep
- Es Cubells
- Cala Vedella/Tarida

##### **Santa Eulalia del Río:**

- Jesús

##### **San Joan de Labritja**

##### **FORMENTERA**

### Madrid

#### **MADRID:**

- Almagro
- Recoletos
- Castellana
- Goya
- Lista
- El Viso
- Nueva España
- Jerónimos
- Ibiza
- Huertas/Cortes
- Puerta de Hierro

#### **ALCOBENDAS:**

- La Moraleja

#### **POZUELO DE ALARCÓN:**

- La Finca

### Barcelona

#### **BARCELONA:**

- Sarrià
- Pedralbes
- La Dreta de l'Eixample
- Diagonal Mar

#### **SANT ANDREU DE LLAVANERES:**

- La Cornisa/Supermaesme

#### **CASTELLDEFELS:**

- La Pineda
- Gavà Mar

#### **SITGES:**

- Vinyet Terramar

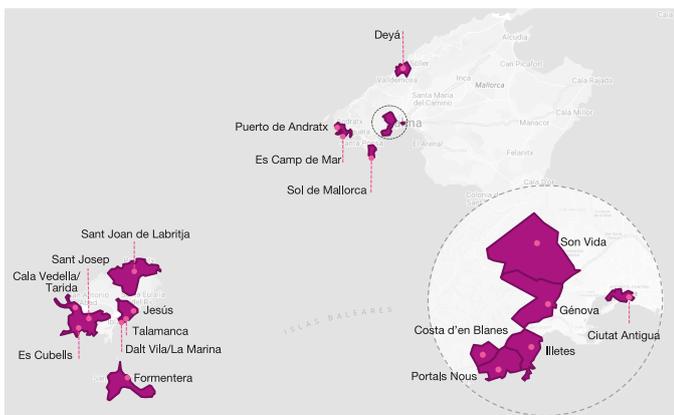


## MÁLAGA

		Precio € / M <sup>2</sup>	Precio máx. M€
<b>Benahavís</b>	La Zagaleta/El Madroñal	5.804	35
<b>Marbella</b>	Los Monteros	6.842	17
	Lomas de Marbella Club/Puente Romano	6.173	35
	Puerto Banús	5.240	15
	Las Brisas	5.140	14



## BALEARES



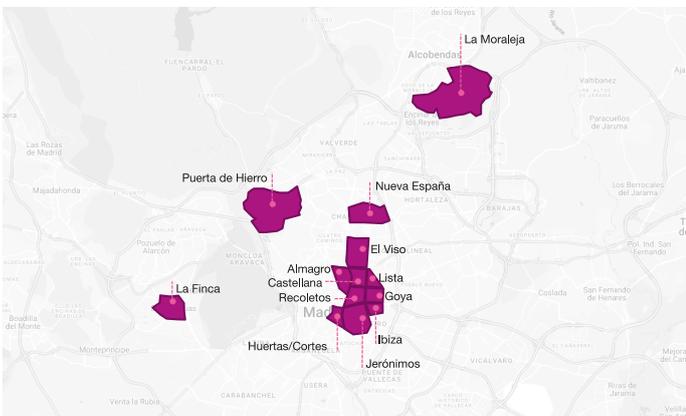
		Precio € / M <sup>2</sup>	Precio máx. M€
<b>MALLORCA</b>			
<b>Calvià</b>	Costa d'en Blanes	7.839	15
	Portals Nous	8.319	12
	Sol de Mallorca	6.453	16
	Illetes	6.275	12
<b>Andratx</b>	Puerto de Andratx	7.262	25
	Es Camp de Mar	6.616	15
<b>Palma</b>	Son Vida	7.582	25
	Ciutat Antigua – La Seu/Cort/Monti-Sion	6.835	14
	Ciutat Antigua – La Llotja	6.490	6
	Gènova	6.565	13
<b>Deyà</b>	Deyà	6.474	8
<b>IBIZA</b>			
<b>Ibiza</b>	Dalt Vila/La Marina	6.307	7
	Talamanca	6.216	7
<b>Sant Josep de Sa Talaia</b>	Sant Josep	7.223	12
	Es Cubells	7.454	9
	Cala Vedella/Tarida	6.740	17
<b>Santa Eulalia del Río</b>	Jesús	6.758	12
<b>Sant Joan de Labritja</b>	Sant Joan de Labritja	6.946	7
<b>FORMENTERA</b>			
<b>Formentera</b>	Formentera	9.383	5

## BARCELONA



		Precio € / M <sup>2</sup>	Precio máx. M€
<b>Barcelona</b>	Sarrià	5.924	8
	Pedralbes	6.406	25
	La Dreta de l'Eixample	6.267	14
	Diagonal Mar	7.523	4
<b>Sant Andreu de Llavaneres</b>	La Cornisa/Supermaresme	2.860	19
<b>Castelldefels</b>	La Pineda	5.045	5
	Gavá Mar	5.010	7
<b>Sitges</b>	Vinyet Terramar	5.216	11

## MADRID



		Precio € / M <sup>2</sup>	Precio máx. M€
<b>Madrid</b>	Almagro	6.829	8
	Recoletos	9.000	21
	Castellana	7.956	13
	Goya	6.842	5
	Lista	6.679	9
	El Viso	6.992	13
	Nueva España	6.089	6
	Jerónimos	7.575	20
	Ibiza	6.055	7
	Huertas/Cortes	6.033	5
	Puerta del Hierro	4.224	9
<b>Alcobendas</b>	La Moraleja	5.480	14
<b>Pozuelo de Alarcón</b>	La Finca	3.379	12

