

EL MERCADO DE LA VIVIENDA DE LUJO EN ESPAÑA 2026





Introducción

Proteger el patrimonio de nuestros clientes más exclusivos requiere conocerlos en profundidad. En Hiscox, llevamos décadas acompañando a las grandes fortunas, y sabemos que el concepto del lujo cambia de forma constante. Por este motivo, siempre buscamos anticiparnos a sus nuevas necesidades e intereses. Fruto de esta inquietud nace nuestra nueva edición del Informe del Mercado de la Vivienda de Lujo en España 2026. Con este estudio queremos ofrecer una fotografía clara y actualizada de un sector que se encuentra en un momento excelente, y que nos ayuda a entender mejor a las personas a las que aseguramos.

Los datos de este año confirman que nuestro país vive una auténtica edad de oro inmobiliaria y se consolida como un refugio global. En los últimos tres años, la oferta de viviendas de más de 3 millones de euros se ha disparado un 24%, y el stock total de propiedades por encima del millón de euros supera ya las 45.000 unidades. Hablamos de un mercado dinámico e internacionalizado, donde el 60% de la demanda está liderada por compradores extranjeros, con una fuerte irrupción del inversor estadounidense, y donde más del 50% de las operaciones en las zonas más cotizadas se realizan al contado, demostrando la enorme resiliencia del sector.

Pero más allá de las cifras macroeconómicas, de la aparición de nuevos polos de riqueza o del auge de diferentes formatos como las *Sky Villas* y las *Branded Residences*, este informe pone el foco en lo que verdaderamente hace único a un hogar: su interior. Hoy en día, los ultrarricos destinan a nivel global más de 110.000 millones de euros a llenar sus casas de arte, coleccionables de diseño y tecnología de vanguardia.

A través de esta radiografía, hemos detectado cómo el concepto de riqueza cambia a gran velocidad impulsado por un claro relevo generacional. Mientras que las mansiones de los *Baby Boomers* (que aún dominan el 44,5% del mercado) siguen albergando grandes pinacotecas clásicas y bodegas de exhibición, la Generación X está transformando sus salones introduciendo ascensores para coches deportivos y *home cinemas*. Por su parte, la Next Gen (Millennials y la Generación Z) han convertido sus hogares en auténticos templos del bienestar y la conectividad, cambiando los coches clásicos por salas de streaming insonorizadas y cámaras de crioterapia.

En Hiscox sabemos que asegurar una vivienda de lujo ya no es solo proteger un inmueble, sino salvaguardar el estilo de vida, el bienestar y las pasiones de quienes las habitan. Solo gracias a esta voluntad de conocer para mejorar, hemos sido capaces durante mucho tiempo de adaptar y desarrollar productos que responden a la realidad de cada generación, ofreciendo una cobertura a todo riesgo que se adapta tanto a piezas individuales como a colecciones. Con este informe, renovamos nuestro compromiso con la excelencia para seguir haciendo que nuestros clientes se sientan únicos, comprendidos y, por encima de todo, seguros.

Eva Peribáñez
Directora de la división de Arte y Clientes Privados de Hiscox España.

1. Actual contexto macroeconómico	5
Contexto global	5
Europa	5
Inflación y costes de construcción	5
Fin de las golden visas	5
España como refugio lifestyle	5
2. Mercado residencial de lujo en España	8
Málaga	10
Baleares	13
Madrid	16
Barcelona	20
Otros destinos	24
3. Tendencias de vivienda urbana	26
Villas urbanas	26
Branded residences	27
Luxury flats, penthouses y sky villas	27
4. Vivienda y lifestyle por generación	28
Baby boomers	29
Generacion x	31
Next Gen (Millennials y Generación z)	33
5. Conclusiones	35

1

Actual contexto macroeconómico



CONTEXTO GLOBAL

Tras el shock económico provocado por la pandemia y el repunte inflacionista de 2021-2022, la economía global ha entrado en una fase de normalización gradual, apoyada en la estabilización de las cadenas de suministro y de los precios energéticos tras el inicio de la guerra entre Rusia y Ucrania.

En este contexto, España destacó en 2024 como una de las economías más dinámicas de la eurozona, impulsada por la demanda interna, la exportación de servicios, el gasto público y el mercado laboral. Las condiciones financieras continúan siendo ligeramente más restrictivas en comparación con el periodo previo a la pandemia, situándose los tipos de interés en 2,15% en la zona euro.

En 2025, el PIB español creció un 2,8%, por encima de la media de la eurozona, respaldado por el consumo privado, el empleo y la fortaleza del sector servicios. Paralelamente, la inflación media se situó en el 2,8%, favorecida por la estabilización de los precios de la energía y los alimentos y por la moderación de las presiones inflacionistas internas.

Las previsiones del Banco de España apuntan a una moderación del crecimiento del PIB español hasta el 2,2% en 2026 y el 1,9% en 2027. Para la eurozona, el BCE prevé un crecimiento del 1,4% tanto en 2026 como en 2027.

En cuanto a la inflación, el Banco de España estima tasas del 2,1% en 2026 y del 1,9% en 2027, mientras que el BCE prevé para la eurozona

un 1,9% y un 1,8%, respectivamente.

La deuda pública española continúa en niveles elevados, alcanzando el 101,7% del PIB en 2024 y el 100,8% en 2025. No obstante, el Banco de España prevé una reducción gradual hasta el 99,1% en 2026 y el 98,3% en 2027.

Pese a la mejora macroeconómica, persisten importantes riesgos geopolíticos. La guerra entre Rusia y Ucrania y las tensiones en Oriente Medio mantienen la incertidumbre sobre el suministro energético global, especialmente por la relevancia estratégica del estrecho de Ormuz, por donde transita aproximadamente una quinta parte del comercio mundial de petróleo.

Asimismo, el restablecimiento de aranceles por parte de Estados Unidos ha incrementado las tensiones comerciales con la Unión Europea. Aunque el impacto directo sobre España es limitado, el aumento del proteccionismo podría afectar indirectamente al crecimiento europeo.

En conjunto, España cerró 2025 con una base macroeconómica sólida, apoyada en la demanda interna y la estabilidad laboral, aunque en un entorno internacional todavía marcado por incertidumbres geopolíticas y comerciales.

EUROPA

En este contexto global, la economía europea ha mostrado resiliencia tras el periodo de elevada inflación registrado entre 2021 y 2023. La moderación de los precios energéticos y el

impacto de la política monetaria restrictiva han favorecido una clara desaceleración de la inflación, que, según el BCE, se mantendrá en niveles próximos al 2% en los próximos años.

No obstante, el crecimiento económico europeo continúa siendo moderado debido a diversos retos estructurales, entre ellos el envejecimiento de la población, el aumento de los costes energéticos y las tensiones geopolíticas internacionales.

El conflicto entre Rusia y Ucrania sigue teniendo implicaciones económicas relevantes para Europa, especialmente en materia de seguridad energética y volatilidad de las materias primas. Aunque la dependencia energética de la Unión Europea respecto a Rusia se ha reducido significativamente, el conflicto continúa condicionando el entorno económico y geopolítico regional.

En el mercado inmobiliario europeo, además del contexto macroeconómico, persisten cambios estructurales que afectan a la demanda residencial internacional. Destaca el Brexit, que ha introducido mayores barreras administrativas para los ciudadanos británicos interesados en adquirir vivienda en países de la Unión Europea.

Pese a ello, el segmento residencial de alto nivel ha mostrado una mayor resiliencia, apoyado en programas de atracción de inversión internacional como las Golden Visa, que permiten a ciudadanos extracomunitarios obtener permisos de residencia mediante inversiones inmobiliarias

y sostienen la demanda internacional en determinados mercados europeos.

INFLACIÓN Y COSTES DE CONSTRUCCIÓN

El sector inmobiliario ha registrado en los últimos años un fuerte incremento de los costes de construcción. Aunque el ritmo de crecimiento se ha moderado desde los máximos de 2022, los costes continúan en niveles históricamente elevados. En España, el índice de costes de construcción alcanzó máximos durante 2025.

Uno de los principales factores sigue siendo la inflación acumulada en materiales como acero, aluminio, cobre, madera y cerámica. Aunque algunos precios se han corregido parcialmente, la elevada dependencia energética de muchos procesos industriales limita el ajuste a la baja.

La inflación también se ha trasladado a otros componentes del coste de construcción, especialmente a los salarios, impulsados por la escasez de mano de obra cualificada, una tendencia generalizada en Europa que continúa presionando los costes de ejecución.

En términos agregados, el sector acumula un fuerte aumento de costes desde la pandemia. En España, se estima un incremento cercano al 40% desde 2020, debido al encarecimiento combinado de materiales, energía y mano de obra.

De cara a 2026-2028, las previsiones apuntan a una mayor estabilidad, con incrementos anuales de costes en un rango aproximado del +2% al +4%, en línea con la normalización de la inflación y la desaceleración del sector. No obstante, factores como la transición energética, los nuevos estándares de sostenibilidad y la persistente escasez de mano de obra podrían situar los incrementos en la parte alta del rango o generar repuntes puntuales superiores ante nuevas tensiones energéticas o de materiales.

FIN DE LAS GOLDEN VISAS

La eliminación de la Golden Visa en España, efectiva desde el 3 de abril de 2025, supuso el fin del sistema que permitía obtener residencia mediante inversiones inmobiliarias superiores a 500.000 euros, tras la derogación de los artículos correspondientes de la Ley 14/2013.

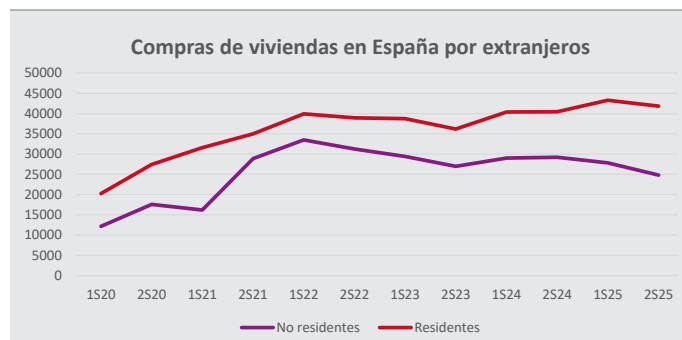
El programa nació tras la Gran Recesión para atraer capital internacional y reactivar el mercado inmobiliario. Fue especialmente utilizado por inversores de China, Rusia, Oriente Medio y América Latina, que accedían así a la residencia europea y al espacio Schengen.

Hasta su desaparición se concedieron más de 22.000 Golden Visas vinculadas a inversión inmobiliaria, concentradas principalmente en Madrid, Barcelona, Málaga y Baleares. No obstante, estas operaciones representaban solo el 0,5% del total de transacciones inmobiliarias en España.

En el segmento prime, el impacto era aún menor, ya que el umbral mínimo de 500.000 euros se situaba por debajo de los niveles habituales del mercado de lujo en ciudades como Madrid, Barcelona o Marbella. Además, muchos compradores de alto patrimonio ya son ciudadanos europeos o residentes fiscales en otros países de la UE.

Los datos recientes reflejan que el dinamismo del segmento de lujo responde principalmente a factores estruc-

turales de demanda internacional. En 2024, los compradores extranjeros realizaron cerca de 93.000 operaciones en España, equivalentes al 14,6% del total (Colegio de Registradores). Fuentes notariales elevan esta cifra hasta aproximadamente 130.000 operaciones en 2025 (mercado residencial total), confirmando la fortaleza estructural de la demanda internacional.



Fuente: Idealista a partir de los datos del Consejo General del Notariado

El gráfico muestra una tendencia sostenida de crecimiento de las compras por parte de extranjeros, aunque con cierta normalización reciente en línea con la moderación general del mercado residencial. Reino Unido, Marruecos, Alemania e Italia lideran actualmente la demanda extranjera.

Destaca además el mayor nivel de precios pagado por los compradores no residentes, especialmente activos en vivienda prime, mientras que los extranjeros residentes suelen adquirir vivienda habitual con precios más próximos a los del comprador nacional.

En este contexto, el consenso del sector apunta a un impacto limitado de la eliminación de la Golden Visa sobre el segmento prime. La demanda de lujo en España se sustenta principalmente en factores como la calidad de vida, el clima, la conectividad internacional y la consolidación de mercados como Madrid, Costa del Sol y Baleares como destinos residenciales globales. La experiencia de otros países europeos muestra además que la eliminación de estos programas rara vez altera significativamente la demanda residencial de lujo.

La medida se enmarca, además, en una tendencia regulatoria europea orientada a restringir los programas de residencia o ciudadanía por inversión, ante preocupaciones relacionadas con seguridad, transparencia financiera y efectos sobre los mercados inmobiliarios locales. Como resultado, varios países europeos han reformado o eliminado estos mecanismos o han reducido su vinculación con el sector inmobiliario.

En conjunto, la desaparición de la Golden Visa refleja un cambio de enfoque en las políticas europeas de inversión migratoria, cada vez más orientadas a limitar el impacto de estos programas sobre los mercados residenciales locales.

ESPAÑA COMO REFUGIO LIFESTYLE

En los últimos años, España se ha consolidado como uno de los principales destinos globales del residencial de lujo, impulsada por factores estructurales más allá de incentivos regulatorios.

Este posicionamiento se refleja en el elevado grado de internacionalización del mercado: en 2024, cerca del 14,6% de las compraventas fueron realizadas por extranjeros, porcentaje superior al de muchos mercados europeos comparables. Además, gran parte de estas operaciones se concentra en el segmento de alto valor, frecuentemente por encima de los 2 millones de euros.

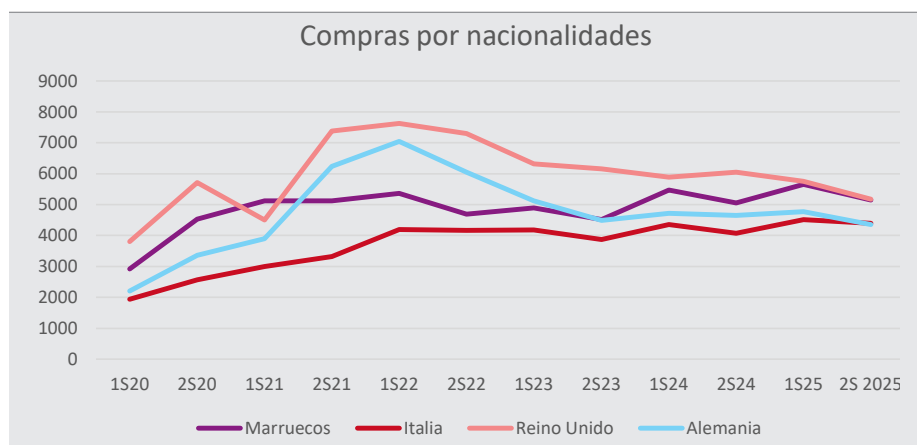
Madrid, la Costa del Sol y Baleares compiten ya con destinos internacionales consolidados como la Riviera francesa o Miami, atrayendo capital de Europa, Latinoamérica y Norteamérica gracias a una propuesta diferencial basada en calidad de vida, clima y precios relativamente más competitivos.

