

Informe de evolución y tendencias del mercado **residencial** de lujo en España 2024



SOBRE EL INFORME

Los resultados cuantitativos del informe se basan en datos de los informes de tasación y valoración registrados por las empresas del Grupo Tecnitasa. Se han analizado viviendas de más de 3 millones de euros en toda la geografía española desde enero de 2019. El análisis de estos datos nos ofrece un profundo conocimiento de este segmento del mercado y su evolución: perfil de clientes y sus necesidades, características del producto demandado en cada zona y el comportamiento de los precios. Las conclusiones pueden ser representativas debido al volumen de datos analizados. El Grupo Tecnitasa cuenta con un importante volumen de informes de valoración al tratarse del segundo grupo de valoración de España y trabajar con todas las entidades bancarias nacionales e internacionales. Además, el grupo tiene un liderazgo y especialización en el segmento lujo donde ostenta una importante cuota de mercado.

Para la parte cualitativa se ha recabado información del equipo del área de lujo del grupo, así como de entrevistas a expertos del sector. Cuando hablamos de este tipo de vivienda distinguimos entre activos de lujo (de 3 a 5 millones), súper lujo (de 5 a 10 millones) y ultra lujo (más de 10 millones de euros).

Hay que tener en cuenta que el mercado residencial de lujo es reducido y cuenta con operadores muy específicos y únicos, por lo que el informe se basa necesariamente en inmuebles detectados por Tecnitasa y sus técnicos especializados.



INTRODUCCIÓN

El mercado residencial de lujo en España está en plena evolución, marcado por tendencias que reflejan tanto las expectativas de los compradores como la respuesta del sector a nuevas realidades globales. En 2024, hemos visto una expansión significativa más allá de las zonas urbanas tradicionales como Madrid y Barcelona, y un creciente interés en destinos vacacionales emergentes y desarrollos rurales. Los compradores de lujo buscan más que solo propiedades exclusivas; anhelan un estilo de vida que combine confort, exclusividad y un fuerte compromiso con la sostenibilidad y la eficiencia energética.

A medida que las propiedades de lujo se diversifican, los desarrolladores responden a la creciente demanda de experiencias integradas y servicios personalizados, con innovaciones que abarcan desde la tecnología hasta el diseño. Esto ha llevado al crecimiento de tendencias como las “Branded Residences”, que combinan la reputación de marcas de lujo con el nivel de servicio esperado por los compradores de alto poder adquisitivo. El lujo silencioso

y la formación de enclaves sectoriales son ejemplos de cómo los nuevos consumidores valoran la privacidad y la personalización sobre la ostentación tradicional.

Al mismo tiempo, la sostenibilidad se ha convertido en un motor crucial para el crecimiento del sector. No solo como respuesta a las regulaciones o demandas del mercado, sino como una oportunidad para diferenciarse y añadir valor. En este contexto, la eficiencia energética y el respeto por el entorno natural están reformulando el concepto de lujo, alineando este segmento con un estilo de vida más consciente y responsable.

En este informe, analizamos la evolución de precios del mercado residencial de lujo en 2024 (de más de 3 millones de euros), las tendencias clave que están definiendo el mercado, las características y motivaciones de los compradores de alto nivel, así como los retos y oportunidades que se presentan en los principales territorios de este segmento en España.

PERFIL DEL CLIENTE EN EL MERCADO DE LUJO



Características demográficas clave

El mercado de lujo atrae principalmente a dos grupos demográficos distintos que, aunque diferentes en edad y etapa de vida, comparten un interés en propiedades de alto estándar:

- **Compradores Sénior:** este grupo incluye individuos o parejas que generalmente tienen más de 50 años y están en las etapas avanzadas de sus carreras profesionales o ya están retirados. Su poder adquisitivo es alto, producto de décadas de ahorros e inversiones. Este segmento valora la calidad, la exclusividad y la seguridad como las características más importantes de una propiedad de lujo.

Además, es común que estos compradores adquieran propiedades para uso familiar, como residencias donde sus hijos puedan vivir mientras estudian o trabajan, especialmente en ciudades como Madrid y Barcelona.

- **Profesionales Jóvenes, Emprendedores y Familias:** incluyendo individuos, familias en sus 30 y 40 años, y emprendedores en rápido ascenso en sus carreras, este segmento está interesado en propiedades de lujo que reflejen su éxito y aspiraciones. Buscan diseño moderno, tecnología integrada, y un enfoque sostenible que eleve tanto su calidad de vida como su conciencia ambiental, además de ofrecer espacios funcionales adaptados a sus necesidades familiares y de trabajo.

Características del Comprador Extranjero

Los compradores extranjeros en el mercado de lujo español vienen de diversas regiones y tienen sus propias motivaciones y expectativas:

- **Europa Norte:** tradicionalmente, alemanes, británicos y franceses han dominado este segmento, valorando la seguridad, el clima y la calidad de vida que España ofrece.
- **América del Norte:** estadounidenses y canadienses, atraídos por la cultura y las oportunidades de inversión y que tienen fuerte presencia en Baleares aunque se extiende ya a otras zonas.
- **Latinoamérica:** inversores de países como Venezuela, México, Colombia, Perú, Guatemala o Chile, están mostrando un creciente interés en el mercado español, atraídos por la seguridad, la cultura compartida, y el idioma común. Estos compradores buscan principalmente propiedades en Madrid, aunque también se interesan por Barcelona y zonas costeras como Marbella, donde pueden encontrar exclusividad y un alto nivel de servicios.

- **Asia y Oriente Medio:** compradores de estas regiones buscan propiedades que ofrecen extrema privacidad y lujo, con un enfoque en servicios personalizados y seguridad avanzada. En el caso de Oriente Medio, se observa una preferencia por zonas como Marbella. Para los asiáticos, en cambio, se identifica una preferencia de ciudades como Barcelona.

Motivaciones comprador extranjero

Las motivaciones para invertir en el mercado residencial de lujo son diversas y se centran en varios factores clave:

- **Diversificación de la Inversión y Seguridad:** las propiedades de lujo se consideran inversiones seguras que atraen tanto a compradores que buscan residencias principales en ciudades como Madrid y Barcelona, como a aquellos que desean segundas residencias en costas como Málaga y Mallorca.
- **Privacidad y Seguridad:** la privacidad y la seguridad continúan siendo prioritarias, con sistemas avanzados y arquitectura diseñada para proteger a los residentes y sus familias.
- **Estilo de Vida:** España destaca por su amplia oferta de ocio orientada al segmento de lujo, combinando una cultura vibrante y servicios excepcionales. Los residentes disfrutan de la libertad de optar entre una vida social exclusiva, rodeados de personas afines en gustos y valores, o una experiencia más discreta y tranquila. La posibilidad de acceder a un estilo de vida lujoso y activo convive con la opción de llevar un perfil bajo y una vida más sencilla si así se prefiere, todo esto dentro de un entorno de clima cálido que permite un equilibrio perfecto entre actividad y privacidad.
- **Uso Residencial e Inversión:** se ha observado un incremento en las compras de viviendas de lujo como inversiones en zonas como Madrid, además del interés por su uso residencial. Esto refleja la percepción de estas propiedades no solo como hogares sino también como activos estables que ofrecen retornos financieros en un entorno seguro.

Expectativas

Tanto los compradores locales como internacionales esperan una calidad excepcional en construcción y servicio, accesibilidad a comodidades de lujo, y una experiencia de compra que refleje su estatus. También buscan propiedades que sean innovadoras en términos de sostenibilidad y tecnología, reflejando un compromiso con la eficiencia energética y un estilo de vida moderno y consciente.