# 5

## Principales sub-mercados de viviendas de lujo en España



### LA ZAGAleta

(MÁLAGA)

#### Ubicación:

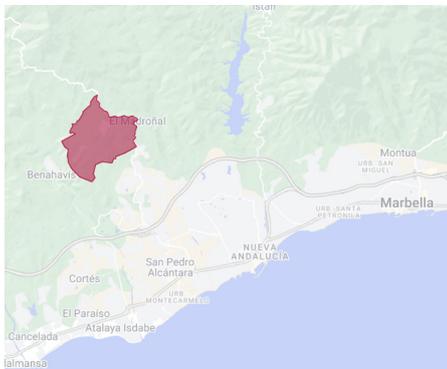
Benahavís, Málaga

#### Rango de precios:

Entre 3 M€ y 30 M€

#### Perfil del comprador:

Mayoritariamente extranjero (británicos, alemanes, escandinavos, rusos y en menor medida árabes)



La Zagaleta es considerada como la urbanización más exclusiva y lujosa de toda Europa. Se trata de una urbanización privada ubicada en el municipio malagueño de Benahavís de unas 90 hectáreas que se empezó a edificar en 1992. La urbanización tiene una capacidad total para 420 casas de lujo, de las cuales hoy hay edificadas unas 270.

Los principales atractivos de esta

exclusiva urbanización son su privacidad, sus amplias parcelas de entre 3.000 y 10.000 m<sup>2</sup>, cercanía al mar y a la naturaleza, así como la extensa oferta de servicios (incluyendo helipuerto, 2 campos de golf, centro ecuestre, club de tenis, servicios de niñeras, cocineros, conductores, etc.)

Las casas en La Zagaleta tienen de media más de 1.000 m<sup>2</sup> construidos y sus precios oscilan entre los 3 y los 30 millones de €. El precio por m<sup>2</sup> se sitúa actualmente por encima de los 5.700 €/m<sup>2</sup>.

El precio medio en la calle más cara de la urbanización se situó en 2022 cerca de los 10 M€ según datos de idealista, mientras que en 2017 rondaba los 7 M€ según la misma fuente.

El perfil del comprador en La Zagaleta es mayoritariamente extranjero, principalmente de Reino Unido, Alemania, Escandinavia y Rusia, aunque también abunda el comprador árabe. Sólo el 10% de los propietarios son españoles. Entre los propietarios se incluyen ejecutivos internacionales de compañías líderes de todo el mundo.

### COSTA D'EN BLANES

(MALLORCA, BALEARES)

#### Ubicación:

Calviá, Mallorca

#### Rango de precios:

Entre 3 M€ y 15 M€

#### Perfil del comprador:

Mayoritariamente extranjero (británicos, alemanes y suecos)



Costa d'en Blanes es una urbanización residencial exclusiva y tranquila situada en el término municipal de Calviá, Mallorca, y que ocupa unas 100 hectáreas de extensión. Su nombre hace referencia al apellido de una adinerada familia a la que pertenecían gran parte de los terrenos de la zona cuando se empezó a edificar, a finales de los años 60. La urbanización cuenta con unas 600 parcelas, la mayoría de ellas ya edificadas.

Se encuentra en una colina que se eleva sobre el puerto deportivo de Puerto Portals, una ubicación privilegiada con vistas al puerto deportivo y a la Bahía de Palma, que además cuenta con actividad comercial y cultural durante todo el año. La lujosa marina de Puerto Portals se encuentra a sólo un par de minutos en coche. También muy próximo se halla el Real Golf de Bendinat y las playas de Illetes y Viejo Bendinat.

Las casas en Costa d'en Blanes tie-



nen de media más de 500 m<sup>2</sup> construidos y sus precios oscilan entre los 3 y los 15 millones de €. El precio por m<sup>2</sup> se sitúa actualmente por encima de los 8.000 €/m<sup>2</sup>.

El precio medio en la calle más cara de la urbanización (Sant Carles) alcanzó los 9,45 M€ en 2022, mientras que en 2017 se situaba en unos 7 M€, según datos de idealista.

El perfil del comprador en Costa d'en Blanes es mayoritariamente extranjero, y en especial, europeo, destacando la inversión procedente de Alemania, Reino Unido y Francia. Entre los propietarios podemos encontrar personas que compran en Costa d'en Blanes una segunda residencia en la que disfrutar durante una parte del año de actividades al aire libre como golf o deportes de vela. Predominan las familias, ya que existe en la zona una gran oferta de entretenimiento para niños con espacios como "Marineland" y sus espectáculos de delfines y lobos marinos.