En un entorno marcado por la incertidumbre geopolítica, la volatilidad económica y una mayor presión fiscal sobre grandes patrimonios en otros mercados, España ha reforzado su atractivo como entorno estable, seguro y predecible. Para muchos HNWIs y UHNWIs, la compra de vivienda responde cada vez menos a una lógica puramente financiera y más a una combinación de calidad de vida, preservación patrimonial y estilo de vida global.

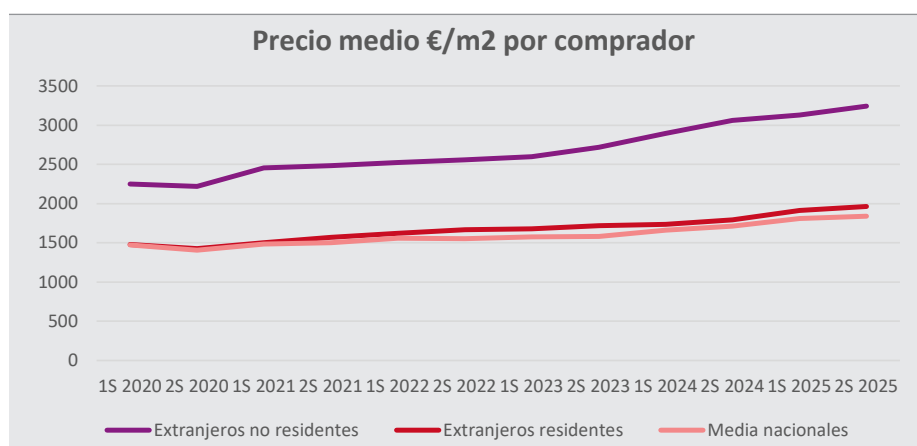
Entre los principales factores destacan la estabilidad institucional, la seguridad ciudadana, el sistema sanitario y la percepción de España como un país seguro en comparación con otros destinos internacionales.

A ello se suma la fortaleza de España como destino lifestyle, combinando oferta cultural, gastronómica y de ocio, clima favorable, acceso al Mediterráneo y ciudades con fuerte identidad internacional. Madrid, Barcelona, Marbella y Palma se han consolidado como polos globales que permiten combinar vida urbana, conectividad y experiencias culturales con entornos naturales y climáticos privilegiados.

En paralelo, el concepto de vivienda de lujo ha evolucionado. Para mu-



Fuente: Idealista a partir de los datos del Consejo General del Notariado



Fuente: Idealista a partir de los datos del Consejo General del Notariado

chos compradores internacionales, adquirir una propiedad en España ya no responde únicamente a criterios de inversión o diversificación patrimonial, sino a la integración del país dentro de un estilo de vida global, utilizando la vivienda como residencia temporal, base de movilidad internacional o espacio para combinar trabajo y ocio.

Otro factor clave es la competitividad relativa de precios. Pese al crecimiento sostenido del mercado residencial de lujo en los últimos años,[1.1] [AF1.2] las principales ciudades españolas continúan registrando precios significativamente inferiores a los de París, Londres, Nueva York o Ginebra, permitiendo acceder a propiedades de gran tamaño, ubicaciones prime y activos singulares con una relación calidad-precio muy competitiva.

Esta percepción de valor se ve reforzada por la posición geográfica estratégica de España y su excelente conectividad aérea con Europa, América y Oriente Medio, un aspecto

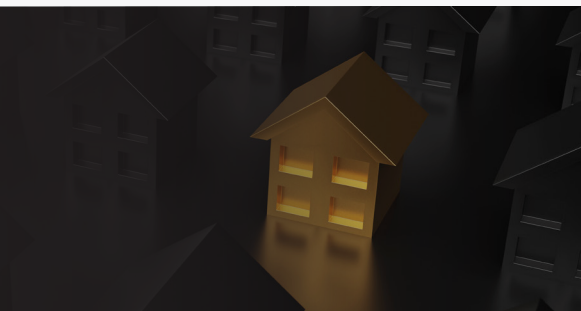
especialmente relevante para compradores con residencias en distintos países y alta movilidad internacional.

En conjunto, España se ha consolidado como un auténtico refugio lifestyle dentro del mercado global de lujo residencial, combinando estabilidad, seguridad, calidad de vida, competitividad de precios y una oferta cultural y climática difícilmente replicable.

Para muchos compradores internacionales, la decisión ya no responde únicamente a dónde invertir, sino a dónde vivir parte del año y preservar patrimonio dentro de un entorno atractivo y estable. En este contexto, España se posiciona cada vez con mayor claridad como uno de los destinos preferentes dentro de un portafolio residencial global de alto nivel.

2

Mercado residencial de lujo en España



En España existen más de 45.000 viviendas en venta con precios superiores al millón de euros a marzo de 2026, concentradas principalmente en Baleares (23%), Málaga (20%), Madrid (14%) y Barcelona (11%), que en conjunto agrupan cerca del 70% de toda la oferta de este segmento, según Idealista.

A continuación se sitúan Alicante (11%), Girona (6%), Santa Cruz de Tenerife (3%), Cádiz (2%), Valencia (2%), Granada (1%), Las Palmas (0,9%) y Vizcaya (0,7%).

La concentración es aún mayor en el segmento más exclusivo. De las más de 8.700 viviendas anunciadas por encima de los 3 millones de euros, más del 83% se localizan en Málaga, Baleares, Madrid y Barcelona, confirmando el peso dominante de estas provincias en el mercado residencial de lujo español.

En este contexto, España se consolida como el séptimo destino mundial de inversión inmobiliaria de lujo en 2026, con una demanda mayoritariamente internacional. Se estima que alrededor del 60% de la demanda

prime procede de compradores extranjeros, especialmente de Latinoamérica, Europa Occidental, Estados Unidos y Oriente Medio.

Distintas fuentes del sector sitúan en torno a 8.000 las transacciones anuales de viviendas de más de 3 millones de euros en España. Baleares y la Costa del Sol lideran claramente este mercado, con más de 2.500 transacciones anuales cada una, seguidas por Madrid y Barcelona.

En determinadas ubicaciones prime, el pago en efectivo puede superar el 50% de las operaciones, según estimaciones del Banco de España.

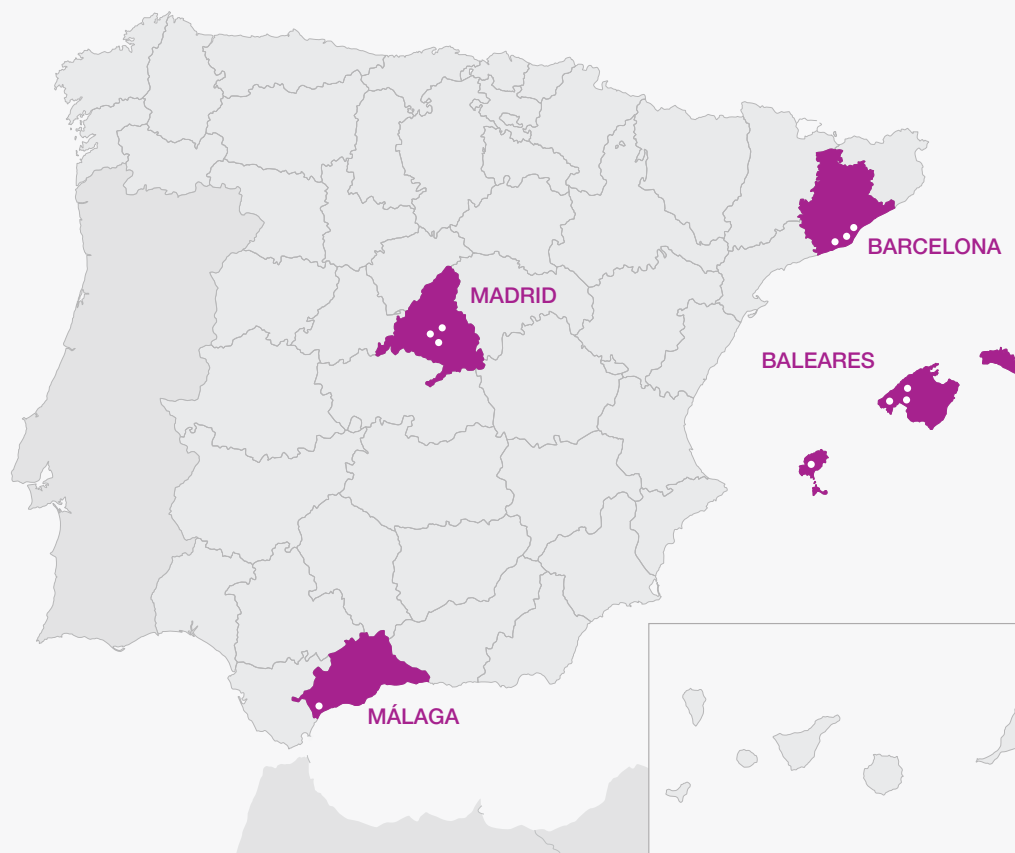
En este apartado se analizan algunos de los principales mercados de lujo urbano de España, entendidos como aquellos enclaves que concentran una elevada presencia de vivienda prime integrada en un entorno consolidado, con acceso inmediato a comercio, restauración, servicios, oferta cultural o de ocio e infraestructuras de primer nivel. No se trata necesariamente de zonas donde la totalidad del parque residencial sea de lujo, sino de áreas que concentran una

parte muy significativa de las viviendas de mayor valor y algunos de los precios por metro cuadrado más elevados del mercado.

Este concepto se diferencia de otros mercados residenciales de lujo situados en entornos periféricos o suburbanos, como La Moraleja en Madrid o determinadas urbanizaciones de Benahavís en Málaga, donde predominan grandes parcelas y viviendas unifamiliares de baja densidad orientadas a un estilo de vida más privado y residencial.

Puerto Banús, El Viso, Castellana, Pedralbes y Dreta de l'Eixample representan algunos de los principales exponentes de este modelo en España. Todos ellos combinan una elevada concentración de vivienda prime con una amplia oferta de servicios, comercio y ocio de alto nivel, configurando mercados residenciales especialmente atractivos para compradores nacionales e internacionales.





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
- Gavá Mar

SITGES:

- Vinyet Terramar





MÁLAGA

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VIVIENDAS DE LUJO

		Precio € / M²	Precio máx. M€
Benahavís	La Zagaleta/El Madroñal	7.699	14
Marbella	Los Monteros	9.206	13
	Lomas de Marbella Club/Puente Romano	7.854	14
	Puerto Banús	6.034	12
	Las Brisas	7.393	21



STOCK ACTUAL DE VIVIENDA DE LUJO

Málaga concentra aproximadamente el 31% del mercado español de viviendas de más de 3 millones de euros. El principal eje del mercado continúa siendo la Costa del Sol y, especialmente, el denominado Triángulo de Oro, Marbella, Benahavís y Estepona, donde los asking prices alcanzan 5.570 €/m² en Marbella, 5.450 €/m² en Benahavís y 4.240 €/m² en Estepona.

La escasez de suelo finalista en ubicaciones prime continúa presionando los precios al alza e impulsando las operaciones off-market. Actualmente, el stock de vivienda de lujo en comercialización supera las 2.400 unidades en la provincia, consolidando el liderazgo de Málaga frente a otros mercados tradicionales como Baleares. Este crecimiento ha venido acompañado de una mayor sofisticación del producto, con un fuerte incremento de promociones de obra nueva, branded residences y villas

contemporáneas. En obra nueva, las compraventas superaron las 12.000 operaciones en 2025, con un crecimiento cercano al 10%, mientras que los visados avanzaron alrededor del 37% en 2026. El Aeropuerto Málaga-Costa del Sol, situado a 40 minutos de Marbella, superó los 25 millones de pasajeros en 2025, reforzando la conectividad con mercados estratégicos como Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Bélgica, Francia, Estados Unidos y países del Golfo. La apertura de rutas intercontinentales como Málaga-Nueva York ha favorecido la llegada de compradores internacionales de alto nivel.

Municipio	€/m² medio Q1 2026	Incremento anual
Marbella	5.572 €/m²	9,2%
Benahavís	5.458 €/m²	13,1%

Precios medios por municipio (Málaga). Fuente: Idealista
Dentro del Triángulo de Oro, Marbella

y Benahavís siguen siendo los mercados más consolidados y líquidos. La Milla de Oro mantiene su condición de ubicación prime, con precios en máximos históricos. En Marbella, Nueva Andalucía ha ganado dinamismo por la elevada demanda y rotación de producto. Sierra Blanca y Cascada de Camoján continúan en el segmento más exclusivo, con precios muy elevados y oferta limitada, mientras Marbella Este mantiene mayor recorrido de crecimiento apoyado en nueva oferta y creciente demanda. En Benahavís, urbanizaciones como La Zagaleta registran los valores más elevados de la provincia, con operaciones que superan ampliamente los 10 millones de euros. La demanda internacional domina el mercado residencial: en 2025 representó el 84% de las transacciones en Benahavís y alrededor del 62% en Marbella. El comprador tipo se sitúa entre los 40 y 60 años.

Por nacionalidades, en Benahavís destacan Reino Unido (17,5%), Suecia (9,5%), Bélgica (casi 9%), Alemania (8%) y Países Bajos (8%), con una distribución similar en Marbella.