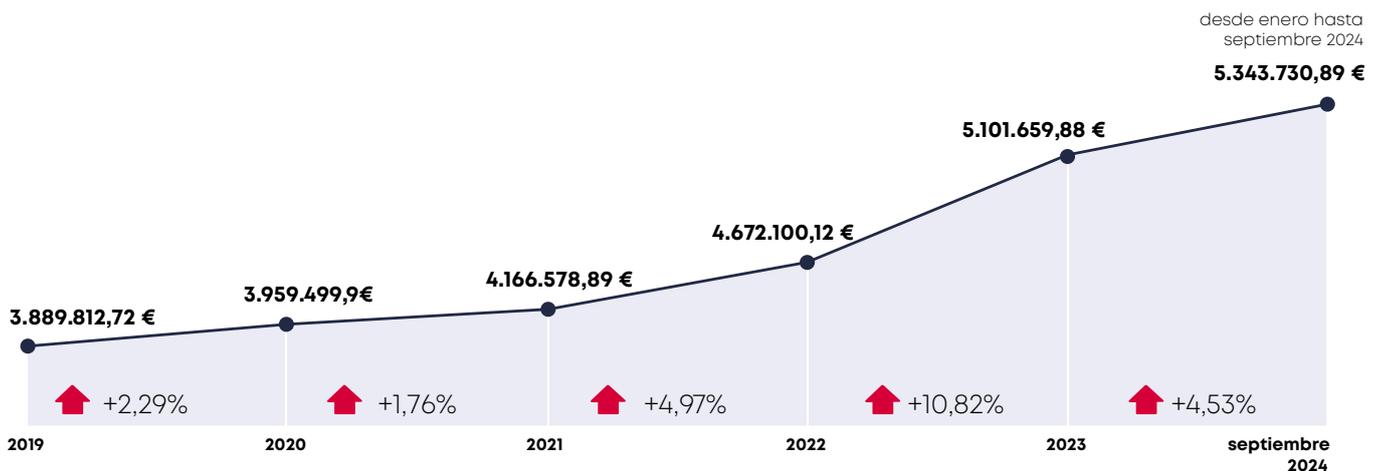
EVOLUCIÓN DE PRECIOS DE LA VIVIENDA RESIDENCIAL DE LUJO



La evolución en los últimos 5 años ha experimentado una subida constante en toda España.

— Valor promedio (€)

↑ Evolución anual del precio en %



Según los datos analizados vemos como los precios medios de las viviendas de lujo (más de 3 millones de euros) han experimentado un crecimiento interanual de un 4,53% en el año 2024 en toda España. Alicante, con una subida del 9,60% respecto al año pasado, ha sido la zona donde ha aumentado más el valor de la vivienda puesto que partía de precios más asequibles que otras zonas. Por otro lado, la zona que ha registrado menor subida es Girona - Costa Brava, con aumento media de un 3,03%. Barcelona y Madrid destacan en la parte alta, con subidas de 7,73% y 7,48% respectivamente. Baleares, Málaga - Costa del Sol tienen tímidas subidas con incrementos de 3,62 y 3,17 por ciento.

Evolución del precio medio de la vivienda de lujo (más de 3 millones) en España

PROVINCIAS	PORCENTAJES
Alicante	9,60%
Baleares	3,62%
Barcelona	7,73%
Girona	3,03%
Madrid	7,48%
Málaga	3,21%
EVOLUCIÓN GENERAL	4,53%

CARACTERÍSTICAS Y TENDENCIAS DEL MERCADO RESIDENCIAL DE LUJO



A medida que avanzamos en 2024, el mercado residencial de lujo se caracteriza por su adaptabilidad y respuesta a las exigencias de un público cada vez más informado y diverso. Este sector no solo refleja la prosperidad económica y el buen gusto, sino también una conciencia creciente sobre la sostenibilidad y la tecnología integrada. Las propiedades de lujo ya no se definen únicamente por su ubicación o dimensiones, sino por cómo encapsulan un estilo de vida sofisticado, ofrecen soluciones innovadoras y respetan el medio ambiente.

Este año, hemos visto cómo el mercado de lujo se ha transformado, adoptando y promoviendo tendencias que destacan la importancia de la personalización, la eficiencia y la exclusividad. Las propiedades no son meramente espacios habitables; se han convertido en centros de bienestar personali-

zados, eficiencia energética y tecnología avanzada. El diseño y la arquitectura han evolucionado para ofrecer más que lujo visual; ahora buscan mejorar la calidad de vida de sus habitantes a través de la funcionalidad y la sostenibilidad.

Con una variedad de nuevos desarrollos y la redefinición de lo que significa el lujo en el ámbito residencial, es esencial explorar y entender las características que definen este mercado en 2024 y las tendencias emergentes que están moldeando su futuro. Desde la integración de la sostenibilidad en cada elemento del diseño hasta la adopción de tecnologías inteligentes que personalizan la experiencia del hogar, el mercado residencial de lujo está estableciendo nuevos estándares que probablemente influirán en la industria inmobiliaria en los años venideros.

1. PERSONALIZACIÓN. ARQUITECTURA, TECNOLOGÍA Y SOSTENIBILIDAD AL SERVICIO DEL ESTILO DE VIDA

En el mercado residencial de lujo, la arquitectura y el diseño han trascendido su papel para convertirse en una extensión directa del estilo de vida y valores de sus propietarios. Hoy en día, los compradores de propiedades de lujo no solo buscan belleza estética o exclusividad, sino que exigen que sus hogares reflejen sus identidades y aspiraciones. El diseño personalizado y la integración de tecnologías avanzadas permiten que cada espacio se adapte a las necesidades específicas y deseos del propietario, proporcionando un entorno que es tanto funcional como representativo de sus valores. Esta tendencia subraya la creciente importancia de la personalización, donde los detalles arquitectónicos, la sostenibilidad y la tecnología se fusionan para crear residencias que son verdaderos reflejos del estilo de vida moderno, consciente y orientado al bienestar.

- **Innovaciones en Arquitectura y Diseño**

El mercado de viviendas de lujo ha elevado significativamente los estándares de diseño y arquitectura, integrando no sólo elementos estéticos de vanguardia, sino también soluciones prácticas avanzadas que realzan tanto la funcionalidad como el confort del usuario. Las innovaciones en este sector no sólo buscan cumplir con las expectativas estéticas de los compradores más exigentes, sino también responder a un creciente interés por la sostenibilidad y la integración de tecnología de punta.

- **Fusión de Estética y Funcionalidad**

Las propiedades de lujo de hoy se caracterizan por su diseño inteligente, que va más allá de la belleza superficial. Los arquitectos y diseñadores líderes en el sector están adoptando un enfoque holístico que considera cada aspecto del vivir diario, resultando en espacios que son tan funcionales como visualmente impresionantes. Esta dualidad se manifiesta en el uso de materiales tanto tradicionales como innovadores, que no solo proporcionan una estética atractiva sino que ofrecen beneficios como mayor durabilidad y eficiencia energética.

- **Sostenibilidad Integrada**

La sostenibilidad se ha convertido en un componente crucial en el diseño de viviendas de lujo. En respuesta a la creciente demanda por parte de compradores conscientes del medio ambiente, los desarrolladores están incorporando tecnologías verdes y prácticas de construcción sostenible. Esto incluye el uso de materiales de bajo impacto ambiental, sistemas de gestión de agua y energía solar, así como diseños que maximizan la luz natural y mejoran la eficiencia térmica. Estas características no solo reducen la huella de carbono de las residencias, sino que también ofrecen ahorros significativos en costes de energía y agua a largo plazo.

- **Tecnología Avanzada**

La integración de tecnología en el diseño de residencias de lujo está revolucionando la forma en que interactuamos con nuestros espacios de vida. La domótica, que permite a los usuarios controlar características del hogar como la iluminación, la temperatura y la seguridad desde sus dispositivos móviles, es ya una expectativa estándar en el mercado de lujo. Además, tecnologías emergentes como paredes con capacidad de ajuste térmico y ventanas inteligentes que se tinte según la intensidad de la luz solar, están estableciendo nuevos estándares en personalización y confort.