## PUERTO DE ANDRATX

(MALLORCA, BALEARES)

### Ubicación:

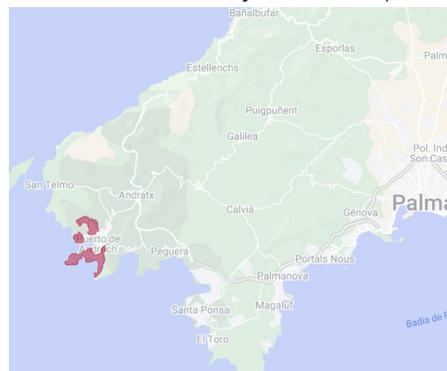
Andratx, Mallorca

### Rango de precios:

Entre 3 M€ y 25 M€

### Perfil del comprador:

Mayoritariamente extranjero (alemanes, británicos y franceses)



Puerto de Andratx, ubicada en el municipio de Andratx, en el suroeste de Mallorca, es otra de las ubicaciones residenciales más exclusivas de la isla. La estrecha cala, parecida a un mini fiordo, es uno de los puertos naturales más hermosos del Mediterráneo. Las áreas analizadas cuentan con unas 1.300 parcelas, en las que 900 de ellas ya están edificadas.

Puerto de Andratx representa el lujo mediterráneo en todo su esplendor. Empresarios y artistas tanto nacionales como internacionales conviven en este lugar habitando modernas villas de lujo y clásicas masías mallorquinas en este paraje de ensueño.

De esta localidad podemos destacar su privilegiada ubicación, cercana a varias de las mejores playas de la isla y fácilmente accesible desde tanto Palma como de su aeropuerto.

Las casas en Puerto de Andratx tienen de media unos 550 m<sup>2</sup> construidos y sus precios oscilan entre los 3 y los 25 millones de €. El precio por m<sup>2</sup> se sitúa actualmente en unos 7.100 €/m<sup>2</sup>.

El precio medio en la calle más cara de Andratx (Pagell) se situó cerca de los 6,7 M€ en 2022, mientras que en 2017 ni siquiera figuraba en el ranking de las calles más caras de España, según datos de idealista.

Puerto de Andratx atrae a una gran cantidad de compradores extranjeros,

en especial europeos de nacionalidades alemana, británica y francesa. También cabe destacar la gran cantidad de famosos que poseen una casa aquí: desde grandes actores de Hollywood hasta famosos deportistas de renombre.

La demanda se centra especialmente en viviendas exclusivas de nueva construcción con vistas al mar que combinan la arquitectura moderna con el diseño mediterráneo.

## SON VIDA

(MALLORCA, BALEARES)

### Ubicación:

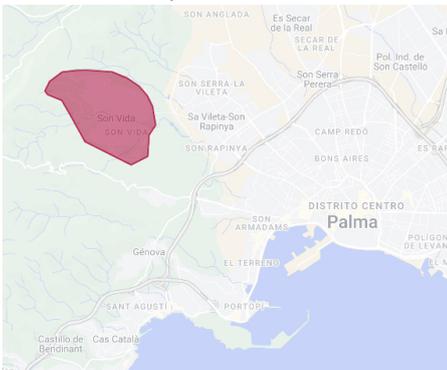
Palma de Mallorca, Mallorca

### Rango de precios:

Entre 1 M€ y 25 M€

### Perfil del comprador:

Alemanes, británicos, árabes y también comprador nacional



Una de las urbanizaciones más exclusivas de Mallorca es Son Vida. Las propiedades de Son Vida tienen un precio medio de 6,5 millones de euros, pero muchas superan los dos dígitos. El importe varía en función de la ubicación, las vistas y el tamaño del inmueble. A ello hay que sumar el

diseño, los materiales o los acabados de las mansiones.

Son Vida es una urbanización de lujo situada en la ciudad de Palma de Mallorca, concretamente al pie de la Sierra de Tramontana. La urbanización fue promovida por empresarios mallorquines a mediados de los años 50. Hoy es considerada la urbanización más exclusiva de Palma y cuenta con unas 450 viviendas.

Son Vida se caracteriza por situarse en plena naturaleza y a tan sólo 10 minutos del centro de Palma. Además cuenta con elevados niveles de privacidad y seguridad, ya que cuenta con un único acceso de entrada y salida, además de combinar un estilo de vida en la naturaleza, con largas calles rodeadas de arbolado, con la ventaja de encontrarse a 10 minutos del centro de la ciudad de Palma, al encontrarse en las afueras de esta. Asimismo, cuenta con hoteles de cinco estrellas, campos de golf y restaurantes.

Las casas en Son Vida tienen de media unos 750 m<sup>2</sup> construidos. Aunque los precios de las casas oscilan por lo general entre un millón y 25 millones de euros, se pueden encontrar mansiones de más de 60 millones de euros como la Villa Solitaire. El precio por m<sup>2</sup> se sitúa actualmente en unos 7.300 €/m<sup>2</sup>

El precio medio en la calle más cara de la urbanización (Binicaubell) superó los 6,5 M€ en 2022, mientras que en 2017 ni siquiera figuraba en el ranking de las calles más caras de España, según datos de idealista.

## LA MORALEJA

(MADRID)

### Ubicación:

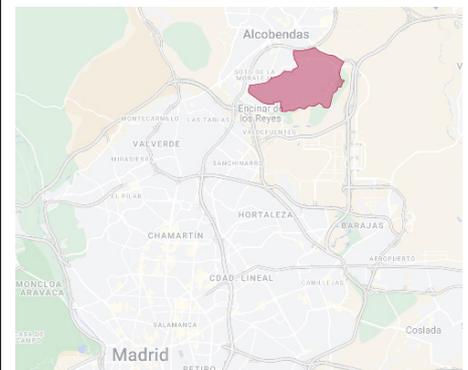
Alcobendas, Madrid

### Rango de precios:

Entre 1M€ y 14M€

### Perfil del comprador:

Nacional



La Moraleja es una de las principales urbanizaciones de lujo de Madrid. Construida durante la década de los años 40, actualmente está formada por 1.050 viviendas unifamiliares y 400 viviendas adosadas, y se extiende a lo largo de 950 hectáreas de terreno. Está ubicada al noreste de la capital española, presentando un fácil acceso tanto a esta como al aeropuerto Adolfo Suárez.