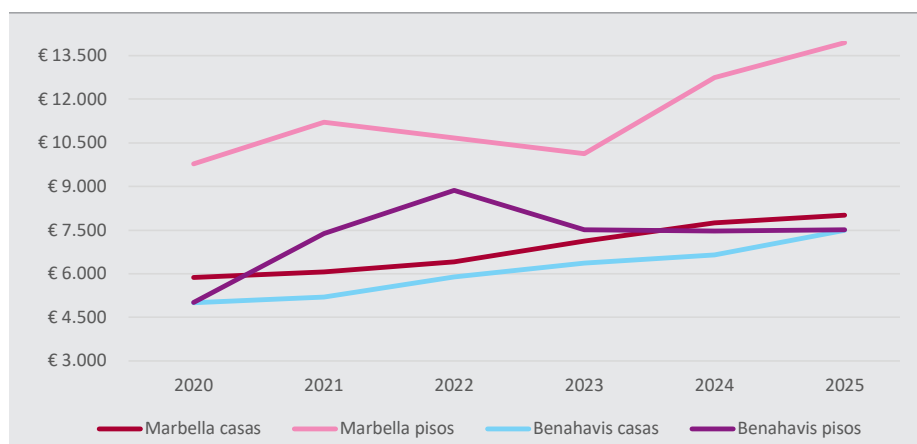
La evolución de precios en el segmento lujo ha sido claramente alcista. En viviendas unifamiliares de Marbella y Benahavís, los valores se han mantenido por encima de los 5 millones de euros y alcanzaron en 2025 un máximo histórico de 6,27 millones, acumulando una subida del 22% desde 2021 tras el ajuste de ese año.

El mercado de pisos también ha mostrado una evolución positiva y constante, con una subida acumulada del 11% desde 2021 y precios máximos de 4,77 millones de euros en 2024.

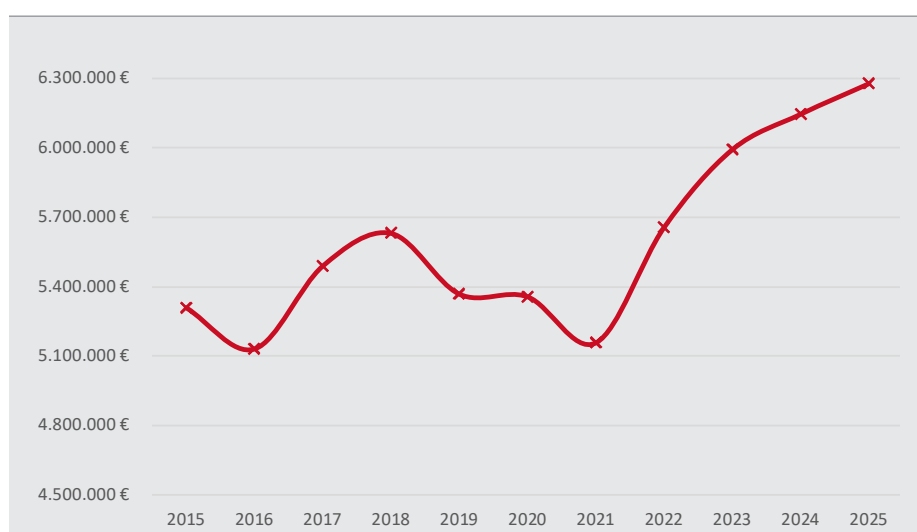
Las viviendas de más de 3 millones de euros representan ya más del 23% de los anuncios residenciales en Marbella y Benahavís, según Idealista.

El perfil del comprador se ha diversificado progresivamente. Aunque el comprador británico mantiene una presencia relevante pese al Brexit, ha aumentado significativamente la demanda procedente del norte de Europa, Francia, Países Bajos, Estados Unidos y Oriente Medio. Paralelamente, el comprador nacional, especialmente madrileño, ha reforzado su peso en el segmento alto.

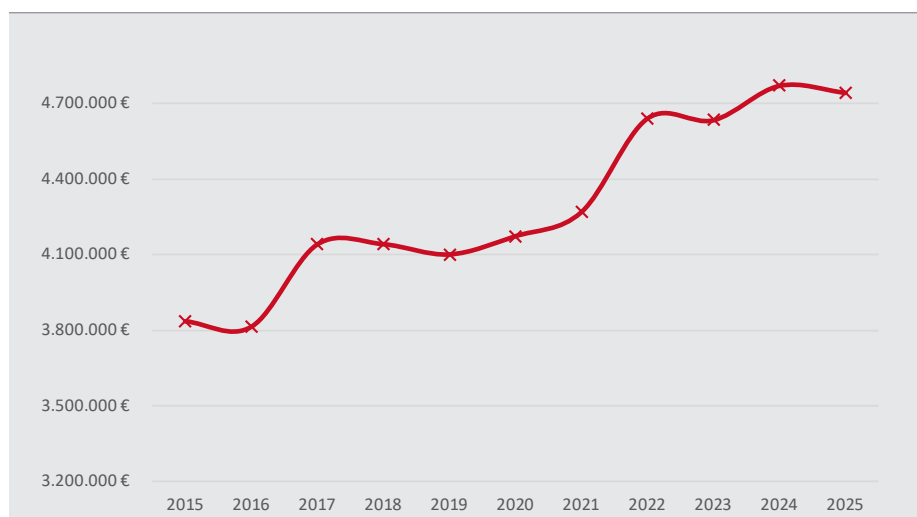
En 2026, la demanda continúa desplazándose hacia el oeste, con fuertes incrementos de precios en municipios como Casares (4.270 €/m²) y Manilva (3.000 €/m²). El eje Marbella-Estepona-Casares-Sotogrande configura ya un corredor residencial de lujo de más de 50 km, donde el consolidado Triángulo de Oro convive con nuevas zonas prime en expansión.



Precios medios de **viviendas de más de 3M€** Fuente: Brains RE



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



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

PRINCIPALES MERCADOS DE LUJO URBANO

PUERTO BANÚS

Puerto Banús constituye uno de los principales mercados residenciales y turísticos de lujo del sur de Europa, con un posicionamiento claramente internacional y algunos de los niveles de precios más elevados de la Costa del Sol.

Ubicación:	Puerto Banús.
Rango de precios:	Entre 1M€ y 6M€
Tipología de vivienda:	Villas individuales de lujo + Apartamentos en urbanizaciones privadas



Ubicado en Marbella, Puerto Banús combina uso residencial, náutico y comercial, concentrando puerto deportivo, ocio premium, marcas de lujo y servicios de alto nivel, lo que lo ha consolidado como uno de los enclaves más exclusivos de la Costa del Sol.

Desde su inauguración en 1970, el área ha evolucionado como un destino vinculado al turismo de alto standing, desarrollándose mediante urbanizaciones residenciales, complejos de apartamentos y villas de lujo, manteniendo siempre su carácter exclusivo e internacional.

El parque residencial está compuesto por varios miles de viviendas, principalmente apartamentos en urbanizaciones privadas de entre tres y cinco plantas con jardines, piscinas y servicios comunitarios, además de villas independientes de gran tamaño y elevada privacidad. Las propiedades destacan por sus terrazas, vistas al mar o al puerto y acabados de alta calidad orientados a un comprador internacional.

Puerto Banús se sitúa entre las zonas más caras de la Costa del Sol, con precios medios de entre 5.500 y 8.500 €/m², pudiendo superarse ampliamente en propiedades en primera línea de puerto o mar, áticos y villas de alto nivel.

El perfil comprador es claramente internacional y de muy alto poder adquisitivo. Predomina el comprador extranjero, tanto para segunda residencia como inversión o uso vacacional, destacando británicos, franceses, alemanes, belgas, neerlandeses y compradores nórdicos.

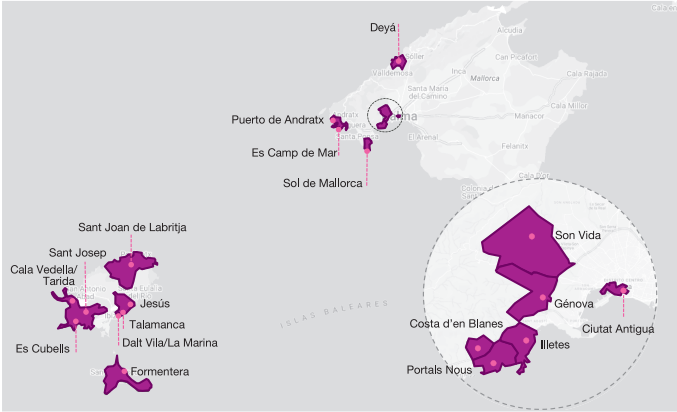
En conjunto, Puerto Banús representa uno de los mercados inmobiliarios más internacionalizados de España, donde la demanda extranjera sostiene elevados niveles de precios y una dinámica estrechamente vinculada al estilo de vida, el turismo de lujo y la proyección global de la Costa del Sol.





BALEARES

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VIVIENDAS DE LUJO



		Precio € / M²	Precio máx. M€
MALLORCA			
Calvià	Costa d'en Blanes	11.081	25
	Portals Nous	9.857	9
	Sol de Mallorca	7.014	21
	Illetes	10.388	5
Andratx	Puerto de Andratx	11.928	23
	Es Camp de Mar	9.132	15
Palma	Son Vida	9.204	40
	Ciutat Antigua – La Seu/Cort/Monti-Sion	8.971	10
	Ciutat Antigua – La Llotja	8.797	6
	Gènova	7.270	13
Deyà	Deyà	8.398	9
IBIZA			
Ibiza	Dalt Vila/La Marina	7.055	11
	Talamanca	8.108	11
Sant Josep de Sa Talaia	Sant Josep	9.377	11
	Es Cubells	11.704	20
	Cala Vedella/Tarida	7.861	12
Santa Eulalia del Río	Jesús	8.916	18
Sant Joan de Labritja	Sant Joan de Labritja	8.854	8
FORMENTERA			
Formentera	Formentera	8.812	10

STOCK ACTUAL DE VIVIENDA DE LUJO

Baleares concentra el 34% de las viviendas de más de 3 millones de euros del mercado español, posicionándose como la provincia con mayor stock de este segmento. Se trata de uno de los mercados residenciales de lujo más exclusivos y tensionados de Europa, caracterizado por una fuerte demanda internacional y una oferta extremadamente limitada.

La demanda continúa centrada principalmente en villas y fincas como segunda residencia, especialmente en el suroeste de Mallorca, en municipios como Calvià, Andratx, Deià y Palma, donde se combinan exclusividad y conectividad internacional.

El Aeropuerto de Palma de Mallorca, situado a 8 km del centro, superó los 30 millones de pasajeros en 2025, consolidándose como uno de los principales hubs turísticos del sur de Europa y reforzando el posicionamiento prime de la isla. En este contexto, la escasez de producto continúa impulsando los precios hacia nuevos máximos.

La reforma fiscal aprobada en 2024 —con la eliminación del impuesto sobre sucesiones y donaciones y el

aumento del mínimo exento del impuesto sobre el patrimonio hasta 3 millones de euros por contribuyente— ha reforzado además el atractivo fiscal de Baleares para la inversión inmobiliaria.

Entre las zonas más exclusivas destacan Costa d'en Blanes, con precios medios entre 2 y 5 millones de euros, además de Portals Nous, Sol de Mallorca, Illetes, Puerto de Andratx, Camp de Mar y Son Vida, principal referente del lujo residencial en Palma. También destacan Génova, La Llotja y Calatrava.

En los últimos años han ganado relevancia nuevas zonas prime como Pollença y Alcúdia, en el norte de Mallorca, así como el interior de la isla, especialmente Santa María del Camí y Alaró, donde aumenta la demanda de fincas de lujo.

En Ibiza, la demanda se concentra principalmente en Sant Josep de sa Talaia, Santa Eulària des Riu y Sant Joan de Labritja, mientras Formentera mantiene su posicionamiento como mercado ultra exclusivo y de oferta muy limitada.

Municipio	€/m² medio Q1 2026	Incremento anual
Andratx	7.623 €/m²	-1,5%
Calvià	7.019 €/m²	5,1%
Ibiza	7.065 €/m²	8,1%
Formentera	9.039 €/m²	6,2%
Palma	5.117 €/m²	10,4%
Sant Josep de sa Talaia	7.513 €/m²	6,9%
Santa Eulària des Riu	8.193 €/m²	11,6%

Precios medios por municipio (Mallorca). Fuente: Idealista

Desde 2015, los precios medios en Calvià, Andratx, Palma, Ibiza, Sant Josep de sa Talaia, Sant Joan de Labritja, Santa Eulària des Riu y Formentera han mantenido una tendencia claramente alcista, alcanzando en 2025 los 5,5 millones de euros.

El mercado de lujo balear está claramente dominado por villas y fincas, impulsado por un comprador internacional que prioriza privacidad, amplitud y ubicaciones exclusivas. Por el contrario, el mercado de pisos de más de 3 millones de euros es muy reducido, con solo 90 activos publicados en abril de 2026, concentrados principalmente en Palma y en primera línea de mar.



En 2025, la demanda internacional predominó claramente en Andratx (79%), Calvià (70%), Sant Josep de sa Talaia (60%) y Santa Eulària des Riu (55%). Por debajo del 50% se situaron Ibiza (42%), Deià (39%) y Palma (30%). La edad media del comprador oscila entre 40 y 60 años en Andratx y Calvià, y entre 30 y 50 años en el resto de municipios.

Por nacionalidades, en **Palma** destacan:

-  alemanes (33%)
-  estadounidenses (10%)
-  italianos (casi 9%)
-  franceses (3%).

En **Ibiza** predominan:

-  italianos (30%),
-  neerlandeses (10,5%)
-  británicos (9%)
-  alemanes (8,5%)
-  franceses (7,5%).

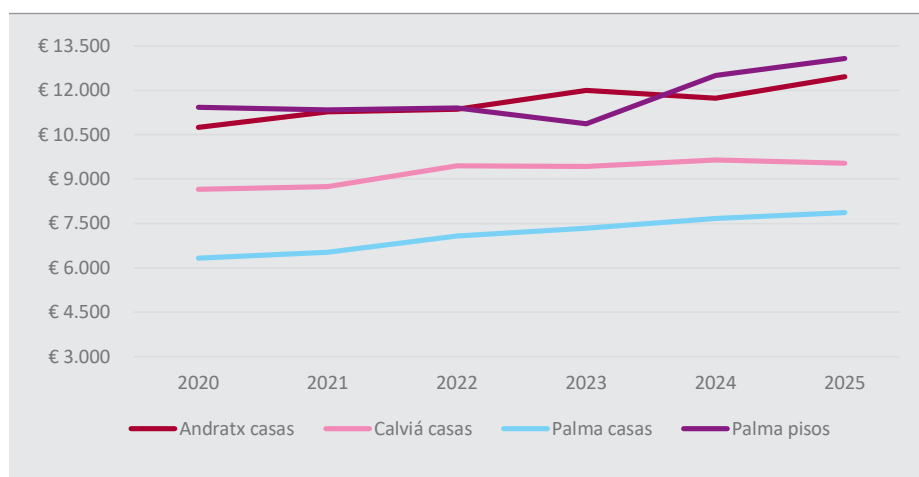
En **Calvià**:

-  alemanes (más del 46%)
-  británicos (casi el 15%)
-  italianos (5%)
-  suizos (menos del 5%).
-  suecos (menos del 5%).