- **Diseño Responsive y Personalizado**

El enfoque en la personalización ha llevado a un aumento en diseños que se adaptan específicamente a las necesidades y estilos de vida de cada cliente. Desde interiores modulares que pueden ser reconfigurados para distintos usos hasta ambientes que reflejan los gustos personales y culturales de sus habitantes, el diseño de lujo en 2024 es más que nunca un reflejo del individuo. Esta tendencia hacia la personalización no sólo satisface el deseo de exclusividad, sino que también asegura que cada residencia sea tan única como sus propietarios.



2. DESCENTRALIZACIÓN DE LAS UBICACIONES DE LUJO

En 2024, el mercado residencial de lujo en España continúa evolucionando, destacando no solo por su adaptabilidad a las exigencias de un público cada vez más informado y diverso, sino también por una tendencia creciente hacia la descentralización debido a la escasez de oferta en las áreas tradicionales. Esta dinámica está redefiniendo tanto las ciudades cosmopolitas como Madrid y Barcelona como los destinos vacacionales emblemáticos, y está impulsando la exploración de nuevas ubicaciones.

Exploración de Nuevas Ubicaciones

La saturación en áreas tradicionalmente lujosas ha llevado a una notable expansión hacia ubicaciones alternativas:

- **Áreas Periurbanas y Ciudades Secundarias:** en busca de privacidad y exclusividad, los compradores están descubriendo el potencial de áreas periurbanas y ciudades menores, donde las propiedades ofrecen una mejor relación precio-calidad, más espacio y opciones de personalización a gran escala. Un claro ejemplo es el de Madrid, donde la escasez de oferta en zonas como el barrio de Salamanca y la zona de Recoletos ha impulsado el desarrollo de proyectos de lujo en otros barrios, aunque en zonas muy delimitadas como el barrio de Justicia.

Otro caso significativo es el de Baleares, donde el lujo se está extendiendo prácticamente por todas las Islas, con propiedades que capturan el encanto local y la exclusividad, haciendo que la oferta de lujo sea cada vez más diversa y presente en múltiples localidades de las Islas Baleares.

- **Destinos Costeros Tradicionales y Emergentes:** Marbella y las Islas Baleares siguen siendo preferidas por su clima, infraestructura y estilo de vida lujoso. Sin embargo, la creciente demanda está también impulsando el segmento lujo en otras zonas que están emergiendo como la provincia de Alicante que es, sin duda, uno de los destinos de lujo que más crecimiento está experimentando.
- **Desarrollos Rurales de Lujo:** la creciente inclinación hacia desarrollos rurales de lujo se ha convertido en un fenómeno notable, que no solo responde a la saturación de los mercados urbanos y costeros, sino que refleja un cambio profundo en las preferencias de los compradores de lujo. Estos desarrollos rurales están ligados a valores como la autosuficiencia, una conexión más auténtica con las raíces locales y la sostenibilidad. Al buscar espacios donde el lujo se integre con el entorno natural y las tradiciones locales, los compradores optan por una experiencia de vida aislada pero enriquecedora. Las masías y fincas rústicas, por ejemplo, se han convertido en alternativas atractivas para quienes buscan no sólo privacidad y exclusividad, sino también un estilo de vida más consciente y autónomo, sin renunciar a las comodidades y estándares

de lujo. La sostenibilidad se convierte aquí en un pilar clave, con un enfoque en la autosuficiencia y la integración armoniosa con el entorno.

Un ejemplo destacado de esta tendencia es el desarrollo de nuevas zonas rurales de lujo en Mallorca, debido a la falta de oferta en los mercados tradicionales. Regiones como Alaró, Santa Maria del Camí, Santanyí y el eje Bunyola-Marratxí están emergiendo como destinos clave para propiedades de lujo en el campo, donde se valora la privacidad y la posibilidad de vivir en armonía con el paisaje mallorquín, sin dejar de lado los estándares y comodidades asociados al mercado residencial de lujo.

En 2024, las ubicaciones privilegiadas en el mercado de viviendas de lujo de España están experimentando una transformación significativa. La descentralización está permitiendo a los compradores explorar nuevas áreas que ofrecen un lujo diferenciado y adaptado a las tendencias modernas de privacidad, exclusividad y conexión con la naturaleza. Este fenómeno no solo diversifica el mercado, sino que también enriquece la oferta de viviendas de lujo, adaptándose a un estilo de vida evolucionado y a las expectativas cambiantes de los compradores más exigentes.



3. DESARROLLO Y CONSOLIDACIÓN DE LAS BRANDED RESIDENCES. COMODIDADES DE PRIMER NIVEL

En 2024, el mercado residencial de lujo ha visto una evolución significativa hacia la integración de amenities de primer nivel y el desarrollo de "Branded Residences". Estas tendencias reflejan la creciente demanda de experiencias de vida que combinan lujo, confort y exclusividad, con el sello de marcas de renombre mundial.

Branded Residences

Las "Branded Residences" representan una simbiosis entre los desarrolladores de propiedades de lujo y las marcas de prestigio. Estas propiedades no solo llevan el nombre de una marca, sino que están diseñadas y administradas de acuerdo con los estándares de lujo y servicio que la marca representa. Algunas características clave incluyen:

- **Diseño de Firma:** cada aspecto del diseño interior y exterior es supervisado por la marca, asegurando que cada residencia refleje su estética y filosofía. Esto puede incluir desde los acabados interiores hasta los amenities ofrecidos.
- **Servicios Integrados de Marca:** algunas branded residences cuentan con servicios comparables a los de un hotel de lujo, gestionados por la marca, que pueden incluir desde limpieza y mantenimiento hasta catering y planificación de eventos.
- **Exclusividad y Privacidad:** a pesar de ofrecer servicios extensivos, estas residencias garantizan la privacidad y la exclusividad, a menudo con accesos privados y áreas reservadas solo para residentes.

Así, las Branded Residences se han convertido en un símbolo inconfundible de estatus en el mercado del lujo, atrayendo a un público que no solo busca una propiedad de alta gama, sino una experiencia de vida vinculada a una marca con la que ya tienen una fuerte conexión emocional. Estas residencias van más allá de la oferta de una vivienda exclusiva; permiten a sus propietarios pertenecer a un círculo privilegiado asociado con el prestigio de la marca. Este posicionamiento no solo refleja el deseo de lujo, sino la aspiración de formar parte de una comunidad cerrada, casi un club privado, donde se comparte un estilo de vida y unos valores comunes.

El cliente de este tipo de desarrollos está dispuesto a pagar precios muy altos porque no solo adquiere una propiedad, sino que invierte en la experiencia de la marca. La promesa de servicio y calidad, inherente a estas marcas de lujo, garantiza una experiencia única, desde la personalización de los espacios hasta el acceso a servicios exclusivos, como conserjería, gastronomía de alta cocina, bienestar y seguridad avanzada. Además, ser propietario de una branded residence implica una declaración de identidad, posicionando al cliente en una élite global que comparte gustos, experiencias y conexiones.

Amenities. Comodidades de Primer Nivel

Las Branded residences responden a una clara tendencia donde las amenities en el sector de lujo han trascendido lo convencional para convertirse en verdaderos centros de bienestar y entretenimiento personal. Las residencias de lujo ahora rutinariamente incluyen:

- **Servicios de Conserjería Personalizados:** similar a lo ofrecido en hoteles de cinco estrellas, estos servicios gestionan desde reservas en restaurantes hasta la organización de eventos privados. Además, incluyen servicios de parking valet y chófer privado.
- **Instalaciones de Bienestar y Salud:** spas de lujo, gimnasios equipados con la última tecnología, y piscinas cubiertas y al aire libre son estándares. Además, algunas residencias ofrecen servicios personalizados de salud y bienestar, incluyendo nutricionistas y entrenadores personales.
- **Seguridad Avanzada:** los sistemas de seguridad son de vanguardia, con tecnologías que incluyen reconocimiento facial, vigilancia continua y sistemas de respuesta rápida, proporcionando una sensación de seguridad sin igual.