Las claves que diferencian La Moraleja radican en un servicio avanzado de seguridad 24h, un 70% de zonas verdes, de inspiración de bosque mediterráneo, que sumado a su baja densidad de población y a la gran oferta de servicios con tiendas, restaurantes, campos de golf y centros deportivos inciden en que haya una alta calidad de vida.



Las casas en La Moraleja cuentan con una superficie media superior a los 700 m<sup>2</sup>, con unos precios comprendidos entre 1 y 14 millones de €. El precio por m<sup>2</sup> se sitúa actualmente en torno a los 5.500 €/m<sup>2</sup>.

El precio medio en la calle más cara de la urbanización (Camino del Sur) superó los 8,4 M€ en 2022, según datos de idealista. En 2017, la calle más cara dentro de La Moraleja era Paseo del Conde de los Gaitanes, con un precio medio cercano a los 5 M€ en 2017 según datos de idealista.

El perfil del comprador en La Moraleja es principalmente nacional, con una gran cantidad de profesionales de éxito provenientes del mundo de los negocios, así como celebridades televisivas, famosos deportistas o artistas de renombre.

## LA FINCA

(MADRID)

### Ubicación:

Pozuelo de Alarcón, Madrid

### Rango de precios:

Entre 1,5 M€ y 12 M€

### Perfil del comprador:

Nacional



La Finca es una exclusiva urbanización ubicada en el municipio madrileño de Pozuelo de Alarcón, el cual ostenta la mayor renta per cápita de España. En sus orígenes, en los años 80, empezó con la construcción de un campo de

golf, para después comenzar con la edificación de viviendas.

La Finca destaca por ser un reducto de privacidad y seguridad: su perímetro está completamente vallado, las calles son privadas, hay garitas de control situados en todos los accesos y únicamente se puede entrar con invitación, por lo que no es de extrañar que entre sus habitantes se encuentren grandes celebridades de todos los ámbitos de la sociedad española.

Las casas en La Finca cuentan con una superficie media cercana a los 1.050 m<sup>2</sup>, con unos precios situados entre 1,5 y 12 millones de euros. El precio por m<sup>2</sup> se sitúa actualmente en torno a los 6.500 €/m<sup>2</sup>.

El precio medio en la calle más cara de la urbanización (Paseo de los Lagos) superó los 6,2 M€ en 2022, mientras que en 2017 se situaba cerca de los 5,25 M€, según datos de idealista.

El perfil del comprador en La Finca es principalmente nacional, con muchas celebridades, personalidades televisivas y un gran número de futbolistas profesionales. También podemos encontrar perfiles extranjeros, aunque en menor medida. En definitiva, se trata del sitio escogido para vivir de la nueva élite de la sociedad.

# 6

## Perfil del comprador

El mercado inmobiliario de lujo en España entre compradores extranjeros continúa en auge en 2023, ya que muchos foráneos han vuelto a invertir en nuestro país después de haber dejado atrás los años de confinamiento, restricciones, crisis e incertidumbre. Esto se manifiesta en el hecho de que nuestro país se ha posicionado como cuarto destino más popular del mundo entre los compradores del segmento UHNWI.

El peso de la inversión residencial extranjera en nuestro país en 2022 alcanzó el 13,75% del total, según datos del Colegio de Registradores. En el segmento de lujo este porcentaje es muy superior.

La demanda de compra de vivienda de lujo por extranjeros en nuestro país ha sido constante en los últimos años y es más elástica que la demanda nacional. Si bien es cierto que es sensible a factores externos e internos como el Brexit o a las restricciones que hubo por la pandemia, a medida que la economía empezó a recuperarse, la demanda extranjera en este tipo de propiedades aumentó más rápidamente que la nacional.

Según el “Barnes City Index 2022”, en el último año ciudades como Austin, Toronto o Madrid se han posicionado como referente para los HNWI junto a las ya consolidadas como Miami, Tokio, Ginebra, París, Londres o Nueva York. Madrid concretamente se posiciona en el 9º lugar del ranking, por delante de ciudades como Estocolmo, Zúrich o Ámsterdam.

Los clientes de lujo urbano buscan nuevos estándares en el mercado residencial que lleven aparejados ciertos servicios. Son los denominados *branded o serviced residences*, viviendas de lujo con servicios propios de un hotel incluidos en el precio, además de otros servicios de pago por uso,

como servicios de habitación.

Los propietarios que demandan este tipo de lujo suelen disponer de propiedades en otras partes del mundo y ven en los *branded residences* una opción de vivienda vacacional en la cual poder disfrutar de su tiempo, centrándose en un estilo de vida más relajado sin preocuparse del mantenimiento de la residencia.

### TENDENCIAS

Las necesidades de compradores de viviendas exclusivas, sean de origen nacional o internacional, han evolucionado con el tiempo, algo potenciado por la pandemia. A raíz del COVID-19 sus hábitos y estilo de vida se adaptaron ante una nueva situación sanitaria y sus consecuencias económicas, sociales y políticas.