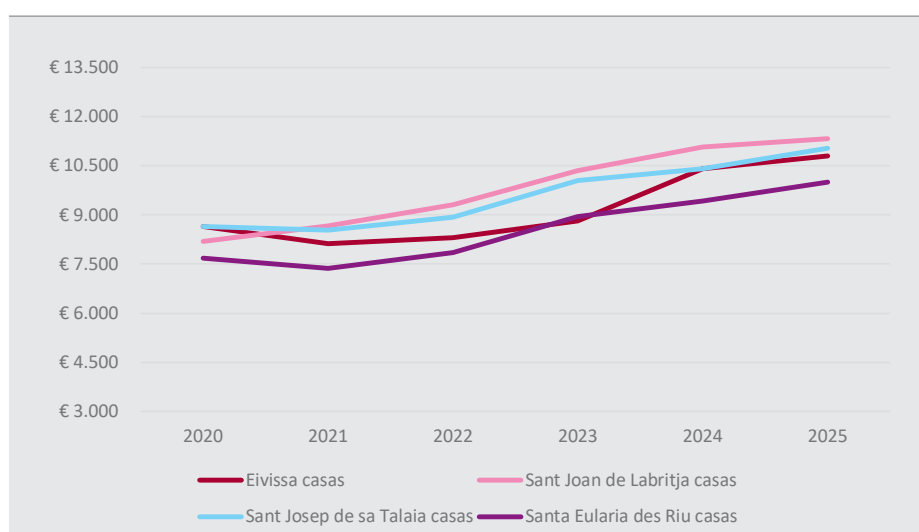
Las viviendas de más de 3 millones de euros representan ya el 15% del stock total en venta en los municipios analizados, frente al 6% registrado en 2023.

La evolución de precios desde 2016 ha sido constantemente positiva, alcanzando máximos de 5,5 millones de euros en 2025 y acumulando un incremento del 9% desde 2021.

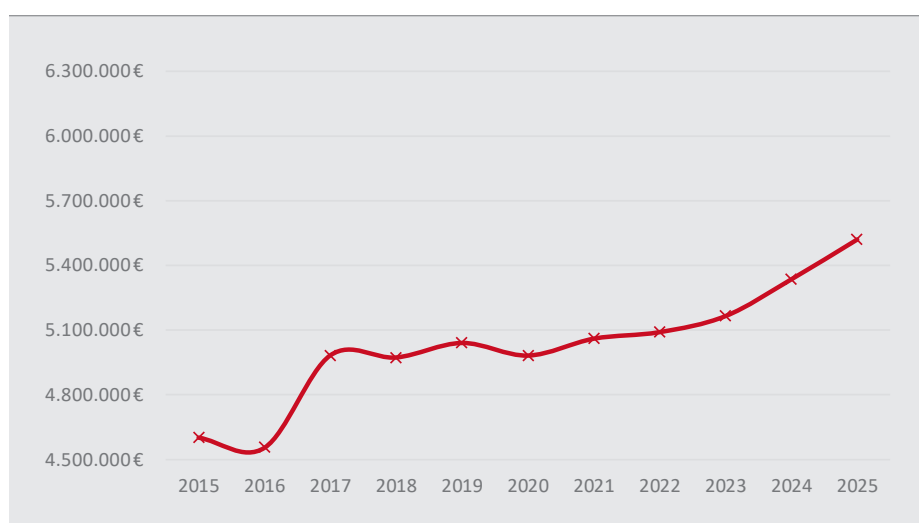
El perfil comprador es predominantemente internacional y de alto poder adquisitivo, especialmente procedente de Alemania, Reino Unido, países nórdicos, Francia, Suiza y, cada vez más, Estados Unidos. Se



Precios medios de **viviendas de más de 3M€** Fuente: Brains RE



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



Evolución de precios medios de **viviendas unifamiliares** de más de 3 millones en los municipios analizados. No se realiza gráfico para pisos puesto que no es el mercado más representativo de las Baleares. Fuente: Elaboración propia + Datos Brains RE.

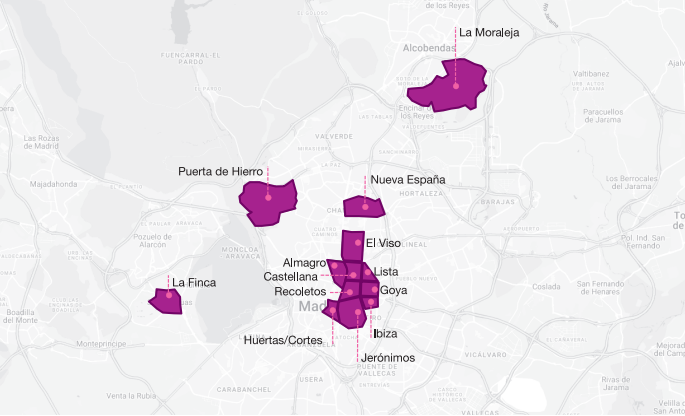
trata de un comprador que prioriza privacidad, diseño, sostenibilidad y servicios premium, con elevada capacidad adquisitiva en un mercado

donde la escasez de producto sigue siendo el principal driver de valor.



MADRID

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VIVIENDAS DE LUJO



		Precio € / M²	Precio máx. M€
Madrid	Almagro	11.576	13
	Recoletos	15.053	16
	Castellana	12.909	13
	Goya	11.243	6
	Lista	11.327	6
	El Viso	11.087	17
	Nueva España	6.089	5
	Jerónimos	12.579	17
	Ibiza	10.187	4
	Huertas/Cortes	9.125	5
Alcobendas	Puerta del Hierro	6.078	8
	La Moraleja	8.480	19
Pozuelo de Alarcón	La Finca	8.533	17



STOCK ACTUAL DE VIVIENDA DE LUJO

Madrid se consolida en 2025 como una de las capitales más atractivas del mundo para la inversión residencial de lujo, combinando precios todavía competitivos frente a ciudades como París o Londres con una oferta cada vez más sofisticada, elevado potencial de revalorización y alta liquidez tanto en compraventa como en alquiler prime.

Según Barnes Global Property Handbook 2025, Madrid se ha consolidado como la capital mundial del lujo residencial. Además, PwC y Urban Land Institute la sitúan como la segunda ciudad europea más atractiva para la inversión inmobiliaria, solo por detrás de Londres.

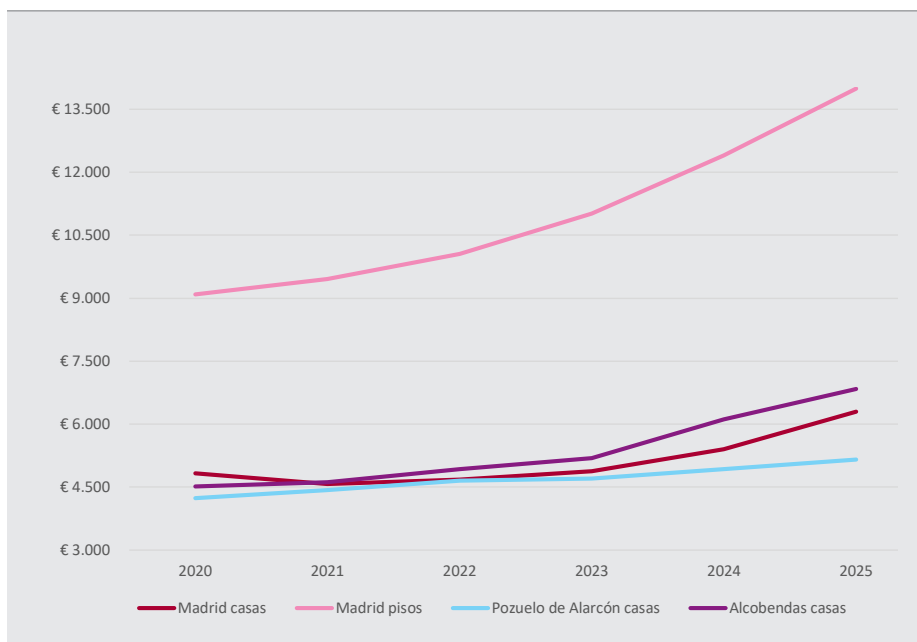
La ciudad destaca también por su calidad de vida urbana, seguridad, oferta educativa y dinamismo económico y cultural. En este contexto, el Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas desempeña un papel estratégico, superando los 60 millones de pasajeros en 2025 y consolidando la conectividad internacional de Madrid como hub global.

El Barrio de Salamanca y determinadas zonas de Chamberí concentran gran parte de la demanda internacional, especialmente latinoamericana, impulsada tanto por inversión como por procesos de relocalización. Recoletos y Almagro refuerzan el carácter prime de estas zonas, mientras Justicia y Trafalgar ganan protagonismo por su perfil cosmopolita y creciente demanda.

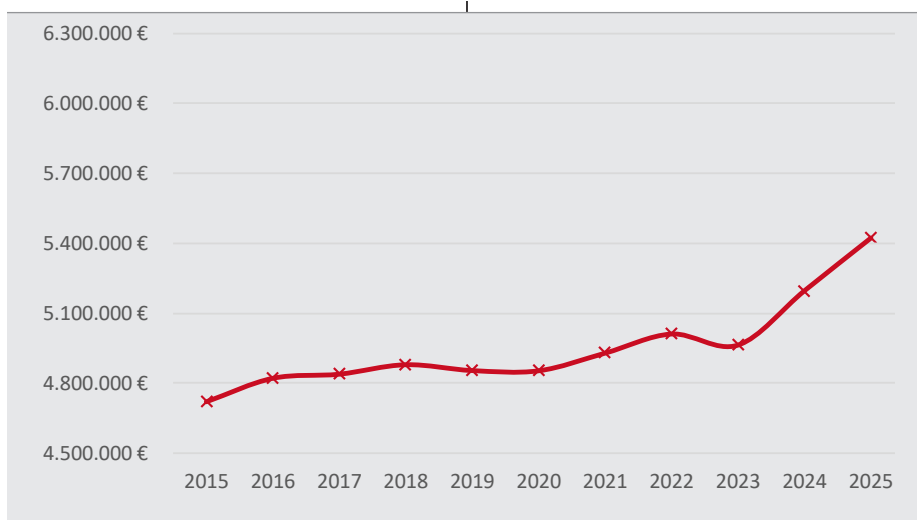
En 2024, la inversión latinoamericana en vivienda de lujo en Madrid superó los 1.200 millones de euros, destacando especialmente compradores mexicanos y venezolanos.

Dentro de la M-30, zonas como El Viso y Jerónimos mantienen una elevada presión sobre precios debido a la escasez de oferta y su exclusividad. También destacan Ibiza y el entorno del Retiro como ubicaciones altamente demandadas dentro del segmento prime.

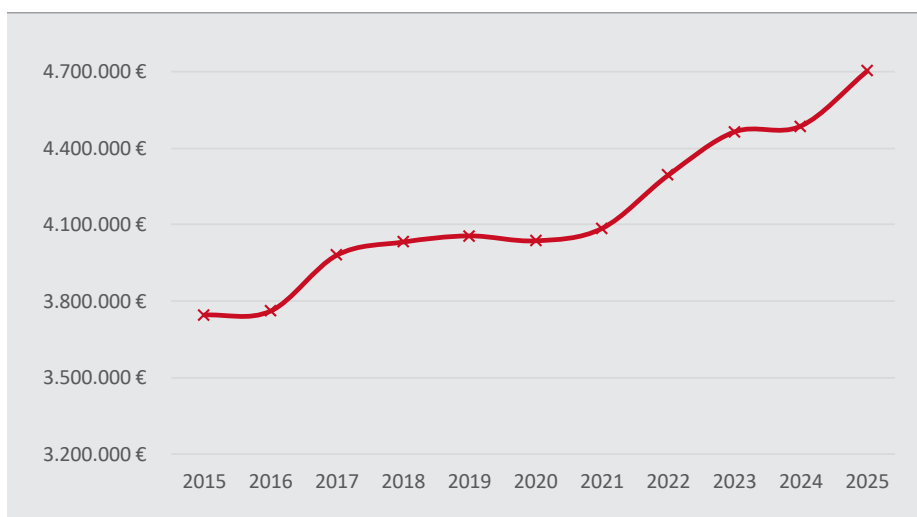
Fuera del centro, La Moraleja, La Finca y Puerta de Hierro continúan liderando el mercado de villas de lujo, mientras Valdemañán y Aravaca ganan peso como alternativas cada vez más demandadas por su equilibrio entre privacidad, proximidad al centro y calidad residencial.



Precios medios de **viviendas de más de 3M€** Fuente: Brains RE



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



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

Municipio	€/m² medio Q1 2026	Incremento anual
Madrid	5.960 €/m²	12,0%
Alcobendas	3.962 €/m²	19,3%
Pozuelo de Alarcón	4.966 €/m²	16,0%

Precios medios por municipio (Madrid). Fuente: Idealista

Madrid concentra aproximadamente el 12% de las viviendas de más de 3 millones de euros del mercado español, posicionándose como la tercera provincia con mayor stock de vivienda de lujo.

Las viviendas de más de 3 millones de euros en Alcobendas, Madrid y Pozuelo de Alarcón representan el 6% del total de vivienda de lujo publicada en estos municipios.

En 2025, los compradores extranjeros representaron el 14% de las transacciones en Madrid, el 17% en Alcobendas y el 13% en Pozuelo de Alarcón. En todos los municipios, la edad media del comprador se sitúa entre los 30 y 50 años.

En Madrid, las principales nacionalidades compradoras son Italia (15%), China (14%), Francia (cerca del 8%), Estados Unidos (6%) y México (5%). En Alcobendas destacan compradores chinos (cerca del 16%), seguidos de italianos (11%), portugueses (más del 8%) y argentinos y franceses (aproximadamente 5% cada uno). En Pozuelo de Alarcón, Italia lidera la demanda internacional (15%), seguida de Francia (más del 11%), China y Reino Unido (6,6% cada uno) e Irlanda (5,6%).