Impacto en el Mercado

La popularidad de las “Branded Residences” ha crecido significativamente, atrayendo a compradores que buscan una experiencia de vida de lujo sin compromisos. Estas propiedades ofrecen una promesa de calidad y servicio que va acompañada de la reputación de la marca, haciendo de ellas una opción atractiva para compradores internacionales y locales que valoran el reconocimiento de marca como un símbolo de estatus y calidad.

Además, la inclusión de comodidades de alto nivel ha elevado el estándar en el mercado residen-

cial de lujo, empujando a los promotores a innovar constantemente para satisfacer y superar las expectativas de los compradores más exigentes. Esto no sólo ha enriquecido la oferta en el mercado de propiedades de lujo, sino que también ha establecido nuevas expectativas en cuanto a lo que un hogar de lujo debe ofrecer.

En conclusión, la evolución hacia propiedades con comodidades de primer nivel y “Branded Residences” está definiendo el futuro del mercado residencial de lujo, donde la experiencia de marca y los servicios integrados se están convirtiendo en la norma, no en la excepción.



Zonas clave

Las branded residences están consolidando su presencia en el mercado de lujo en España, con proyectos destacados en ciudades como Marbella, Madrid, y Barcelona, así como en otras áreas de la Costa del Sol.

Marbella y la Costa del Sol

Marbella se ha establecido como un punto focal para los desarrollos de branded residences, albergando una gran variedad de proyectos de marcas de lujo. La oferta en esta zona se destaca por combinar diseño, exclusividad, y servicios premium, con ejemplos como:

- **Design Hills de Dolce & Gabbana:** un complejo de lujo que incluye residencias decoradas con piezas exclusivas de la firma Dolce & Gabbana Casa.
- **Tierra Viva by DarGlobal & Lamborghini:** un innovador desarrollo de villas con diseño inspirado en la marca Lamborghini, que se espera esté finalizado en 2027.
- **Epic Marbella by Fendi:** un proyecto que incluye apartamentos y áticos con diseño y servicios exclusivos de la marca Fendi.
- **Karl Lagerfeld Villas:** cinco villas de súper lujo en Marbella que combinan la estética del diseñador alemán con un enfoque en sostenibilidad y diseño personalizado.

Madrid

Madrid ha visto un rápido crecimiento en el desarrollo de branded residences, con proyectos que atraen a inversores internacionales, especialmente de América Latina. Entre los proyectos destacados en la capital están:

- **Mandarin Oriental Residences:** después del éxito de sus residencias en Barcelona, esta cadena de lujo ha desarrollado un complejo en el barrio de Salamanca que incluye viviendas con acabados premium y espacios privados.
- **SLS Madrid Infantas Residences:** el primer proyecto de la marca Ennismore en España, que ofrece residencias privadas con servicios de hotel de cinco estrellas.

Barcelona

Barcelona también ha sido un destino clave para branded residences, con desarrollos que aprovechan la belleza de la ciudad y su estilo de vida cosmopolita.

- **Mandarin Oriental Residences:** uno de los proyectos más notables en Barcelona, que ofrece propiedades con diseño exclusivo y servicios de lujo que reflejan el estándar de la marca.

Costa del Sol y Otros Destinos Emergentes

Marbella se ha establecido como un punto focal para los desarrollos de branded residences, albergando una gran variedad de proyectos de marcas de lujo. La oferta en esta zona se destaca por combinar diseño, exclusividad, y servicios premium, con ejemplos como:

- **Leiro Residences en Fuengirola:** este desarrollo de branded residences es parte del Higuierón Resort, con residencias operadas por la cadena Hilton que ofrecen servicios de lujo y acceso a instalaciones de primer nivel.
- **San Roque, Cádiz:** la cadena hotelera Fairmont ha desarrollado La Hacienda Links Golf Resort, un complejo que incluye un hotel de cinco estrellas y branded residences, con vistas panorámicas y servicios de alta gama.
- **En Baleares,** aunque tienen mucho potencial, actualmente solo cuentan con el proyecto de tres villas del exclusivo Hotel Son Bunyola, en Mallorca.

Estas zonas están definiendo el estándar de las branded residences en España, ofreciendo experiencias de vida de lujo con la garantía de diseño, exclusividad, y servicios asociados a marcas de prestigio.

4. ECOSISTEMA DEL LUJO Y ESPACIOS COMPARTIDOS

En el mercado inmobiliario de lujo de 2024, se observa una tendencia creciente hacia la creación de ecosistemas de lujo y la incorporación de espacios compartidos que reflejan un enfoque holístico hacia la vida residencial de alta gama. Esta evolución responde a la creciente demanda de viviendas que no solo proporcionan exclusividad y privacidad, sino que también fomentan la comunidad y el bienestar compartido, alineándose con un estilo de vida más conectado y socialmente enriquecedor.

Creación de Ecosistemas de Lujo

Los desarrolladores de propiedades de lujo están cada vez más enfocados en construir no solo residencias individuales, sino verdaderos ecosistemas que ofrecen una amplia gama de servicios y comodidades integradas. Estos ecosistemas están diseñados para proporcionar a los residentes todo lo que necesitan dentro de un entorno controlado y exclusivo:

- **Servicios Integrados:** desde centros de bienestar y spas hasta boutiques y restaurantes de alta gama, los ecosistemas de lujo están equipados para ofrecer una vida cotidiana sin complicaciones y un alto grado de conveniencia.
- **Seguridad y Privacidad:** a pesar de la integración de numerosas comodidades, la seguridad y la privacidad siguen siendo prioritarias, con tecnologías avanzadas de seguridad y diseños arquitectónicos que garantizan la discreción de los residentes.
- **Sostenibilidad y Tecnología:** los ecosistemas de lujo también incorporan los últimos avances en sostenibilidad y tecnología doméstica, permitiendo a los residentes disfrutar de un estilo de vida moderno y consciente del medio ambiente.

Espacios Compartidos y Eficiencia

Además de los lujosos servicios individuales, hay un énfasis creciente en los espacios compartidos que promueven la interacción social y la formación de comunidades dentro del mismo entorno de lujo:

- **Áreas Comunes de Alta Gama:** salones, bibliotecas, jardines y otras áreas comunes están diseñados meticulosamente para fomentar la interacción entre los residentes y convertirse en verdaderos centros sociales. Estos espacios se utilizan para actividades sociales, eventos culturales y recreación, creando un sentido de comunidad y pertenencia entre los residentes.

- **Diseño Cálido y Acogedor:** contrarrestando la imagen a veces estéril de la modernidad, los espacios compartidos en las residencias de lujo están diseñados para ser acogedores y cálidos, con una decoración que invita a la relajación y el disfrute, haciendo que estos lugares sean verdaderos hogares y no solo propiedades.
- **Eficiencia Espacial:** en respuesta a la creciente demanda de sostenibilidad y eficiencia, los espacios compartidos también están diseñados para maximizar el uso eficiente del espacio, permitiendo a los residentes disfrutar de más amenidades y servicios sin un aumento proporcional en la huella de carbono.

Impacto Cultural y Social

La inclusión de espacios compartidos y el desarrollo de ecosistemas completos en el sector del lujo reflejan un cambio cultural hacia un enfoque más comunitario y menos aislado del lujo. Estos espacios no solo aumentan el valor de las propiedades, sino que también mejoran la calidad de vida de los residentes, ofreciéndoles un entorno enriquecedor donde pueden cultivar relaciones sociales, disfrutar de un acceso conveniente a servicios de lujo y vivir de manera más sostenible.

En conclusión, el ecosistema del lujo y los espacios compartidos en el mercado residencial de 2024 demuestran cómo la búsqueda de un hogar se alinea cada vez más con un estilo de vida de lujo integral, que valora tanto las experiencias individuales como las colectivas, marcando una evolución significativa en la percepción y la demanda en el sector inmobiliario de alto nivel.