Con el teletrabajo cada vez más normalizado, se está volviendo relativamente común entre los ultrarricos tener residencia en varios destinos en todo el mundo donde puedan ir según la temporada. Por ello, durante los últimos años se han generalizado nuevos comportamientos en cuanto al uso simultáneo de dos o tres residencias, o incluso más. Movilidad y adaptación son ahora sus nuevas consignas.

A la hora de elegir dónde invertir, los compradores de casas de lujo consideran esenciales factores como el estilo de vida, el clima, la riqueza cultural o aspectos económicos. También hay ciertos indicadores claves y generales que condicionan la compra de un inmueble de lujo:

- **Emocionales/sentimentales:** Cercanía y contacto con otros UHNWI, riqueza cultural y acceso a tiendas y restaurantes de lujo
- **Prácticos:** Seguridad, instala-

ciones sanitarias de última generación, movilidad/accesibilidad y huella ecológica

- **Financieros:** Facilidad para establecer un negocio, relación calidad-precio de las propiedades y fiscalidad competitiva



Los millennials ya representan el 25% de las transacciones del mercado de la vivienda de lujo

La excelencia prima en los inmuebles de lujo y aspectos como la búsqueda de la perfección en los detalles para obtener una calidad superior, personalización no sólo en el propio inmueble sino en todo el proceso para adquirirlo, un entorno e inmueble eco-responsable o la proximidad a ciertos puntos locales como a aeropuertos internacionales para facilitar el movimiento rápido entre territorios, son la brújula de decisión de los UHNWI en la actualidad.

De acuerdo con varias fuentes, Millennials o Generación Y (nacidos entre 1981 y 1995) y Centennials o Generación Z (nacidos entre 1996 y 2010) representarán más del 60% del mercado de lujo en 2025. Se estima que el gasto de estas generaciones crecerá 3 veces más rápido que el de otras.

En nuestro país, esto se ha notado ya en el mercado de la vivienda de lujo, que ha visto cómo estos nuevos protagonistas (Millennials) han alcanzado a representar el 25% del total de las transacciones. Sin embargo, la compraventa de propiedades de lujo aún la siguen liderando la Generación X (nacidos entre 1961 y 1980) por una

cuestión de poder adquisitivo.

Los Millennials y Centennials son generaciones digitales, hiperconectadas y con altos valores sociales y éticos. Profesiones relacionadas con la salud, ciencia e investigación y todas las que tienen componente "tech", son las principales entre estos individuos. Socialmente activos en el entorno online, anteponen la calidad de vida y la disponibilidad de tiempo a un gran salario, prefiriendo las redes sociales a la televisión y los libros.

Prefieren viviendas de obra nueva o recientemente reformadas, pero siempre de primera calidad. Atendiendo a sus necesidades, podemos considerar que la calidad, flexibilidad en el diseño y naturaleza junto con la conectividad física y tecnológica serán las claves principales que definen la vivienda de lujo en las nuevas generaciones. Buscan espacios innovadores y sofisticados, altamente deseables para vivir, que integren elementos como:

- **Espacios verdes:** Jardines y patios con vegetación exótica o especies singulares que proyecten sensación de bienestar.
- **Certificados energéticos:** LEED, BREEAM o el Nearly Zero Energy Buildings, obligatorio desde 2020 en la UE, con un consumo de energía casi nulo.
- **Zonas comunes:** Amplio gimnasio con los últimos avances deportivos, salón gourmet, bodega, sala de cine o guardería.
- **Unión de conceptos:** Integración de arte con arquitectura, o servicios propios de un hotel 5\*, que creen experiencias únicas.

## ¿QUIÉN COMPRA VIVIENDA DE LUJO EN ESPAÑA?

En 2021, España superó el millón de personas millonarias por primera vez, y en 2022, esta cifra siguió creciendo hasta superar el 1.13 millones de personas. No obstante, de momento, el perfil del cliente que busca inmuebles de lujo en España es mayoritariamente internacional.

Muchos de estos inversores proceden de países de la Unión Europea, principalmente de Alemania, Reino Unido y Francia. No obstante, también hay mucho inversor nacional, ruso y latinoamericano en submercados concretos.

Entre los compradores en costa, predomina claramente el perfil internacional que busca una residencia secundaria donde pasar largas temporadas. Tradicionalmente la costa ha sido el destino favorito de alemanes, británicos, rusos y, cada vez más, también de nórdicos.

En ubicaciones urbanas coexisten el perfil internacional que compra segunda residencia con el perfil nacional que lo busca como residencia principal. Además del comprador nacional y latinoamericano (muy centrado en Madrid), en ubicaciones urbanas cada vez son más habituales las operaciones protagonizadas por compradores asiáticos o rusos.

### MÁLAGA

Málaga es históricamente el destino favorito por excelencia de los británicos para comprar vivienda de lujo en nuestro país, quienes a pesar del Brexit han seguido representando el grueso de los compradores extranjeros, no sólo de la provincia, sino también de nuestro país.

Respecto a la nacionalidad de los compradores, por detrás de los británicos, quienes representan un 20% de las transacciones cerradas por extranjeros en la provincia, se sitúan franceses y europeos del norte (suecos y belgas), con la presencia creciente de alemanes, austríacos

## CARLOS LAMELA

*Presidente Ejecutivo de Estudio Lamela*

"En la vivienda de alto nivel se deben dar 3 condiciones: localización, tamaño y calidad constructiva y plástica. Hay un público muy claro para este tipo de viviendas.