Desde 2015, los precios de viviendas unifamiliares y pisos de más de 3 millones de euros han mantenido una evolución positiva, acelerándose especialmente en 2024 y 2025, con incrementos anuales del 5% en ambas tipologías.

Las viviendas unifamiliares se sitúan entre 4,7 y 5,4 millones de euros, acumulando un crecimiento del 10% desde 2021, mientras que los pisos oscilan entre 3,7 y 4,7 millones, con una subida acumulada del 15%.

El perfil comprador es cada vez más internacional y sofisticado, predominando HNWI y UHNWI procedentes de América Latina, Estados Unidos y Europa. También destaca el creciente peso de family offices y perfiles empresariales que valoran especial-

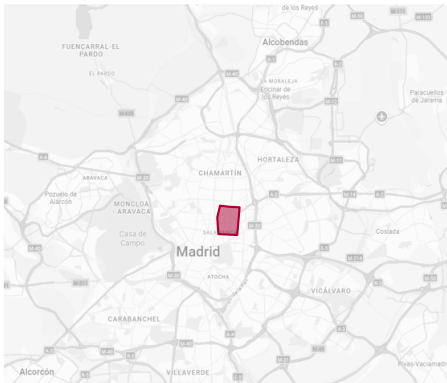
mente la seguridad jurídica, la liquidez y el potencial de revalorización del mercado madrileño.

PRINCIPALES MERCADOS DE LUJO URBANO

Dentro del segmento prime madrileño destacan especialmente El Viso y el eje Castellana-Recoletos-Almagro, que concentran algunos de los valores por metro cuadrado más elevados de la capital.

EL VISO

Ubicación:	El Viso
Rango de precios:	Entre 1,5 M€ y 8 M€
Tipología de vivienda:	Vivienda unifamiliar



El Viso, situado en Chamartín, es uno de los enclaves residenciales más exclusivos y consolidados de Madrid. Se caracteriza por su baja densidad, tranquilidad, privacidad y abundante vegetación, configurando un entorno tipo “ciudad jardín” dentro de la ciudad.

El desarrollo del barrio tuvo lugar principalmente entre las décadas de 1940 y 1960, dando lugar a un parque residencial heterogéneo donde conviven viviendas clásicas y propiedades completamente rehabilitadas con estándares contemporáneos de lujo.

El barrio cuenta con aproximadamente entre 3.500 y 4.500 viviendas, predominando chalets independientes, pareados y adosados, además de pequeños edificios residenciales de entre dos y cuatro plantas. Las propiedades suelen disponer de parcelas amplias, jardines privados y elementos diferenciales como espacios exteriores y rehabilitaciones de alto nivel.

El Viso se sitúa plenamente en el segmento prime, con precios medios de entre 8.000 y 10.000 €/m², pudiendo superarse ampliamente en activos más exclusivos.

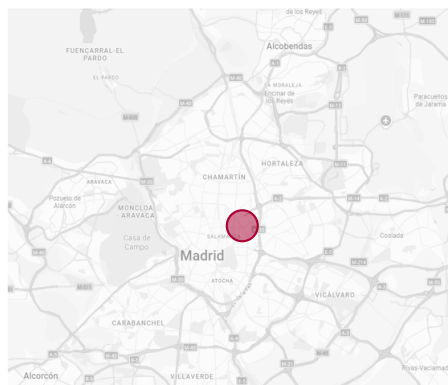
El perfil comprador es mayoritariamente nacional, especialmente familias de alto poder adquisitivo, empresarios y directivos que buscan residencia principal en una de las zonas más exclusivas y consolidadas de Madrid.

No obstante, la demanda internacional ha crecido en los últimos años, especialmente de compradores europeos, Francia, Reino Unido, Alemania y países nórdicos, así como de América Latina y, en menor medida, Oriente Medio. Estos perfiles buscan principalmente propiedades singulares, viviendas reformadas y activos con valor patrimonial, valorando especialmente la seguridad jurídica, la calidad de vida y la conectividad de Madrid.

La escasez de oferta continúa siendo uno de los principales factores que sostienen los elevados precios del barrio, debido a la limitada capacidad de nueva promoción, la baja rotación y el elevado coste de reposición.

LA CASTELLANA

Ubicación:	Castellana, Recoletos, Almagro
Rango de precios:	Entre 1,5 M€ y 9 M€
Tipología de vivienda:	Pisos en edificios clásicos con reformas integrales 'high-end'



Las zonas de Castellana, Recoletos y Almagro, ubicadas en los distritos de Salamanca y Chamberí, configuran uno de los principales ejes del mercado residencial de lujo de Madrid, caracterizado por su excelente localización, valor histórico y elevada demanda nacional e internacional.

Estas áreas se consolidaron entre finales del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, especialmente entre 1920 y 1960, dando lugar a un parque inmobiliario formado por fincas señoriales, edificios representativos y construcciones de gran calidad arquitectónica. El conjunto concentra decenas de miles de viviendas debido a su elevada densidad urbana.

Predominan edificios plurifamiliares de entre 5 y 8 plantas, con fachadas clásicas, portales representativos y elementos arquitectónicos singulares. Las viviendas destacan por sus grandes superficies, techos altos, balcones y miradores, especialmente en fincas regias rehabilitadas con acabados contemporáneos de lujo.

Los precios se sitúan entre los más elevados de Madrid, con valores medios aproximados de entre 9.000 y 12.000 €/m², en un mercado caracterizado por elevada estabilidad y fuerte demanda estructural.

El comprador es de alto poder adquisitivo y con fuerte presencia in-

ternacional. Entre los compradores nacionales destacan empresarios, directivos y familias de renta alta que buscan residencia principal en ubicaciones céntricas y representativas. La demanda internacional procede principalmente de Europa y, especialmente, de Latinoamérica, con gran peso de compradores mexicanos, venezolanos y colombianos.

En conjunto, Castellana, Recoletos y Almagro conforman uno de los mercados residenciales más exclusivos y líquidos de Madrid, combinando ubicación prime, producto de alta calidad y una demanda sólida y diversificada.





BARCELONA

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VIVIENDAS DE LUJO



		Precio € / M²	Precio máx. M€
Barcelona	Sarrià	8.367	7
	Pedralbes	9.149	20
	La Dreta de l'Eixample	8.894	14
	Diagonal Mar	10.120	5
Sant Andreu de Llavaneres	La Cornisa/Supermaeresme	6.323	17
Castelldefels	La Pineda	4.901	5
	Gavá Mar	6.963	7
Sitges	Vinyet Terramar	7.238	12



STOCK ACTUAL DE VIVIENDA DE LUJO

La provincia de Barcelona concentra aproximadamente el 6% de las viviendas de más de 3 millones de euros del mercado español, con unas 570 viviendas en venta. Barcelona se ha consolidado como uno de los destinos preferidos para la inversión residencial de lujo, manteniendo una demanda sólida y creciente interés internacional tanto para segunda residencia como inversión.

Pese a la incertidumbre regulatoria y las tensiones en el mercado del alquiler, el segmento prime continúa mostrando resiliencia. El Aeropuerto Josep Tarradellas Barcelona-El Prat, con más de 50 millones de pasajeros en 2025 y amplia conectividad internacional, refuerza además el posicionamiento global de la ciudad.

Pedralbes y Sarrià continúan siendo las zonas más consolidadas del segmento prime dentro de la denominada zona alta de Barcelona. También destacan Dreta de l'Eixample y Diagonal Mar, impulsadas por la obra nueva y las viviendas frente al mar.

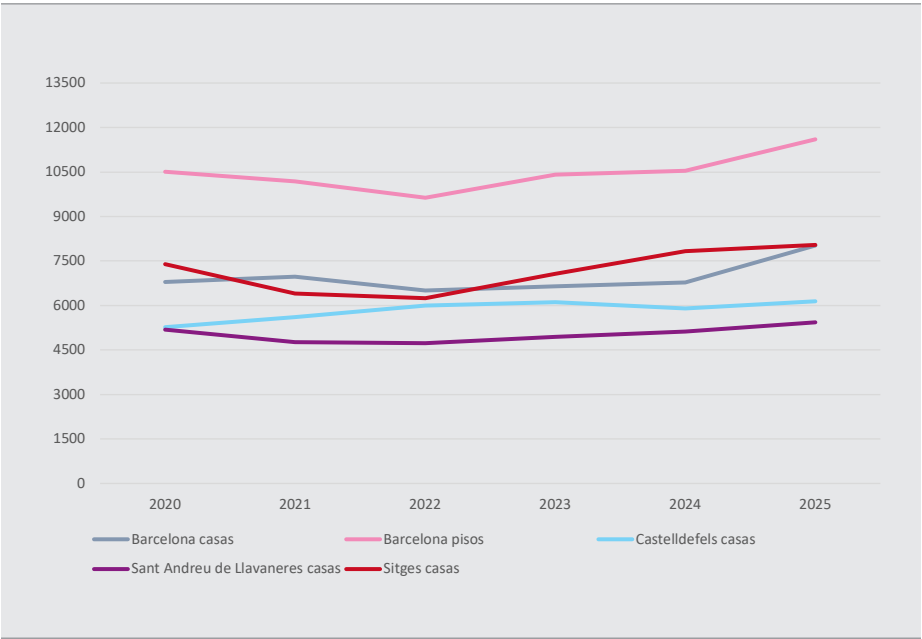
En el área metropolitana sobresale Ciutat Diagonal, con urbanizaciones como La Miranda y La Mallola, muy valoradas por privacidad, vistas y cercanía a colegios internacionales. Asimismo, Sant Cugat del Vallès, especialmente Valldoreix y Can Trabal, gana protagonismo entre compradores nacionales e internacionales que buscan más espacio y calidad de vida cerca de la ciudad.

También destacan Vallvidrera, con villas en entornos naturales, y zonas como Sant Gervasi-La Bonanova y Turó Park, donde continúa consolidándose la oferta de alto standing y la demanda internacional.

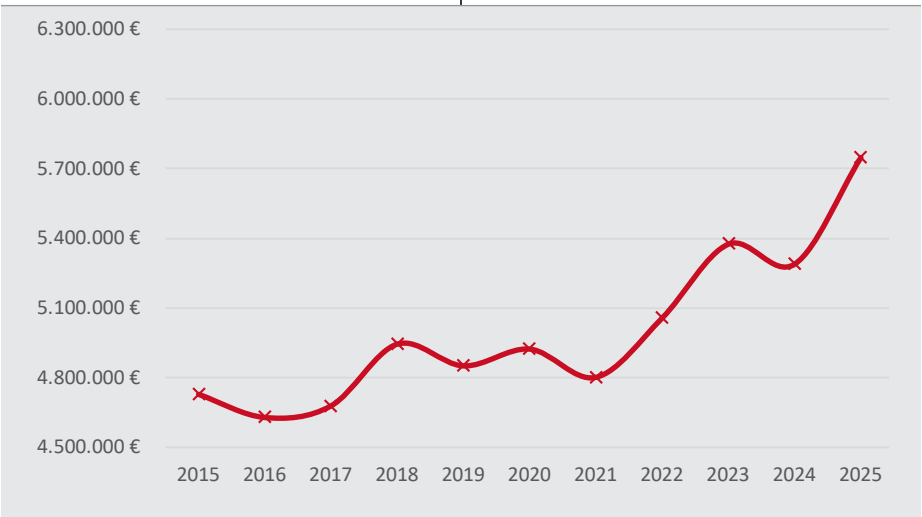
Municipio	€/m² medio Q1 2026	Incremento anual
Barcelona	5.176 €/m²	7,7%
Castelldefels	4.296 €/m²	5,2%
Sant Andreu de Llavaneres	3.024 €/m²	6,6%
Sitges	5.023 €/m²	10,6%

Precios medios por municipio (Barcelona). Fuente: Idealista

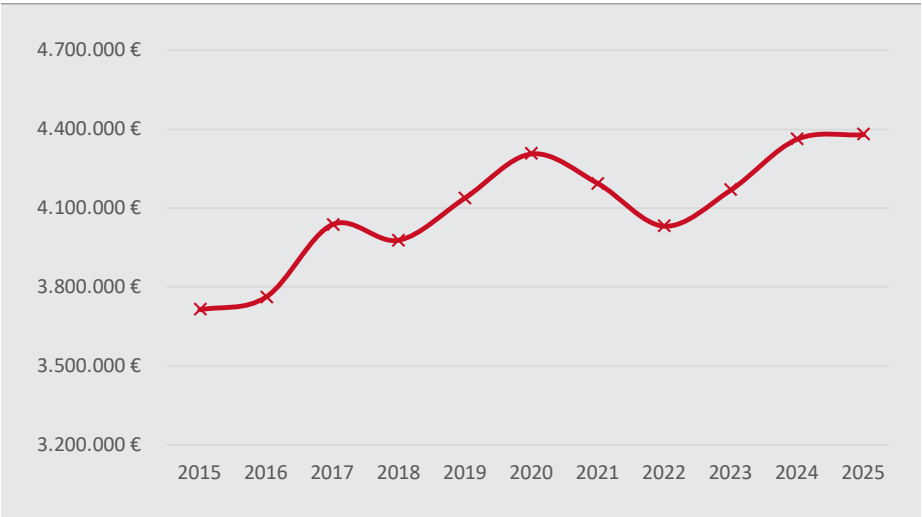
Las viviendas de más de 3 millones de euros en Barcelona, Castelldefels, Sant Andreu de Llavaneres y Sitges representan menos del 1% del stock total residencial de estos municipios. En abril de 2026, Idealista registra-



Precios medios de viviendas de más de 3M€ Fuente: Brains RE



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



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

ba 438 viviendas distribuidas entre Barcelona (307 unidades, 70,1%), Sitges (54, 12,3%), Castelldefels (46, 10,5%) y Sant Andreu de Llavaneres (31, 7,1%).

En 2025, Sitges registró la mayor proporción de compradores extranjeros, con un 44% de las operaciones, seguida de Barcelona y Castelldefels (33% cada una) y Sant Andreu de Llavaneres (17%). La edad media del comprador se sitúa entre 30 y 50 años en Barcelona y Castelldefels, y entre 40 y 60 años en Sitges y Sant Andreu de Llavaneres.

Por nacionalidades, en Barcelona predominan compradores italianos (18%), franceses (11%), chinos (10%), estadounidenses (5%) y alemanes (cerca del 5%).