Impacto Económico

La inversión en estos desarrollos no solo genera empleo y apoya las empresas locales durante la fase de construcción, sino que también atrae turismo de lujo y aumenta el valor inmobiliario de la región. Los ecosistemas de lujo atraen a residentes y visitantes que buscan experiencias exclusivas, impulsando así el gasto en servicios locales y fomentando un turismo de mayor calidad.

- **Efecto Multiplicador:** la creación de empleo no solo se limita a la construcción de viviendas de lujo, sino que abarca una amplia gama de oportunidades en gestión de propiedades, servicios de hospitalidad y mantenimiento. Además, la integración de tecnología avanzada y prácticas sostenibles impulsa la innovación y mejora la calidad de los servicios locales, generando un efecto multiplicador que beneficia a la economía local.
- **Desarrollo de un Ecosistema de Estilo de Vida de Lujo:** la demanda en el mercado de lujo va

más allá de la vivienda en sí, pues fomenta la creación de un ecosistema completo que respalda un estilo de vida de alto nivel. Este ecosistema genera oportunidades de desarrollo en transporte, bienestar, cultura y servicios de ocio, contribuyendo al crecimiento de la oferta de servicios y la infraestructura local. La presencia de estos desarrollos mejora el entorno y proporciona un estilo de vida de alta calidad que se alinea con las expectativas de los compradores de lujo, dinamizando la economía local y abriendo nuevas vías de desarrollo y oportunidades para los negocios locales.



5. LUJO SILENCIOSO

El lujo silencioso representa una nueva manera de entender la exclusividad, caracterizado por su enfoque en la alta artesanía, los detalles finos, y un diseño que comunica sofisticación sin recurrir a elementos llamativos. Las propiedades que se alinean con esta tendencia utilizan materiales de la más alta calidad, aplicados con líneas limpias y minimalistas, para ofrecer una estética elegante y atemporal. Este enfoque redefine la idea de lujo, centrándose en una sofisticación que es apreciada por aquellos que valoran la discreción y la excelencia en los acabados.

Esta tendencia responde a las preferencias de un comprador que busca calidad y experiencias únicas, sin necesidad de elementos grandiosos para demostrar su estatus. Más que ostentación, el lujo silencioso destaca por la elegancia sutil y el sentido de refinamiento. La atención a la experiencia sensorial, la comodidad y la funcionalidad de los espacios son prioritarias, lo que convierte a estas propiedades en un refugio de bienestar y tranquilidad.

El lujo silencioso no rechaza el lujo tradicional, sino que lo reinterpreta con una perspectiva moderna y refinada. Busca un equilibrio entre belleza y simplicidad, donde la riqueza de una propiedad se manifiesta a través de su diseño considerado, la excelencia de los materiales y una conexión armónica con el entorno. La exclusividad, entonces, se convierte en algo más personal e íntimo, centrada en cómo se vive el espacio, con elementos que reflejan un estilo de vida único, sostenible y consciente.



Características del Lujo Silencioso

- **Diseño Minimalista, Sostenible y Acogedor:** estas propiedades se caracterizan por un diseño basado en líneas limpias y una paleta de colores neutros, creando una atmósfera de tranquilidad, orden y confort. El diseño busca no solo ser visualmente atractivo, sino también crear un ambiente acogedor que invite a la relajación y el bienestar. A su vez, se incorporan soluciones sostenibles, promoviendo un estilo de vida consciente que minimiza el impacto ambiental y mantiene la armonía con el entorno.
- **Materiales Naturales de Alta Calidad:** la elección de materiales es esencial en el lujo silencioso. Se privilegian maderas nobles, piedra natural y textiles orgánicos por su calidad, durabilidad y origen ético. Estos materiales no solo aportan una estética sofisticada sino también una sensación cálida y natural, contribuyendo al carácter acogedor y elegante del espacio.
- **Tecnología Integrada Sutilmente:** la tecnología en estas residencias es avanzada pero se integra de forma discreta, mejorando la comodidad sin ser intrusiva. Los sistemas de automatización del hogar, la seguridad avanzada y la eficiencia energética son estándares implementados para complementar el diseño minimalista, manteniendo la funcionalidad y el confort sin alterar la atmósfera de serenidad.
- **Espacios Personalizados y Funcionales:** la personalización y la funcionalidad son claves. Los espacios están diseñados para adaptarse a las necesidades específicas de los residentes, con áreas que pueden modificarse para diversos usos, desde oficinas en casa hasta estudios de arte, sin perder el equilibrio estético ni la sensación de confort que define al lujo silencioso.

Impacto Social y Cultural del Lujo Silencioso

El lujo silencioso no solo se limita a una elección estética, sino que representa un cambio profundo en la manera en que los individuos de alto poder adquisitivo se relacionan con el concepto de lujo. Esta tendencia menos ostentosa y más consciente refleja un deseo creciente por la autenticidad y una respuesta al consumo excesivo.

- **Promoción de la Privacidad y la Exclusividad:** en un mundo cada vez más conectado y expuesto, el lujo silencioso ofrece una alternativa que valora la privacidad y la exclusividad. Esta nueva forma de lujo se enfoca en espacios y experiencias que permiten a sus propietarios disfrutar de su estatus sin la necesidad de exhibición pública, alineando el lujo con una experiencia más personal e íntima.
- **Reflejo de Valores Personales:** la sostenibilidad, la ética de consumo y la búsqueda de una vida libre de lo superfluo son valores centrales en esta tendencia. El lujo silencioso enfatiza la calidad por encima de la cantidad, y cada detalle de las propiedades refleja un enfoque ético y duradero, donde la esencia de la propiedad cobra más importancia que su apariencia.
- **Recuperación de Oficios y Tradiciones:** esta tendencia también impulsa la recuperación y valoración de oficios artesanales y tradiciones locales. La conexión con la comunidad y su historia se manifiesta en la integración de materiales locales y técnicas artesanales en el diseño de propiedades. Esta revalorización no sólo genera un producto más exclusivo, sino que también fomenta el desarrollo local y la continuidad de prácticas tradicionales, enriqueciendo la experiencia de lujo.



6. MINI-ENCLAVES SECTORIALES: NUEVAS COMUNIDADES EN EL MERCADO DE LUJO

Una tendencia emergente en el mercado residencial de lujo en España es la formación de mini-enclaves sectoriales. Estas son zonas donde individuos de profesiones similares o con intereses comunes tienden a agruparse, creando comunidades con características únicas que responden a sus estilos de vida específicos. Este fenómeno se observa especialmente entre profesionales de alto poder adquisitivo como empresarios, artistas, deportistas de élite, y expertos en tecnología e innovación, que buscan vecindarios que no solo reflejen su estatus sino que también ofrezcan una red de apoyo y comprensión mutua.

Dinámica de los Enclaves

Los mini-enclaves sectoriales ofrecen varias ventajas para sus residentes. Primero, fomentan un sentido de comunidad y pertenencia entre individuos que comparten carreras similares o estilos de vida, lo que puede ser particularmente valioso en áreas donde la privacidad y la seguridad son prioritarias. Además, estas comunidades a menudo son diseñadas con infraestructuras y servicios que son específicamente adaptados a las necesidades de sus residentes, como seguridad avanzada, espacios para eventos y reuniones, y acceso a tecnologías punta.

Ubicación y Servicios

Típicamente, estos enclaves se localizan en áreas que ofrecen tranquilidad y exclusividad, alejadas del bullicio típico de las zonas urbanas densamente pobladas, pero sin sacrificar el acceso a servicios de lujo y comodidades de alta gama. Por ejemplo, una comunidad de tecnólogos podría ubicarse cerca de hubs de innovación, mientras que un enclave de artistas podría preferir áreas con acceso a estudios de arte, galerías y espacios de exhibición.