Madrid es el nuevo Miami de Europa y los compradores de alto nivel, principalmente venezolanos y mexicanos, buscan un estilo de vida importado de Miami: Viviendas de más de 300-400 m<sup>2</sup> con dormitorios muy grandes que incorporen asimismo amplios vestidores y baños, todo ello con iluminación natural (En España tradicionalmente los dormitorios solían ser de tamaños más modestos porque se priorizaban las zonas de estar). En las zonas de estar, predominan las cocinas integradas en el salón. En cuanto a las zonas comunes, es esencial contar con portales amplios y múltiples espacios de uso común tales como bodega, piscina, gimnasio o spa.

El mercado de este tipo de propiedades en las grandes ciudades es muy limitado, ya que, debido a las grandes exigencias de espacio, no cualquier edificio es susceptible de transformarse en residencial de alto nivel. Esto hace que haya muy poco producto disponible de estas características."

## AXEL CAPRILES

*CEO y Socio director de Gran Roque Capital*

“Madrid es una ciudad que ha evolucionado tan aceleradamente en los últimos años, se ha vuelto tan cosmopolita, que ya es difícil hablar de un perfil del comprador de vivienda de lujo. Podríamos, a grandes rasgos, delinear, por lo menos, tres perfiles. Por un lado están los ricos y famosos, futbolistas, artistas de cine, influencers, que gustan de grandes chalets en barrios como La Finca, en Pozuelo de Alarcón. Por otro lado están los grandes empresarios, presidentes y directores de compañías importantes que prefieren barrios como el Viso o Almagro de Chamberí. Y hay un tercer perfil, también bastante definido, constituido por multimillonarios latinoamericanos, mexicanos, venezolanos, colombianos, que buscan, principalmente, Salamanca Recoletos o Justicia Salesas.

Los latinoamericanos han redescubierto Madrid como destino seguro, alegre y amable, como lugar de encuentro para los hispanohablantes. El perfil se amplía. Ahora crece el abanico con artistas plásticos, grandes arquitectos, directores de cine, youtubers, nuevos emprendedores y millonarios de New York o Londres que quieren residir en Madrid, la ciudad de moda, y buscan espacios dentro de una circunferencia dibujada, con mayor o menor amplitud, a partir de la Puerta de Alcalá, la Plaza Colón o Cibeles.

El problema es que, actualmente, hay muy poca oferta con la amplitud y calidad de los espacios que requieren. Lo que es claro es que Madrid ya ha generado una exigencia bastante más amplia de un mercado de lujo que no existía antes del año 2014. La gente busca inmuebles más espaciosos, mejor distribuidos, modernos, originales, cómodos, con servicios adicionales en las áreas comunes y, preferiblemente, en edificios singulares y hermosos con fachadas históricas.”

y holandeses. En el plano de compradores nacionales, destacan los madrileños como principales demandantes de viviendas de lujo, quienes después de la pandemia han optado por establecer su primera residencia principalmente en Marbella aprovechando la flexibilidad que les ofrece el trabajo en remoto.

Durante muchos años la provincia de Málaga ha tenido un mercado de lujo local muy sólido ya que casi el 90% de la compra de este tipo de viviendas la realizan extranjeros.

En Marbella destacan los suecos, franceses, noruegos y belgas como principales compradores de vivienda de más 3 millones de euros, por detrás de los compradores procedentes de Reino Unido.

Por rango de edad, el comprador tipo de casas de lujo en la región de Málaga tiene una edad comprendida entre los 40 y 55 años.

### BALEARES

Baleares es uno de los destinos preferidos de nuestro país para invertir por el comprador de vivienda de lujo. De acuerdo con estadísticas del portal Idealista, Baleares es el destino preferido por los inversores alemanes, ya que más del 35% de las búsquedas realizadas el año pasado procedieron de Alemania, seguidas por más de un 10% que tiene procedencia en Gran Bretaña.

Si hablamos de transacciones de viviendas de lujo, en Baleares los extranjeros que más apuestan por esta tipología son los alemanes (63%), seguidos por ingleses (12%) y escandinavos (6%). Por su parte, los españoles representan casi el 8% de las transacciones en el archipiélago.

A nivel local, por islas, en Mallorca el comprador procede mayoritariamente de países como Alemania, Suiza o Austria, mientras que en la cercana isla de Ibiza hay más compradores holandeses y estadounidenses, dominando en Menorca, los franceses y belgas.

Por rango de edad del comprador tipo de viviendas exclusivas en la región de Baleares tiene una edad comprendida entre los 35 y 50 años.

Finalmente, en cuanto a tipología de vivienda, la gran mayoría compra propiedades en Baleares como segunda residencia, al igual que ocurre en el caso de Málaga.

### MADRID

De la ciudad de Madrid destaca su dinamismo y oferta cultural, su arquitectura y servicios. Madrid acoge a todas las nacionalidades, pero el comprador de países de habla hispana seguirá siendo el principal cliente de vivienda de lujo superior a los 3 millones de euros en la ciudad, ya que en los últimos años la capital se ha convertido en una de sus ciudades predilectas.