En Castelldefels destacan italianos (22%), franceses (13%), chinos y alemanes (5% cada uno) y argentinos (4%). En Sitges predominan franceses (casi 20%), estadounidenses (15%), británicos (12%), alemanes (9%) y neerlandeses (8%).

Desde 2015, los precios de viviendas unifamiliares en los municipios analizados han mantenido una tendencia positiva, pese a ligeras correcciones entre 2019-2021 y en 2024. Los precios se han situado entre 4,6 y 5,3 millones de euros, alcanzando máximos de 5,74 millones en 2025 y acumulando un incremento del 20% desde 2021.

Los pisos se sitúan entre 3,7 y 4,3 millones de euros, con ligeras correcciones en 2018 y 2023, aunque manteniendo una elevada estabilidad desde 2015.

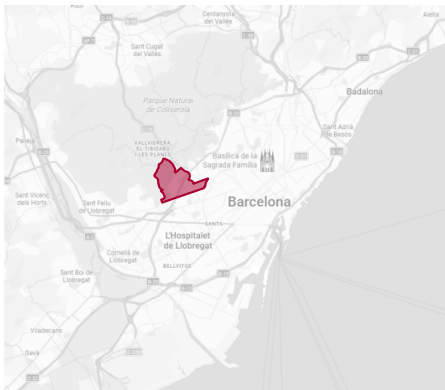
El comprador de lujo en Barcelona y su entorno es mayoritariamente internacional, especialmente europeo y latinoamericano, combinando inversión y uso residencial. En Barcelona predominan perfiles profesionales y directivos que buscan ubicaciones céntricas y conectadas, mientras que en Castelldefels y Sitges predomina la demanda de segunda residencia junto al mar. En Sant Andreu de Llavaneres destaca un perfil más familiar, orientado a privacidad y viviendas de gran tamaño y alto nivel.

PRINCIPALES MERCADOS DE LUJO URBANO

En Barcelona, los principales mercados residenciales prime se concentran en zonas como Pedralbes y Dreta de l'Eixample, que combinan exclusividad, valor patrimonial y centralidad, concentrando algunos de los precios más elevados de la ciudad y una demanda tanto nacional como internacional.

PEDRALBES

Ubicación:	Pedralbes
Rango de precios:	Entre 1,5M€ y 8M€
Tipología de vivienda:	Vivienda unifamiliar



Pedralbes, situado en el distrito de Les Corts, es uno de los enclaves residenciales más exclusivos de Barcelona, caracterizado por su baja densidad, elevado nivel socioeconómico, privacidad, seguridad y entorno verde y residencial. La proximidad a colegios internacionales y servicios premium refuerza su posicionamiento dentro del segmento de lujo.

Su desarrollo se produjo principalmente durante el siglo XX, especialmente entre las décadas de 1940 y 1950, consolidándose como área residencial de alto standing mediante nuevas promociones y rehabilitaciones de lujo, manteniendo siempre su

carácter exclusivo.

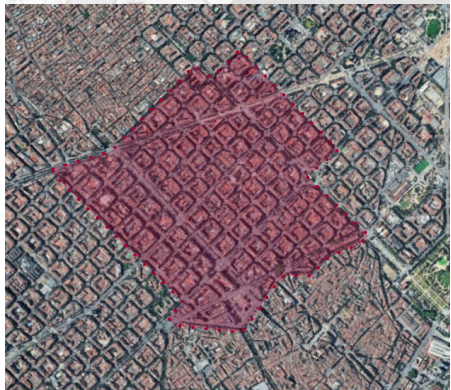
El barrio cuenta con una oferta limitada de varios miles de viviendas, factor clave para sostener la estabilidad de precios. Predominan viviendas unifamiliares, chalets independientes y edificios plurifamiliares de baja altura sobre parcelas amplias y ajardinadas, con acabados de alta calidad y amplios espacios exteriores.

Los precios medios se sitúan aproximadamente entre 6.000 y 8.500 €/m², pudiendo superarse ampliamente en viviendas unifamiliares exclusivas.

El comprador es principalmente nacional —familias de alto poder adquisitivo, empresarios y directivos— que buscan residencia principal en un entorno exclusivo y tranquilo. No obstante, la demanda internacional ha crecido significativamente en los últimos años, especialmente de compradores franceses, británicos, alemanes, suizos, neerlandeses y estadounidenses..

DRETA DE L'EIXAMPLE

Ubicación:	La Dreta de l'Eixample
Rango de precios:	Entre 1M€ y 5,5M€
Tipología de vivienda:	Pisos en edificios modernistas reformados



Dreta de l'Eixample constituye uno de los enclaves urbanos más em-

blemáticos y consolidados de Barcelona, destacando por su carácter residencial, comercial e institucional y por el elevado valor patrimonial de su arquitectura modernista.

Desarrollado entre finales del siglo XIX y principios del XX durante la expansión del Eixample de Ildefons Cerdà, el barrio conserva algunos de los edificios más representativos del modernismo catalán, combinados con procesos continuos de rehabilitación y actualización.

Se trata de una de las zonas más densas de Barcelona, con decenas de miles de viviendas distribuidas en

edificios plurifamiliares de entre cinco y siete plantas. Predominan fincas regias con techos altos, molduras, suelos hidráulicos, carpinterías originales, balcones y galerías características del Eixample.

Los precios medios se sitúan entre 5.500 y 7.500 €/m², superándose claramente en zonas prime como Passeig de Gràcia. El mercado destaca por su elevada liquidez y demanda constante tanto nacional como internacional.

El perfil comprador corresponde a un nivel adquisitivo medio-alto y alto, formado por profesionales, directivos

y familias que buscan tanto residencia principal como inversión en una ubicación céntrica y consolidada. La demanda internacional tiene un peso especialmente relevante, destacando compradores franceses, italianos, alemanes, británicos y estadounidenses.



OTROS DESTINOS

SAN SEBASTIÁN

San Sebastián se mantiene en 2026 como una de las ciudades con mayor renta per cápita y calidad de vida de España, sosteniendo una demanda residencial sólida y selectiva.



Dentro del mercado prime, Centro-Miraconcha continúa siendo la zona más exclusiva, especialmente en calles como Hernani y el paseo de Miraconcha, con viviendas en primera línea y vistas a la Bahía de La Concha.

Aunque la oferta sigue siendo muy limitada, en 2025 se registraron operaciones puntuales por encima de los 3 millones de euros, especialmente en activos singulares frente al mar. Ese año se contabilizaron 65 viviendas unifamiliares y 80 pisos transaccionados por encima de dicho umbral.

Los precios son heterogéneos: las villas se sitúan entre 3,7 y 5 millones de euros, mientras los pisos oscilan entre 3 y 4,2 millones. Aun así, el segmento ultra prime mantiene un peso reducido, representando las mansiones el 0,2% y los pisos el 0,1% del total de transacciones en 2025.

La demanda continúa claramente dominada por comprador nacional, que concentra aproximadamente el 92% de las operaciones.

Ubicación:	Centro urbano
Rango de precios:	Entre 1M€ y 4M€
Tipología de vivienda:	Pisos en edificios históricos

El centro urbano de San Sebastián

constituye uno de los mercados residenciales más exclusivos del norte de España, caracterizado por su elevada calidad arquitectónica, limitada oferta y precios entre los más altos del país.

Las zonas del Centro, Área Romántica y entorno de La Concha concentran gran parte del mercado de alto nivel. El desarrollo urbano se produjo principalmente entre finales del siglo XIX y principios del XX, dando lugar a edificios clásicos y eclécticos de gran valor patrimonial.

Predominan edificios plurifamiliares de entre cinco y siete plantas, con viviendas amplias, techos altos, balcones y elementos arquitectónicos originales, muchas de ellas rehabilitadas con acabados contemporáneos de lujo. Los precios medios se sitúan entre 8.000 y 11.000 €/m², pudiendo superarse claramente en primera línea de La Concha y edificios singulares. La limitada oferta y baja rotación continúan sosteniendo la estabilidad de precios.



El comprador combina demanda local consolidada con compradores nacionales de alto poder adquisitivo, especialmente procedentes de Madrid, Bilbao y otras ciudades del norte, principalmente para segunda residencia. La presencia internacional es más reducida, destacando compradores franceses por proximidad geográfica.

SOTOGRADE

Ubicada en el municipio gaditano de San Roque, Sotogrande sigue siendo en 2025 una de las zonas residenciales y turísticas más exclusivas de España, destacando por sus villas de lujo, clubs de polo y golf, y la presencia del campo de Valderrama, número uno de Europa continental. Su primera línea de playa y la marina aportan un valor añadido frente a otras urbanizaciones de lujo, especialmente para los amantes de la náutica.

El mercado de lujo mantiene una demanda sólida, con oferta limitada que sostiene los precios, especialmente en áreas como La Reserva, Sotogrande Alto y Marina Sotogrande. La demanda internacional continúa desempeñando un papel clave, con una elevada presencia de compradores procedentes del Reino Unido, países del norte de Europa y Oriente Medio, atraídos por el estilo de vida, la seguridad y la oferta deportiva de la zona. Además, se ha diversificado el perfil de comprador, incorporando tanto familias tradicionales como profesionales más jóvenes que buscan residencias con diseño moderno y espacios de trabajo.



BAQUEIRA

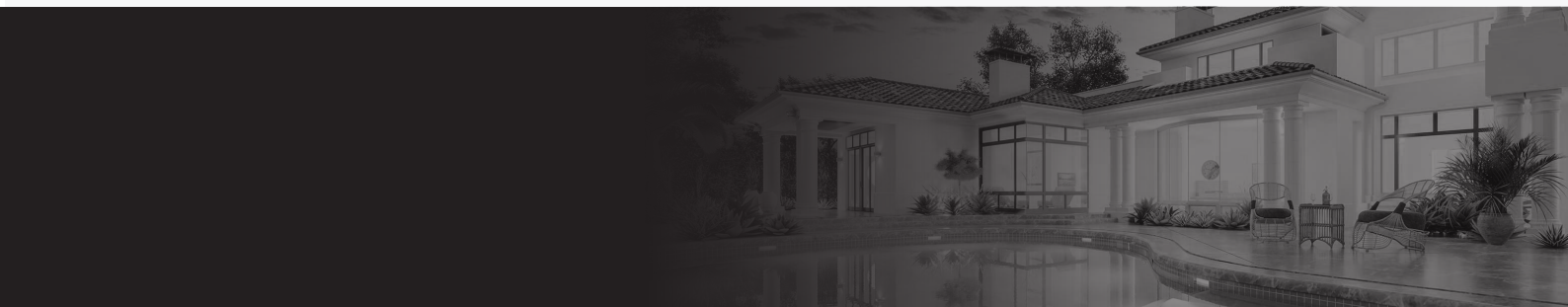
Baqueira Beret, la estación de esquí más exclusiva de España, ha estado históricamente limitada por la escasez de suelo, lo que mantuvo el mercado de lujo con pocas transacciones. Esta falta de oferta ha limitado históricamente el movimiento de producto prime, manteniendo un mercado de transacciones relativamente bajo en volumen pese a una demanda latente constante. Sin embargo, en 2025 la demanda nacional e internacional ha repuntado, consolidando a Baqueira como destino para tercera o cuarta residencia de alto nivel.

Al igual que en San Sebastián, los precios por metro cuadrado son muy altos y la oferta de propiedades de más de 3 millones de euros es muy limitada, manteniendo su exclusividad.



3

Tendencias de vivienda urbana



El mercado residencial de lujo en España evoluciona hacia un modelo donde la vivienda deja de ser únicamente un activo para convertirse en una experiencia integral. El comprador prime prioriza cada vez más estilo de vida, bienestar, flexibilidad y funcionalidad.

En este contexto, los servicios premium se han consolidado como estándar del segmento ultra-prime: conserjería, seguridad, wellness, gestión personalizada y servicios propios de la hotelería de lujo forman parte habitual de la propuesta de valor. Paralelamente, el diseño arquitectónico gana protagonismo mediante proyectos firmados por estudios de prestigio que aportan diferenciación e identidad.

La tecnología y la sostenibilidad constituyen otro eje clave, con creciente incorporación de soluciones

smart-home, domótica, climatización eficiente y certificaciones energéticas avanzadas, impulsadas tanto por la demanda como por la regulación.

En conjunto, el valor del residencial de lujo ya no reside únicamente en la ubicación, sino en la capacidad de ofrecer una experiencia residencial completa y alineada con un estilo de vida global..

VILLAS URBANAS

Tras la pandemia, el mercado prime ha evolucionado desde el modelo tradicional de grandes apartamentos hacia tipologías que priorizan espacio, privacidad y calidad de vida. En este contexto, las villas y mansiones urbanas se han consolidado como uno de los productos más demandados del segmento ultra-prime.

El confinamiento reforzó la valoración de jardines, terrazas, flexibilidad de

uso y autosuficiencia residencial, impulsando la demanda de viviendas capaces de integrar vida familiar, teletrabajo y ocio.

Las villas urbanas combinan ubicación céntrica con características propias de viviendas suburbanas: amplios terrenos, privacidad, arquitectura singular y servicios como piscinas, gimnasios, spas o áreas de entretenimiento.

Este fenómeno ha impulsado la revalorización de colonias urbanas históricas de baja densidad. En Madrid destaca El Viso, consolidado como un auténtico oasis residencial con viviendas bajas y jardines privados en pleno entorno urbano. En Barcelona, Pedralbes representa una evolución similar, con villas exclusivas y amplios jardines. En Palma de Mallorca crece la demanda de palacetes urbanos y viviendas unifamiliares rehabilitadas





en el casco histórico y zonas como Santa Catalina. Marbella, especialmente la Milla de Oro, continúa siendo uno de los principales mercados de villas de lujo en España.

Entre las principales tendencias del segmento destacan los espacios multifuncionales, el bienestar y la rehabilitación integral mediante inversión en Capex, que mejora diseño, confort y eficiencia energética, aumentando tanto el valor como la liquidez del activo.

En conjunto, las villas urbanas se consolidan como uno de los productos más exclusivos y escasos del mercado residencial contemporáneo, plenamente alineadas con las nuevas demandas del lujo global.

BRANDED RESIDENCES

Las branded residences se han convertido en una de las tipologías más dinámicas del mercado residencial de lujo global y español. Se trata de viviendas asociadas a marcas hoteleras, de diseño, moda o automoción que combinan propiedad privada con servicios propios de la hotelería de lujo.

El comprador adquiere no solo una vivienda, sino una experiencia integral con servicios como conserjería 24 horas, housekeeping, spa, restauración, seguridad, valet parking y gestión de alquileres.