Una ilustración de esta tendencia hacia mini-enclaves sectoriales se puede ver en diferentes regiones de España, como por ejemplo:

- **Ciclismo de élite en Girona:** Girona ha emergido como un epicentro para los círculos de lujo vinculados con el ciclismo de élite. La presencia de grandes equipos de ciclismo que eligen Girona para sus pretemporadas ha llevado a que muchos ciclistas profesionales establezcan su residencia en esta ciudad. Esto ha dado lugar a un crecimiento en la oferta de servicios y tiendas

de ciclismo de alta gama, especialmente en el casco antiguo de Girona, que ahora refleja el estilo de vida y las necesidades de estos deportistas.

- **Micro-enclaves de futbolistas en Baleares:** más allá de las tradicionales comunidades de residentes del mismo país, un fenómeno que se observa en Baleares es la formación de “micro-enclaves” de individuos del mismo sector profesional, como el caso de los futbolistas. Estos profesionales buscan propiedades que satisfacen sus necesidades particulares, con amplios espacios exteriores, gimnasio privado, cine, bodega y zonas chill out. Esta dinámica genera comunidades con características únicas que responden a un estilo de vida de lujo específico, con servicios y comodidades orientados a su profesión y estilo de vida.

Impacto en el Mercado Inmobiliario

La creación de estos enclaves tiene un impacto significativo en el mercado inmobiliario local. Estas áreas tienden a experimentar una revalorización por encima del promedio debido a su exclusividad y a la alta demanda de propiedades que cumplen con criterios específicos de diseño y funcionalidad. Además, el desarrollo de estos mini-enclaves fomenta la diversificación del mercado de lujo, ofreciendo propiedades que son atractivas no solo por su ubicación y calidad, sino también por el valor añadido de la comunidad en sí.

Esta tendencia hacia la segmentación y personalización en el mercado de lujo es indicativa de cómo los patrones de compra están evolucionando, con compradores buscando no solo una propiedad, sino un estilo de vida que complemente y enriquezca su vida personal y profesional.

7. SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA

La sostenibilidad y la eficiencia energética se han convertido en elementos fundamentales en el mercado de viviendas de lujo, y su presencia está impulsando la innovación y el desarrollo de nuevos nichos en este segmento. Actualmente, la sostenibilidad no solo es un requisito por cuestiones regulatorias, sino que se utiliza estratégicamente como un motor de crecimiento y de creación de valor. Los compradores de lujo buscan propiedades que ofrezcan un equilibrio entre confort, lujo, responsabilidad ecológica y eficiencia.

Este enfoque hacia la sostenibilidad asegura que las propiedades sean viables y cómodas durante todo el año, algo crucial para quienes disfrutan de sus residencias de forma esporádica, como es común en el mercado de lujo. La eficiencia energética permite que estas viviendas se mantengan óptimas en cualquier estación, reduciendo el mantenimiento y maximizando el confort sin importar la frecuencia de uso. Esta innovación sostenible no sólo agrega valor a nivel de experiencia para los residentes, sino que también hace que el mercado residencial de lujo sea más atractivo y resiliente frente a las tendencias y demandas futuras.

La sostenibilidad, así entendida, no es solo un reto a superar, sino una oportunidad para diferenciarse, añadir valor y generar un impacto positivo, tanto en la experiencia de los compradores como en la percepción y atractivo del segmento de lujo en su conjunto.

Integración de Tecnologías Verdes

Las propiedades de lujo ahora incorporan tecnologías avanzadas para mejorar la eficiencia energética y minimizar el impacto ambiental. Esto incluye desde sistemas de calefacción y refrigeración geotérmica hasta soluciones de automatización del hogar que optimizan el consumo de energía. La energía solar, por ejemplo, se ha convertido en una característica estándar en muchas nuevas construcciones de lujo, permitiendo a los propietarios generar su propia energía limpia.

Diseño Arquitectónico Ecológico

La arquitectura de las viviendas de lujo también ha evolucionado para incorporar materiales sostenibles y técnicas de construcción que reducen la huella ecológica. Los diseños suelen incluir mejor aislamiento, sistemas de recolección de agua de lluvia, y ventanas de triple vidrio que ayudan a mantener la temperatura interna, reduciendo la necesidad de calefacción artificial o aire acondicionado.

Certificaciones de Sostenibilidad

Las certificaciones ambientales como LEED o BREEAM son cada vez más solicitadas por compradores de viviendas de lujo, ya que proporcionan un marco de referencia para evaluar la sostenibilidad de una propiedad. Estas certificaciones aseguran que las viviendas no solo cumplen con los estándares ambientales más rigurosos, sino que también ofrecen un mejor rendimiento a lo largo del tiempo, lo que se traduce en ahorros significativos y un mejor valor de reventa.

Eficiencia y Mantenimiento

Las propiedades sostenibles suelen tener menores costes operativos y requieren menos mantenimiento, lo que las hace atractivas para el mercado de lujo por su funcionalidad y rentabilidad a largo plazo. Esto, junto con el creciente interés por la sostenibilidad, contribuye a mantener su valor en el mercado inmobiliario.

Además, la tecnología permite a los propietarios gestionar de forma remota aspectos como climatización, seguridad y consumo energético, facilitando el mantenimiento eficiente de la propiedad, incluso a distancia.

Beneficios a Largo Plazo

La inversión en sostenibilidad no solo beneficia al medio ambiente, sino que también ofrece ventajas económicas tangibles para los propietarios. Las casas sostenibles a menudo tienen costes operativos más bajos debido a su mayor eficiencia energética y menor necesidad de mantenimiento. Además, dado el creciente enfoque en la sostenibilidad entre los consumidores de lujo, estas propiedades tienden a mantener mejor su valor y ser más atractivas en el mercado inmobiliario.

Un claro ejemplo de la integración de sostenibilidad y lujo se observa en La Reserva Club Sotogrande. Este enclave de lujo ha demostrado que es posible combinar exclusividad con un compromiso sólido con la sostenibilidad.

La Reserva Club ha desarrollado proyectos como Villa Noon, una de las primeras villas en España en lograr el consumo cero de electricidad y agua, y se ha enfocado en la conservación de la biodiversidad local.

Asimismo, el campo de golf del club cuenta con la certificación GEO, la cual garantiza un enfoque ambiental que incluye el uso mínimo de productos químicos y un sistema de riego basado en la recolección de agua de lluvia. Este modelo se convierte en un referente para cómo las prácticas sostenibles pueden añadir valor y atractivo al segmento de lujo.

RADIOGRAFÍA DEL SEGMENTO LUJO POR TERRITORIOS CLAVE



MERCADO
RESIDENCIAL
DE LUJO EN
BALEARES

EL MERCADO DE LUJO EN ISLAS BALEARES

Las Islas Baleares son uno de los destinos icónicos de lujo en España y a nivel mundial. Desde que la apertura del Hotel Formentor en 1929 lo convirtiera en referencia para los clientes de alto poder adquisitivo de toda Europa, el segmento lujo ha ido evolucionando en las islas elevando su poder adquisitivo, diversificándose y expandiéndose a nuevas ubicaciones.

¿QUÉ DIFERENCIA A BALEARES DE OTROS DESTINOS DE LUJO?

Baleares cuenta con un clima con temperaturas suaves que hace que disponga de mucha luz durante buena parte del año y una orografía excepcional que permite disfrutar tanto de las ventajas del mar como de la montaña y brinda espectaculares paisajes al cliente de lujo. La combinación entre ciudad y entornos de lujo más sofisticados con el encanto y la sencillez de los pequeños pueblos, repartidos por doquier entre las diferentes islas, dotan a Baleares de un encanto único con ambientes y experiencias muy variadas a, como máximo, una hora de distancia.

La fascinación por su arquitectura tradicional, que es referencia a nivel mundial, sus costumbres y su exquisita gastronomía también son factores determinantes de su éxito.