El perfil del comprador de vivienda de lujo de más de 3 millones varía según la zona en la que pongamos el foco: En el barrio de Salamanca y Almagro predomi-



nan mejicanos, venezolanos, resto de europeos y españoles, buscando establecerse cerca de las zonas de compra más prestigiosas. En Retiro predomina el comprador nacional para uso propio y en el Viso abundan las familias de diplomáticos europeos.

En La Finca destaca un perfil de nuevo rico, con profesiones mediáticas como deportistas, o pertenecientes al mundo del espectáculo, entre otras.

Por rango de edad del comprador tipo de inmuebles de lujo en la región de Madrid tiene una edad comprendida entre los 40 y 50 años.

## BARCELONA

A pesar de ser uno de los mercados inmobiliarios más regulados del mundo, Barcelona se ha posicionado como polo en el Mediterráneo capaz de atraer a empresarios tecnológicos y fundadores, gracias a que es el tercer hub de start-ups de Europa, según varias fuentes. Esto hace que los compradores de vivienda de lujo en la capital condal sean cada vez más jóvenes, siendo personas de entre treinta y cuarenta años los que se mudan para trabajar en estos sectores (digital y tecnológico).

Adicionalmente, la ventaja fiscal para los jóvenes también es notoria en la capital condal y condiciona la edad media de inversores de vivienda de lujo. Los jóvenes menores de 32 años solo pagan un 5% de IAJD (Impuestos de actos jurídicos documentados) frente al 10% de impuestos de trans-

misiones patrimoniales que paga el resto.

Según algunas fuentes, los compradores extranjeros, especialmente franceses y suizos, volvieron a Cataluña tras la pandemia y se decantaron por Barcelona y su área metropolitana.

En el segmento de lujo, los principales inversores son españoles y franceses. No obstante, cada vez es más habitual la entrada de compradores rusos, orientales y latinoamericanos.

Estos perfiles han cambiado la tendencia en el tipo de producto que demandan, ya no exclusivamente vacacional, sino que buscan pasar largos periodos de tiempo en la ciudad.

Abriendo el foco más allá de los clientes latinoamericanos, las compras de extranjeros en Madrid acostumbran a ser de primera o segunda residencia, mientras que hay muchos extranjeros que compran en Barcelona su tercera o cuarta residencia.

Hay que destacar que durante el último trimestre del año pasado el comprador estadounidense despuntó por encima del resto, después del ligero parón por la posición "wait and see" que adoptaron éstos tras estallar el conflicto bélico en Ucrania.

Si nos centramos por zonas, hay un volumen elevado de transacciones en Zona alta, principalmente por parte de compradores nacionales, pero también de extranjeros que llevan unos años establecidos en la capital y deciden mudarse del centro.

Por último, el rango de edad del comprador tipo de viviendas de lujo en la ciudad condal varía según la zona. En las áreas analizadas en Barcelona, el rango de edad se sitúa entre los 30 y 50 años, mientras que en el resto de las zonas fuera de la capital, el rango está entre los 40 y 55 años.

# 7

## Conclusiones



En el actual contexto global de incertidumbre, alta inflación y corrección del valor de los activos a la baja, hay un segmento que continúa atrayendo inversores: el *Living*.

Especialmente, el segmento de lujo está mejor posicionado con respecto a otras tipologías ya que es menos vulnerable a estos factores. En momentos como el actual de permancrisis, el mercado residencial de lujo demuestra su resiliencia, ya que es más fuerte que el generalista y su crecimiento está más consolidado.



**España es un país muy competitivo en el segmento residencial de lujo. Es el 4º destino más atractivo a nivel mundial y el primero en Europa continental**

En el escenario económico en el que nos encontramos, con el pronóstico de un nuevo periodo de recesión económica, las viviendas exclusivas ganan atractivo como inversión por su calidad de valor refugio y donde veremos a personas con alto poder adquisitivo tomando posiciones defensivas adquiriendo propiedades residenciales de lujo en ciertas ubicaciones. El mercado global de lujo parece estar mejor preparado para hacer frente a una crisis económica, gracias a una base de consumidores creciente y menos sensibles a las recesiones económicas.

Otro dato que demuestra la buena salud del mercado residencial de lujo es que durante los dos últimos años, los precios se han incrementado entre un 10-20% dependiendo de cada submercado por encima de los niveles pre-Covid. Para los próximos años, la expectativa es que los precios en la vivienda de lujo continúen más o menos estables.