El auge de este modelo responde al crecimiento de la demanda "turnkey lifestyle" entre HNWI y UHNWI, compradores que priorizan comodidad, homogeneidad de servicio y externalización de la gestión del inmueble, especialmente en perfiles con múltiples residencias internacionales.

La asociación con marcas como Four Seasons, Mandarin Oriental o Ritz-Carlton aporta además un importante premium de marca, mayor

velocidad de comercialización y resiliencia de valor.

Actualmente existen más de 40 proyectos de branded residences en España, consolidando al país como uno de los mercados europeos con mayor potencial de crecimiento en este segmento.

Madrid se posiciona como principal mercado urbano tras el lanzamiento de Four Seasons Private Residences Madrid en Canalejas, inaugurado en 2020 con 22 residencias y precios superiores a 15.500 €/m². Nuevos proyectos como Mandarin Oriental (Hermosilla 47) y Banyan Tree (Padi-lla 32) prevén precios de entre 15.000 y 23.000 €/m².

Barcelona cuenta con proyectos como Mandarin Oriental Residences en Passeig de Gràcia, con precios superiores a 18.000 €/m².

Marbella se ha consolidado como uno de los principales polos del segmento, con desarrollos asociados a marcas como Fendi Casa, Karl Lagerfeld o Dolce & Gabbana y precios entre 11.000 y 22.000 €/m², generalmente bajo un concepto resort orientado al lifestyle mediterráneo.

En conjunto, las branded residences representan una de las grandes transformaciones estructurales del residencial de lujo contemporáneo y continuarán ganando peso dentro del segmento ultra-prime en España.

LUXURY FLATS, PENTHOUSES Y SKY VILLAS

Las nuevas promociones de lujo en España reflejan una evolución hacia productos más sofisticados, flexibles y adaptados al comprador internacional. En este contexto, luxury flats, penthouses y sky villas se consolidan como las principales tipologías del ultra-prime urbano.

La demanda posterior a la pandemia ha reforzado la importancia del espacio, la privacidad y la conexión con el exterior, integrando características propias de viviendas unifamiliares dentro del entorno urbano.

Los luxury flats continúan siendo el formato dominante, especialmente en zonas como Salamanca y Chamberí en Madrid. Proyectos como Velázquez 125 ofrecen viviendas de más de 300-400 m², acabados de alta gama y precios cercanos a 15.500 €/m², combinando arquitectura clásica rehabilitada con estándares contemporáneos de lujo.

Los penthouses siguen siendo uno de los productos más icónicos del segmento, gracias a sus terrazas panorámicas, vistas privilegiadas y elevada exclusividad. En Palma de Mallorca, proyectos como XO Jonquet Residences alcanzan precios cercanos a 20.000 €/m², destacando por su integración entre entorno urbano y estilo de vida mediterráneo.

Por encima del ático tradicional emergen las sky villas, concebidas como auténticas "viviendas unifamiliares en altura", con grandes superficies, terrazas panorámicas, jardines elevados y piscinas privadas. En Marbella, proyectos como The Sky Marbella ejemplifican esta tendencia.

En conjunto, estas tipologías reflejan la profunda transformación del residencial de lujo urbano en España: los luxury flats aportan ubicación y grandes superficies, los penthouses exclusividad y vistas, y las sky villas una experiencia residencial integral más cercana a la vivienda unifamiliar.

4

Vivienda y lifestyle por generación



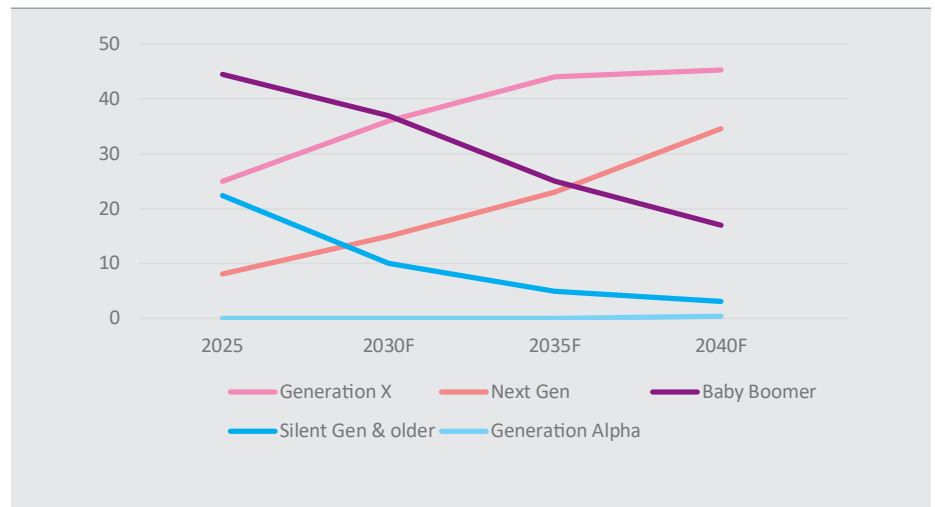
El análisis de los individuos UHNW refleja diferencias generacionales cada vez más relevantes en estilos de vida, consumo y preferencias residenciales. Según el World Ultra Wealth Report 2025 de Altrata, la población mundial UHNW alcanzó los 510.810 individuos en junio de 2025.

El progresivo relevo generacional desde los Baby Boomers hacia generaciones más jóvenes está acelerando nuevas formas de entender el lujo, con un desplazamiento creciente desde la posesión hacia la experiencia. Aunque los bienes materiales siguen siendo relevantes, aumenta el gasto en viajes, bienestar, eventos exclusivos y experiencias culturales.

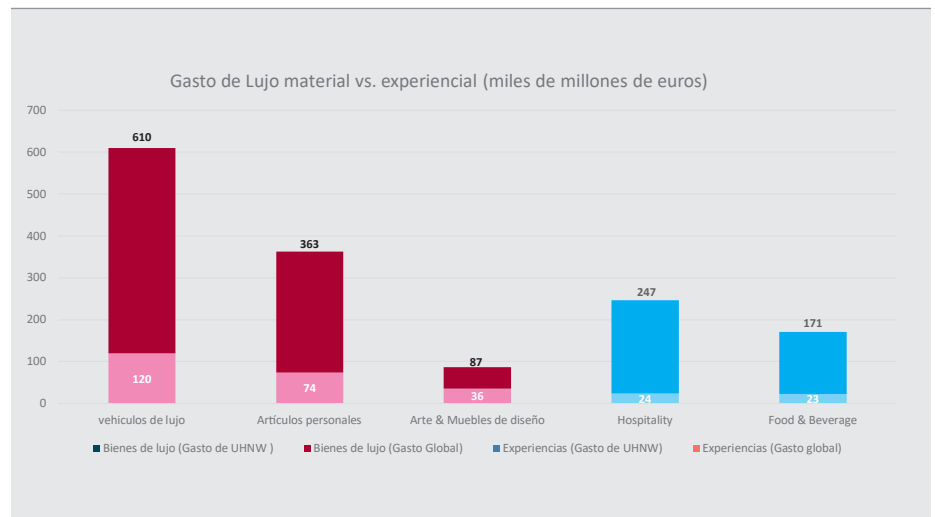
A medida que se avanza hacia generaciones más jóvenes, la tecnología también adquiere un papel cada vez más central. Millennials y, especialmente, la Generación Z integran de forma natural herramientas digitales en todos los aspectos de su vida: desde el descubrimiento de marcas y la toma de decisiones de inversión hasta la gestión patrimonial. Mientras que en las generaciones de mayor edad predominan intereses más vinculados al legado, la cultura y la estabilidad, en las más jóvenes emergen con fuerza la tecnología, la música y las experiencias sociales.

También cambia la relación con el arte y el coleccionismo: frente al prestigio asociado al arte clásico en generaciones anteriores, los consumidores más jóvenes muestran un mayor interés por el arte contemporáneo, la cultura pop, el diseño o los coleccionables vinculados a la identidad digital y el entretenimiento.

Este cambio generacional resulta especialmente relevante si se tiene en cuenta la estructura actual de la población UHNW. En la actualidad, los Baby Boomers representan apro-



Ultra ricos por generación Fuente: Altagamma-Bain y Altrata



*Las cifras están expresadas en miles de millones de euros (€bn).
Fuente: Altagamma-Bain y Altrata

ximadamente el 44,5% de este segmento, frente al 25% de la Generación X y el 8,1% de la Next Gen. Sin embargo, las proyecciones apuntan a que en 2040 la Generación X y las nuevas generaciones (Next Gen) concentrarán cerca del 80% de los UHNW, lo que anticipa una intensificación de estos cambios en la forma de consumir y entender el lujo.

El gasto de los UHNW pone de relieve la relevancia del patrimonio contenido dentro de estas propiedades. En 2024, los ultra ricos destinaron aproximadamente 280.000 millones de euros al consumo de lujo, equivalentes al 23% del gasto global total en lujo.

De esta cifra, 110.000 millones de euros correspondieron a bienes per-

“Mi hogar ideal es un sitio donde puedo desconectar completamente, tranquilo y con mucha privacidad. Me encanta que esté rodeado de naturaleza, con mucha luz natural y que sea funcional. Lo más importante es que me permita tener separados los espacios para el ocio de las zonas familiares y privadas, buscando siempre la máxima calma e intimidad.”

(Gen X, anónimo)



sonales de lujo, arte y mueble de diseño, categorías directamente vinculadas al contenido asegurable de una vivienda prime.

En definitiva, el elevado peso del gasto en bienes personales de lujo, arte y mobiliario de diseño pone de manifiesto la importancia que siguen teniendo los activos tangibles dentro del patrimonio UHNW. Más allá de la evolución de las preferencias de consumo, estos bienes continúan representando una parte significativa de la riqueza acumulada y refuerzan el papel de las viviendas prime como contenedores de patrimonio de alto valor.

BABY BOOMERS

Los Baby Boomers, que todavía concentran el 44,5% de los UHNW (unas 227.300 personas), representan una visión más clásica del lujo, fuertemente asociada a la posesión y a la preservación del patrimonio. Esto se refleja también en sus intereses culturales, donde aparecen ámbitos como la educación, el arte clásico o la participación en instituciones culturales y fundaciones.

Su comportamiento de consumo está más orientado hacia activos tangibles como vehículos de lujo, arte o mobiliario de diseño, donde el arte adquiere una relevancia particular tanto como símbolo de estatus como por su dimensión cultural e inversora, además de invertir su patrimonio en objetos de legado con alto valor unitario y capacidad de transmisión generacional.

Esta orientación hacia los activos tangibles se traduce, en el plano

residencial, en una acumulación de bienes de alto valor unitario dentro del propio hogar. Son, en su mayoría, piezas únicas o difícilmente reemplazables, buena parte de ellas heredadas, cuya valoración, aseguramiento y custodia requieren un tratamiento específico. Las categorías más recurrentes en este perfil son las siguientes:

1. Arte. Las colecciones de esta generación se articulan en torno a la pintura y los *old masters*, géneros que concentran un valor unitario muy elevado y una demanda sostenida en el mercado secundario. Una parte significativa de estas obras no ha sido adquirida, sino heredada, transmitida a lo largo de varias generaciones, lo que añade complejidad a su valoración y suele implicar un historial de procedencia documentado.

2. Automóviles. Mantienen presencia destacada los vehículos de colección, con una clara preferencia por los modelos clásicos frente a las



series contemporáneas, valorados tanto por su exclusividad como por su capacidad de revalorización.

3. Relojería y joyería fina. La relojería de alta gama y la joyería fina constituyen otro de los activos recurrentes en este perfil. Gran parte de las piezas de joyería son heredadas, lo que eleva su valor sentimental y patrimonial por encima del estrictamente material. Resulta especialmente relevante la presencia de joyería *Art Déco*: al tratarse de piezas que ya no se producen ni se encuentran en el mercado, su mera tenencia indica un origen hereditario y les confiere un valor extraordinario, difícilmente reemplazable.

4. Bodega de vino. Es habitual la presencia de bodegas privadas con

botellas de añadas excepcionales y formatos singulares. En muchos casos no se adquieren para su consumo, sino para su conservación y exhibición, funcionando como una verdadera pieza de colección cuyo valor se aprecia con el tiempo.

5. Antigüedades y mobiliario firmado. Las residencias suelen incorporar antigüedades y mobiliario de diseño firmado por ebanistas y casas reconocidas, piezas que combinan valor decorativo, histórico y de mercado, y que frecuentemente forman parte del legado familiar.

6. Biblioteca formal. Completa este conjunto la biblioteca formal, compuesta por primeras ediciones encuadernadas en cuero y manuscritos firmados. Se trata de bienes de ca-

rácter único, cuyo valor reside tanto en su rareza bibliográfica como en su estado de conservación, y que requieren condiciones específicas de custodia.

Entre los Baby Boomers, el interés predominante se orienta hacia la filantropía, que ocupa una posición central en su estilo de vida. Esta prioridad refleja una etapa vital en la que el foco se desplaza hacia la construcción de legado, la responsabilidad social y la devolución a la sociedad tras décadas de acumulación de patrimonio. Este vínculo entre edad y filantropía pone de manifiesto cómo, a medida que avanza el ciclo vital, el uso de la riqueza se orienta cada vez más hacia causas sociales, educativas o culturales.

“Siempre me ha gustado vivir en el centro y contar con el espacio suficiente para que toda mi familia esté cómoda. Si me preguntan qué es el verdadero lujo, me inclino totalmente por el ‘lujo silencioso’: para mí, consiste en residir en una buena ubicación, disfrutar de una casa confortable con los míos y tener la libertad de ir a cenar al lugar que nos apetezca”

(Gen Baby Boomer, anónimo).



En este grupo también mantienen relevancia los deportes y las actividades al aire libre, aunque en menor medida que en generaciones posteriores.

En el ámbito residencial, esta generación suele priorizar propiedades prime consolidadas, muchas veces adquiridas hace años y situadas en ubicaciones urbanas o costeras de gran prestigio. La vivienda se percibe no solo como un activo financiero, sino también como un símbolo de estabilidad y legado familiar. En muchos casos, poseen una residencia principal de alto valor y una segunda residencia de carácter más tradicional, como casas de campo o propiedades en destinos vacacionales consolidados.