Por último, pero no menos importante, su ubicación estratégica, que sitúa las principales capitales de Europa en un radio de tres horas de distancia en avión, unido a sus múltiples rutas aéreas a nivel mundial, lo convierten en un enclave ideal para veranear o incluso hacer escapadas de fin de semana. Islas Baleares es un destino muy seguro, apacible y precioso que transpira libertad e invita a la desconexión.

Tendencias de lujo en Baleares: ultralujo, mini-enclaves sectoriales y deportes de élite

- **Ultralujo**

Baleares está experimentando una evolución hacia el ultralujo, con propiedades cada vez más espectaculares orientadas a un público con mayor nivel adquisitivo. Si ya el año pasado veíamos cómo la gran parte de las viviendas de lujo en el mercado partían de 5 millones de euros, este precio está ascendiendo y cada vez se observa más oferta y demanda de propiedades súper premium de 10 millones de euros en adelante.

- **Evolución hacia el lujo de las diferentes islas**

Las Islas de Mallorca, Ibiza y Formentera están viviendo una conversión total hacia el lujo: Menorca también lo está experimentando, aunque en menor medida.

Además del ámbito residencial y la creación de oferta específica para el sector lujo, los negocios emblemáticos y tradicionales están reorientando su oferta y elevando sus precios en busca de atraer a esta tipología de cliente. Una de las señales significativas es el notable incremento de precios en restauración, que han visto subir su ticket de media un 30% en el último año en la isla de Formentera.

La cúspide del lujo se observa en Ibiza, donde se ha creado un peculiar ecosistema que combina elementos hippies con el lujo más transgresor, ostentoso y de ultralujo.

- **Mini-enclaves sectoriales**

Más allá de las tradicionales comunidades de residentes del mismo país, que son muy habituales en Baleares, se está observando la creación de "micro-enclaves" de personas del mismo sector: un buen ejemplo es el de los futbolistas, que buscan casas con amplios espacios exteriores, gimnasio, cine, bodega y zonas *chill out*.

- **Orientación a los deportes de élite y de lujo**

La diversidad de oferta deportiva que brinda Islas Baleares es uno de sus principales atractivos y vive una gran época de florecimiento y desarrollo.

A lo largo del archipiélago balear encontramos una sólida oferta de todo tipo de deportes acuáticos, especialmente la vela, que atrae a clientes acaudalados de todo el mundo.

El tenis también es un deporte muy valorado en Baleares, donde tiene lugar el torneo ATP y que tiene como principal referente y reclamo a Rafa Nadal, que cuenta con su propia academia de tenis y colegio internacional.

El senderismo y el ciclismo son también deportes muy practicados. El primero dispone de innumerables grandes rutas (GR) y, el segundo, goza de una gran tradición en la isla y mucho respeto por los ciclistas, a los que se permite moverse con libertad. El Mallorca 312 es un evento cicloturista de referencia.

Los residentes de lujo de Baleares también han

contribuido a la creación de infraestructuras para nuevos deportes, como es el caso del Polo, que está comenzando a desarrollarse por parte de promotores alemanes.

- **Demanda de grandes villas en el campo con terreno**

En los últimos años, se está experimentando una creciente demanda de grandes villas en entornos rurales con terrenos que ocupan unas superficies medias de 30.000 m².

Los principales públicos son el alemán, británico, escandinavo y, ahora, también el norteamericano, que llega atraído por la vegetación, contar con sus propios recursos, su huerto ecológico y la expectativa de ser autosuficiente, echar raíces y vivir de manera calmada y tranquila.

De esta manera, se crean entornos con 8, 10 o 20 casas con un poder adquisitivo de 10 a 20 millones de euros que conforman una especie de urbanizaciones en el campo cuyos integrantes se relacionan, se ayudan y se protegen entre ellos.





Tipología de comprador

El comprador principal sigue siendo el empresario alemán de mediana edad que busca una segunda residencia para disfrutar del clima, la luz, la seguridad y las actividades deportivas.

También destacan los norteamericanos, británicos y escandinavos atraídos por su naturaleza, su cercanía y su clima.

El público norteamericano es un fenómeno reciente pero que está entrando con mucha fuerza: suele tratarse de ciudadanos de Los Ángeles, Miami, Nueva York o Boston, que se sienten muy atraídos por la cantidad de lugares bonitos y servicios de los que pueden disponer recorriendo distancias muy cortas.

Un perfil discreto, que busca una vida tranquila

Aunque se observan diferentes perfiles de cliente de lujo y, por supuesto, los hay que prefieren la ostentación, la mayoría del público de Baleares son millonarios de toda la vida o personas con poder adquisitivo que aprecian mucho la discreción y la libertad para poder pasear y tener un estilo de vida calmado. El público de lujo, en general, valora muchísimo ser exclusivo pero, a la vez, poder pasar desapercibido.

Las celebrities, que suponen una parte importante de los clientes del sector lujo, disfrutan mucho de Baleares porque no se les agobia, pueden relajarse y tener un perfil bajo siempre que lo deseen. Al mismo tiempo, disponen de una extensísima y exclusiva oferta de ocio y gastronomía y entornos sociales para relacionarse con personas de su mismo estatus.

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS REÚNEN LAS VIVIENDAS QUE DEMANDAN ESTOS CLIENTES?

Los clientes buscan viviendas con diseño moderno y único, con grandes ventanales para permitir el paso de la luz y materiales de alta calidad, firmas reconocidas en domótica de última generación, fontanería, climatización y maquinaria técnica (calderas, ventilación mecánica o sistemas de acumulación).

En aspectos como la carpintería y el paisajismo, eligen profesionales de renombre cuyas firmas dotan a la casa de identidad diferenciada. También es crucial contar con generosos espacios exteriores y grandes piscinas, en especial *infinity pools*.

En Ibiza, se impone especialmente el estilo de vida *chill out* en las terrazas exteriores para disfrutar de la vida al aire libre.

Los clientes de lujo de Islas Baleares suelen disfrutar de su residencia una media de unos dos meses al año, quedando el resto del año la casa vacía o con el personal mínimo para realizar mantenimiento. El público que vive todo el año es minoría. Al ser sobre todo grandes ejecutivos o directivos que se ven obligados a viajar o estar presentes en las sedes de sus empresas, sus residencias son, sobre todo, un destino vacacional.

¿QUÉ ZONAS DE BALEARES SON LAS PRINCIPALES DEL SEGMENTO LUJO EN ESTE MOMENTO?

¿EL LUJO SE ESTÁ MOVIENDO HACIA OTRAS UBICACIONES?

En la actualidad, el mercado de lujo de Baleares se encuentra diseminado por varios puntos de todas las islas.

En Mallorca, destacan zonas como Puerto Andratx, Calviá, Son Vida, Deia, Soller, Vall-demosa y Pollensa con la singularidad de Formentor.

Dentro de la Isla de Ibiza, destacan Sant Josep de Sa Talaia, Santa Eulalia del Río (con varias de sus urbanizaciones) y Eivissa.

Por último, Formentera y Menorca se están comenzando a posicionar en el segmento lujo en ubicaciones muy específicas; se trata casi siempre de villas en primera línea o con mucha extensión de terreno.

La falta de oferta ha impulsado la creación de nuevas zonas de lujo, que se están empezando a desarrollar en las zonas de campo en Mallorca donde destacan Alaró, Santa Maria del Camí, Santanyí y el eje Bunyola - Marratxí.

Dentro de Palma de Mallorca, se han extendido a nuevos barrios como son Son Espanyolet, El Terreno y el Molinar; también estamos observando cómo comienza a desplegarse hacia el Arenal.

En el resto de las islas las casas de campo comienzan a escalar posiciones en la demanda de un público polarizado entre las zonas de playa y las zonas rurales. Algunos ejemplos son Santa Gertrudis o Sant Joan de Labritja en Ibiza y Ciutadella en Menorca.