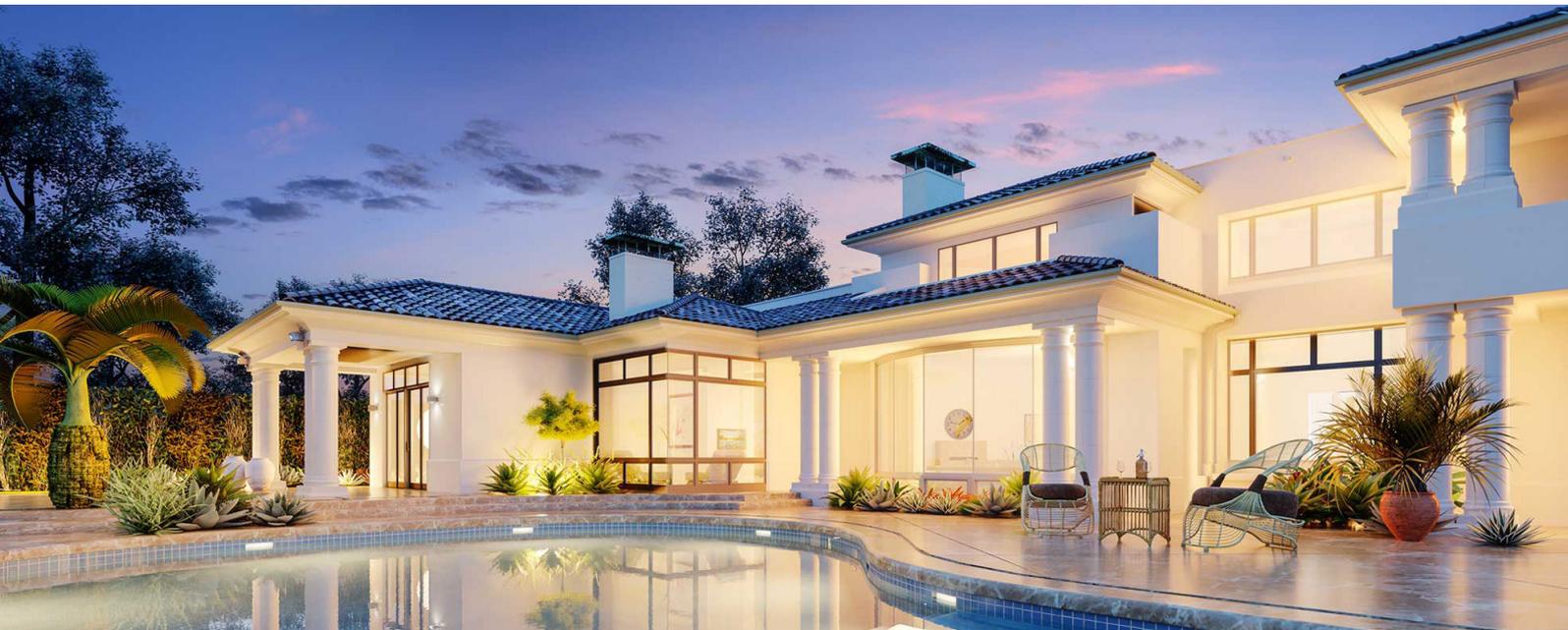
A la hora de elegir donde invertir, los compradores de propiedades de más de 3 millones de euros consideran esenciales factores como el estilo de vida, el clima, la riqueza cultural o

aspectos económicos. También hay ciertos indicadores claves y generales que condicionan la compra de un inmueble de lujo:

- **Emocionales/sentimentales:** Cercanía y contacto con otros UHNWI, riqueza cultural y acceso a tiendas y restaurantes de lujo
- **Prácticos:** Seguridad, instalaciones sanitarias de última generación, movilidad/accesibilidad y huella ecológica
- **Financieros:** Facilidad para establecer un negocio, relación calidad-precio de las propiedades y fiscalidad competitiva

España es un país muy competitivo en el segmento residencial de lujo. Datos como ser el 4º destino más atractivo entre los compradores UHNWI a nivel mundial y el primero en Europa continental lo demuestran.

Los compradores de lujo en nuestro país apuestan principalmente por ubicaciones en costa, en las que adquieren una segunda o tercera residencia. De hecho, las provincias de Málaga y





Se está volviendo relativamente común entre los ultrarricos tener residencia en varios destinos en todo el mundo donde poder ir según la temporada.

Baleares concentran más del 65% de la vivienda de lujo en nuestro país.

No obstante, los destinos urbanos también están ganando posiciones entre los compradores ultrarricos. Madrid está en el top 10 de las ciudades preferidas por los ultrarricos y es una de las ciudades de moda, el nuevo Miami de Europa.



Los compradores de viviendas de lujo consideran esenciales factores como el estilo de vida, el clima, la riqueza cultural o aspectos económicos

Además, cada vez son más las nacionalidades interesadas en invertir en vivienda de lujo en nuestro país. Tradicionalmente el perfil comprador ha sido inversor europeo que busca una residencia secundaria donde pasar largas temporadas. Son principalmente británicos y alemanes, aunque también rusos y cada vez más nórdicos invirtiendo principalmente en costa (Málaga y Baleares).

Por otro lado, en los últimos 10 años se ha incrementado en gran medida el número de compradores latinoamericanos en destinos urbanos, especialmente de Venezuela, México y más recientemente Colombia.

Como nuevos compradores de viviendas de lujo en nuestro país, en los últimos años los norteamericanos y aquellos procedentes de Oriente Medio, han cobrado relevancia. En ubicaciones urbanas, por su parte, cada vez son más habituales las operaciones protagonizadas por compradores asiáticos o rusos.

Durante los últimos años se han generalizado nuevos comportamientos en cuanto al uso simultáneo de dos o tres residencias, o incluso más. Con el teletrabajo cada vez más normalizado, se está volviendo relativamente común entre los ultrarricos tener residencia en varios destinos en todo el mundo donde poder ir según la temporada. Movilidad y adaptación son ahora sus nuevas consignas.

---

Hiscox España  
C. de Miguel Ángel 11, 4ª planta  
28010 Madrid

T +34 915 15 99 00  
E [info\\_spain@hiscox.com](mailto:info_spain@hiscox.com)  
[www.hiscox.es](http://www.hiscox.es)