GENERACION X

La Generación X, que representa aproximadamente el 25% de los UHNW (unas 127.700 personas), ocupa una posición intermedia y actúa como puente entre ambos modelos. Es la generación con mayor interés por los viajes, lo que refuerza la creciente importancia del lujo experiencial, pero al mismo tiempo mantiene una fuerte vinculación con categorías más tradicionales de consumo.

Su perfil combina elementos de continuidad y cambio: por un lado, sigue valorando la posesión de bienes de lujo; por otro, muestra una creciente inclinación hacia experiencias premium y un interés relevante por la tecnología y la filantropía. Este equilibrio convierte a la Generación X en un actor clave en la transición del mercado.

En términos de intereses, los deportes continúan siendo el principal foco, reflejando una fuerte orientación hacia el ocio activo y las experiencias recreativas. Actividades como el golf, el esquí, la náutica o escapadas de fin de semana forman parte habitual de su tiempo libre, lo que también influye en la elección de destinos y segundas residencias. En España destacan destinos como Sotogrande, Marbella, Ibiza y Baqueira Beret, asociados al golf, la náutica, el lifestyle mediterráneo y la segunda residencia de alto nivel.

Esta generación suele describirse como la del “best of both worlds” en términos de consumo de lujo, combinando el interés por bienes tangibles tradicionales —como relojes de alta gama, coches de lujo o coleccionismo de arte— con un creciente interés por experiencias exclusivas, como viajes, gastronomía o eventos culturales.

Trasladado al ámbito residencial, este equilibrio entre posesión tradicional y experiencia se refleja en un conjunto de bienes de alto valor presentes en la vivienda. Las categorías más recurrentes son las siguientes:

1. Automóviles de alto rendimiento.

A diferencia de la generación anterior, el foco se desplaza hacia vehículos modernos de altas prestaciones más que hacia el coche clásico de colección. Es frecuente que se alojen en garajes integrados en la propia arquitectura de la vivienda, con soluciones técnicas como el *car lift*, que convierten el espacio del automóvil en un elemento de diseño y exhibición dentro de la casa.

2. Accesorios de alta gama. Esta categoría agrupa la relojería, la joyería fina y los bolsos de lujo: piezas que concentran un valor muy elevado y que funcionan como una forma de patrimonio portátil y discreto. A diferencia de la generación anterior, predomina la adquisición sobre la herencia, con una clara preferencia por modelos icónicos y ediciones con re-

corrido de revalorización, en los que el componente de inversión convive con el uso cotidiano.

3. Gimnasio y material deportivo.

Coherente con una generación cuyo principal foco de interés sigue siendo el ocio activo, las residencias incorporan con frecuencia gimnasios privados y equipamiento técnico de alto nivel para golf, esquí, surf o tenis. Es material especializado, a menudo de gama profesional, vinculado a la práctica habitual de estas actividades y a las segundas residencias en destinos asociados.

4. Tecnología. La vivienda incorpora un componente tecnológico relevante, que abarca desde oficinas domésticas plenamente equipadas hasta salas de *home cinema* y sistemas integrados de domótica. Es un ámbito en clara expansión y de valor creciente, especialmente ligado a la presión del tiempo y a las exigencias profesionales propias de este perfil.

5. Bodega de vino. Mantienen presencia las bodegas privadas, con añadas y formatos selectos. Aunque con un componente algo más orientado al disfrute que en la generación anterior, conservan un peso patrimo-

nial y de coleccionismo notable.

6. Arte contemporáneo. El interés artístico se orienta hacia el arte contemporáneo más que hacia la pintura clásica, en línea con un perfil que combina valor de inversión y afinidad estética actual. Predomina la compra directa en el mercado primario y secundario sobre la pieza heredada.

En cuanto a la vivienda, el real estate de lujo ocupa también un lugar central en su estilo de vida. Esta generación suele buscar residencias urbanas familiares en zonas prime, caracterizadas por amplitud, proxi-



“Disfruto mucho jugando al pádel y al golf, y haciendo surf y esquí. De hecho, si pienso en una segunda o tercera residencia, mis destinos ideales reflejan exactamente ese estilo de vida: me atraen tanto los lugares tropicales con buenas olas para surfear, como los refugios de montaña perfectos para escaparme a esquiar”

(Gen X, anónimo).

“A la hora de valorar una vivienda, mis prioridades están muy claras y siguen un orden concreto: primero la ubicación, seguida de la privacidad, los servicios, la arquitectura y, finalmente, su valor como legado familiar. Sin embargo, para que una propiedad sea verdaderamente excepcional, considero que debe reunir al menos cuatro de estos cinco pilares, siendo el escenario ideal aquel donde convergen todos”

(Gen X, anónimo)



midad a buenos colegios, terrazas o espacios exteriores y facilidades como parking. A esto se añade con frecuencia una segunda residencia orientada al ocio activo. Además, debido a la presión del tiempo derivada de sus responsabilidades profesionales, existe un mayor interés por propiedades listas para entrar a vivir, que minimicen la necesidad de gestión o reformas.

En este contexto, las branded residences encajan especialmente bien con las preferencias de la Generación X. Este segmento de compradores, caracterizado por elevados niveles de renta pero una disponibilidad de tiempo limitada, muestra una clara inclinación hacia productos ‘turnkey’ que reduzcan la complejidad operativa asociada a la propiedad inmobiliaria.

Las branded residences responden directamente a esta demanda. Este modelo permite a los compradores combinar uso personal con una gestión profesional del activo, eliminando fricciones y reforzando su atractivo como solución residencial y de inversión. Este encaje explica por qué la Generación X constituye actualmente uno de los principales grupos impulsores del crecimiento de las branded residences a nivel global.

NEXT GEN (MILLENNIALS Y GENERACIÓN Z)

Las nuevas generaciones (Gen Z y Millennials), que actualmente representan en torno al 8,1% de los UHNW (unas 41.400 personas), encarnan con mayor claridad este cambio de paradigma del lujo. Sus intereses, dominados por el deporte, la tecnología y la música, reflejan una concepción del lujo mucho más vinculada al estilo de vida, la identidad y la interacción social.

El lujo deja de ser principalmente un símbolo de estatus basado en la acumulación de bienes y pasa a entenderse como un conjunto de experiencias significativas y compartibles. Esto se traduce en un mayor peso del gasto en categorías experienciales, como la gastronomía, el ocio o la hospitalidad, y en una menor centralidad de activos tradicionales como los vehículos o ciertos bienes tangibles.

Su estilo de vida está marcado por este claro desplazamiento hacia experiencias, incluyendo viajes, bienestar o eventos sociales, así como por una mayor sensibilidad hacia marcas con propósito, sostenibilidad y modelos de consumo más flexibles. En ámbitos como la relojería o el arte, participan activamente en mercados secundarios o plataformas digitales y muestran mayor apertura a nuevos formatos y a artistas emergentes. En

el ámbito artístico, se caracterizan por un enfoque más exploratorio, con mayor interés por el arte contemporáneo y nuevos medios.

A medida que se avanza hacia generaciones más jóvenes, la tecnología adquiere un papel cada vez más central. Millennials y, especialmente, la Generación Z integran de forma natural herramientas digitales en todos los aspectos de su vida: desde el descubrimiento de marcas hasta la gestión patrimonial.

“El verdadero lujo hoy no coincide tanto con la posesión de bienes materiales, sino con la posibilidad de vivir experiencias auténticas, enriquecedoras y memorables. Creo que el valor más alto no reside simplemente en la exclusividad, sino en la libertad de viajar, entrar en contacto con culturas diferentes, experimentar nuevas realidades y ampliar la propia visión del mundo.”

(Gen Z, anónimo)

Aunque en esta generación el lujo se desplaza de la posesión hacia la experiencia, cuando su estilo de vida se materializa en la vivienda lo hace en torno a un nuevo tipo de activos, dominados por el bienestar físico y la tecnología. A diferencia de las generaciones anteriores, el valor ya no reside tanto en la acumulación o la herencia como en la inversión en espacios y equipamientos de uso intensivo y renovación frecuente. Las categorías más representativas son las siguientes:

1. Wellness privado. Es la categoría de mayor crecimiento en esta generación, profundamente orientada a su bienestar físico. La vivienda incorpora un auténtico centro de bienestar privado, con saunas, *cold plunge*, cabina de crioterapia, panel de luz roja infrarroja y cámara de oxígeno hiperbárico, completados con dispositivos de cuidado personal como la radiofrecuencia facial o los escáneres de composición corporal. Se trata de instalaciones fijas, técnicamente

complejas y de elevado valor, que adquieren un peso central tanto en la arquitectura de la casa como en su valoración.

2. Tecnología (oficina y gaming). El componente tecnológico se materializa en dos espacios cada vez más sofisticados. Por un lado, una sala de *gaming* y *streaming* con ordenadores de alta gama, iluminación LED y equipamiento profesional —cámaras, micrófonos y capturadoras—, donde el *gaming* se consolida como forma de creación digital. Por otro, una oficina en casa convertida en estudio arquitectónicamente diseñado, con tratamiento acústico profesional y mobiliario ergonómico.

3. Moda y accesorios de colección. Categoría que agrupa ropa y bolsos, orientada a colecciones alternativas y ediciones limitadas. El valor reside en la exclusividad y la escasez más que en la herencia, y es habitual la participación activa en mercados secundarios y plataformas digitales de

venta.

4. Coches eléctricos de ultra-lujo. El foco se desplaza del coche de combustión hacia modelos eléctricos de ultra-lujo, valorados más por su diseño, tecnología y sostenibilidad que por su carácter de colección.

5. Arte. Cierra la lista el arte que, pese a su peso en el consumo, deja escasa huella física en casa: se orienta sobre todo al formato digital, junto con *prints*, fotografía de edición limitada y escultura contemporánea.

En el ámbito residencial, la vivienda sigue siendo un elemento clave, aunque con un enfoque más flexible. En lugar de centrarse en una única propiedad, muchos optan por modelos híbridos, combinando un pied-à-terre en hubs urbanos globales con una segunda residencia orientada al lifestyle. Estas propiedades priorizan diseño, sostenibilidad, tecnología y bienestar, e incluso se observa una tendencia hacia micro-portfolios residenciales en distintas ciudades.

“Cuando pienso en los elementos imprescindibles de una vivienda realmente excepcional, además de la ubicación, la luminosidad, el confort acústico y el aislamiento térmico, considero la tecnología un factor clave, siempre que sea fiable, robusta y realmente funcional”.

(Gen Z, anónimo)



5

Conclusiones



España se consolida como uno de los principales mercados residenciales de lujo a nivel internacional, no solo por su competitividad en precios frente a otros hubs globales, sino por su combinación de calidad de vida, clima, seguridad y oferta cultural.

En los últimos cinco años, el mercado ha experimentado un fuerte crecimiento de precios del 30%, reflejo de una demanda sólida y una oferta limitada. En enclaves prime, los incrementos han sido especialmente significativos y el dinamismo del mercado está estrechamente ligado al peso creciente del comprador internacional, que continúa liderando la demanda en la mayoría de los mercados:

1. Málaga: Desde 2020, crecimiento del €/m² de más del 40% y del ticket medio acumulado superior al 17% en viviendas unifamiliares y al 13% en pisos. Máximos his-

tóricos en 2025, con más de un 15% de incremento de los precios en €/m². Alto incremento de precios en 2025, con más de un 15% en €/m². Alta diversidad con compradores de Reino Unido, países nórdicos, Bélgica, Países Bajos, Alemania, y creciente presencia de EE. UU. y Oriente Medio.

2. Baleares: Desde 2020, incremento del €/m² del 20% y del ticket medio acumulado del 11% desde 2020, con una tendencia estructuralmente alcista desde 2015. Predominio de alemanes, británicos, suizos, franceses y estadounidenses, con un perfil claramente internacional.

3. Madrid: Desde 2020, crecimiento del €/m² cercano al 50% y del ticket medio acumulado desde 2020 superior al 12% en viviendas unifamiliares y al 16% en

pisos. Fuerte aceleración en 2024-2025, con más de un 25% de incremento de los precios sólo en 2025. Fuerte presencia de compradores latinoamericanos, especialmente de México y Venezuela, junto con europeos y un creciente número de estadounidenses.

4. Barcelona: Desde 2020, crecimiento del €/m² del 15% y del ticket medio acumulado cercano al 17% desde 2020. Demanda internacional diversificada, con peso de italianos, franceses, chinos, estadounidenses y alemanes.





Destaca especialmente el incremento progresivo del comprador norteamericano, que está ganando relevancia en todos los mercados prime, atraído por el diferencial de precios y el posicionamiento lifestyle de España.

Este comportamiento confirma una tendencia estructural: la vivienda de lujo gana peso como activo de inversión. España, en particular, sigue ofreciendo precios relativamente accesibles frente a mercados como París, Londres o Nueva York, lo que refuerza su atractivo y su potencial de revalorización en el medio plazo.

En este contexto, el posicionamiento internacional del país se ha reforzado notablemente. Según el informe *Global Property Handbook 2025* de Barnes, Madrid se ha consolidado como la capital mundial del lujo residencial, mientras que Marbella ha escalado 12 posiciones, evidenciando el creciente protagonismo de España en el mapa global del real estate prime.

La limitada disponibilidad de suelo y de producto en ubicaciones prime, especialmente en Baleares y determinadas zonas urbanas, continúa siendo uno de los principales factores que impulsan la revalorización de activos.

De cara a los próximos años, se espera una moderación del crecimiento económico, pero con mantenimiento de la demanda en el segmento prime. Los fundamentales del mercado, escasez de oferta, demanda internacional y atractivo lifestyle, seguirán sosteniendo su resiliencia.

En cuanto al perfil del comprador, el equilibrio generacional está en plena transformación. Aunque hoy los Baby Boomers siguen siendo el grupo dominante, las proyecciones apuntan a que en 2040 la Generación X y la Next Gen concentrarán cerca del 80% de la población UHNW. Este relevo tendrá implicaciones profundas en la estructura del mercado del lujo.

A medida que el peso demográfico se desplaza hacia generaciones más jóvenes, el lujo será cada vez menos dependiente de la posesión de bienes físicos y más centrado en experiencias, servicios y formas de consumo vinculadas al tiempo, la identidad y la interacción social.

En este contexto, la vivienda se percibirá cada vez más como parte de un estilo de vida global. El mercado evoluciona hacia un modelo más experiencial, donde el valor ya no reside únicamente en la ubicación, sino en la experiencia integral que ofrece el activo.

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

T +34 915 15 99 00
E info_spain@hiscox.com
www.hiscox.es