Y, por último, no debemos olvidar en este análisis a zonas de Mallorca como Artá y Son Servera, donde todavía quedan rincones vírgenes.

¿QUÉ OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS ENFRENTA EL SECTOR DEL LUJO DE BALEARES EN ESTE MOMENTO?

La tendencia al ultralujo que están viviendo las Islas Baleares precisa de profesionales muy cualificados que satisfagan sus expectativas.

Por otro lado, la escasez de oferta de vivienda en todos los segmentos se presenta como uno de los grandes desafíos. El segmento lujo brinda muchas oportunidades profesionales, pero es crucial que todos los trabajadores que brindan servicios al segmento lujo puedan disponer de viviendas asequibles para poder residir en Baleares.

Branded Residences en Baleares

Un segmento con gran potencial aún por explotar. Las branded residences tienen potencial en Baleares aunque, por el momento, están despegando tímidamente con el proyecto de tres villas del exclusivo Hotel Son Bunyola, en Mallorca.

Evolución de precios en el mercado de lujo en Baleares

Las Islas Baleares sigue siendo uno de los destinos más codiciados por el comprador de alto nivel. El precio promedio de las propiedades en esta zona es de **5.537.499,69 €**, con un valor por metro cuadrado de **9.573,14 €/m²**. Según los datos de valoraciones viviendas de lujo (más de 3 millones de euros) en las islas, los valores mínimos se han registrado en Calviá con **3.006.087,38 €** y el máximo en Pollença con un valor de **50.611.656,78 €**. Los precios han aumentado este año una media de un **3,62%**.

PRECIO MÍNIMO (Calviá)	PRECIO MÁXIMO (Pollença)
3.006.087,38 €	50.611.656,78 €

VALOR PROMEDIO (€)	VALOR PROMEDIO (€/M ²)
5.537.499,69 €	9.573,14 €

Baleares

Alaior



Valor Mínimo
3.620.355,12 €

Valor Máximo
4.910.076,53 €

Valor promedio (€)
4.313.716,92 €

Valor promedio (€/m²)
7.742,45 €

Alaró



Valor Mínimo
5.322.690,83 €

Valor Máximo
6.043.393,38 €

Valor promedio (€)
5.846.249,47 €

Valor promedio (€/m²)
7.722,96 €

Alcúdia



Valor Mínimo
3.081.791,08 €

Valor Máximo
5.174.662,96 €

Valor promedio (€)
3.533.802,56 €

Valor promedio (€/m²)
7.879,58 €

Algaida



Valor Mínimo
3.504.795,36 €

Valor Máximo
3.734.343,36 €

Valor promedio (€)
3.683.339,65 €

Valor promedio (€/m²)
6.952,59 €

Baleares

Andratx



Valor Mínimo
3.020.754,97 €
Valor promedio (€)
7.743.294,48 €

Valor Máximo
27.174.585,86 €
Valor promedio (€/m²)
14.406,13 €

Ciudadela de Menorca



Valor Mínimo
3.601.299,02 €
Valor promedio (€)
3.756.030,63 €

Valor Máximo
3.963.907,43 €
Valor promedio (€/m²)
8.797,22 €

Bunyola



Valor Mínimo
3.532.424,34 €
Valor promedio (€)
6.935.943,84 €

Valor Máximo
11.070.699,02 €
Valor promedio (€/m²)
11.270,31 €

Capdepera



Valor Mínimo
3.174.900,10 €
Valor promedio (€)
4.196.144,42 €

Valor Máximo
5.863.414,00 €
Valor promedio (€/m²)
9.786,01 €

Calviá



Valor Mínimo
3.006.087,38 €
Valor promedio (€)
6.618.825,14 €

Valor Máximo
18.177.594,62 €
Valor promedio (€/m²)
12.490,45 €

Deiá



Valor Mínimo
4.331.093,22 €
Valor promedio (€)
6.380.541,82 €

Valor Máximo
11.683.737,16 €
Valor promedio (€/m²)
9.588,22 €

Campos



Valor Mínimo
3.083.650,36 €
Valor promedio (€)
3.456.873,37 €

Valor Máximo
3.583.484,87 €
Valor promedio (€/m²)
7.544,99 €

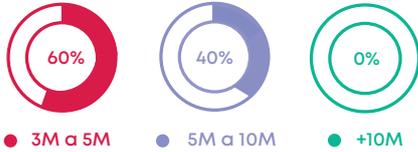
Eivissa



Valor Mínimo
3.398.959,73 €
Valor promedio (€)
8.962.046,91 €

Valor Máximo
15.393.188,51 €
Valor promedio (€/m²)
14.550,24 €

Esportes



Valor Mínimo
3.039.315,99 €
Valor promedio (€)
5.115.100,88 €

Valor Máximo
8.428.462,51 €
Valor promedio (€/m²)
7.064,70 €

Llucmajor



Valor Mínimo
3.217.311,92 €
Valor promedio (€)
4.604.675,67 €

Valor Máximo
9.832.615,08 €
Valor promedio (€/m²)
8.201,23 €

Estellencs



Valor Mínimo
3.110.800,24 €
Valor promedio (€)
5.772.112,22 €

Valor Máximo
8.344.109,76 €
Valor promedio (€/m²)
9.093,16 €

Maó



Valor Mínimo
4.591.060,73 €
Valor promedio (€)
5.535.325,42 €

Valor Máximo
5.774.693,14 €
Valor promedio (€/m²)
7.351,16 €

Felanitx



Valor Mínimo
3.187.219,94 €
Valor promedio (€)
3.717.698,04 €

Valor Máximo
4.027.272,79 €
Valor promedio (€/m²)
7.801,19 €

Manacor



Valor Mínimo
3.470.586,94 €
Valor promedio (€)
4.640.493,83 €

Valor Máximo
6.065.399,13 €
Valor promedio (€/m²)
8.924,08 €

Formentera



Valor Mínimo
3.234.813,60 €
Valor promedio (€)
3.724.288,04 €

Valor Máximo
5.048.340,40 €
Valor promedio (€/m²)
9.960,16 €

Marratxí



Valor Mínimo
3.247.849,58 €
Valor promedio (€)
5.425.396,29 €

Valor Máximo
6.731.776,17 €
Valor promedio (€/m²)
6.326,90 €

Baleares

Palma de Mallorca



Valor Mínimo
3.048.447,91 €
Valor promedio (€)
6.552.472,03 €

Valor Máximo
23.223.751,30 €
Valor promedio (€/m²)
10.001,10 €

Sant Joan de Labritja



Valor Mínimo
4.054.253,88 €
Valor promedio (€)
5.704.220,57 €

Valor Máximo
7.664.724,33 €
Valor promedio (€/m²)
12.742,22 €

Pollença



Valor Mínimo
3.139.007,33 €
Valor promedio (€)
8.950.018,33 €

Valor Máximo
50.611.656,78 €
Valor promedio (€/m²)
14.034,11 €

Sant Josep de Sa Talaia



Valor Mínimo
3.013.218,23 €
Valor promedio (€)
6.727.301,06 €

Valor Máximo
18.792.364,50 €
Valor promedio (€/m²)
13.405,68 €

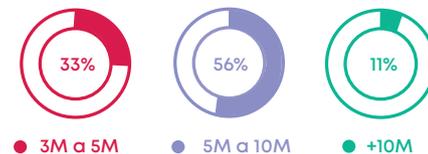
Ses Salines



Valor Mínimo
3.406.777,34 €
Valor promedio (€)
4.528.000,24 €

Valor Máximo
5.748.201,39 €
Valor promedio (€/m²)
6.419,48 €

Santa Eulària des Riu



Valor Mínimo
3.019.384,62 €
Valor promedio (€)
7.108.264,37 €

Valor Máximo
22.646.596,27 €
Valor promedio (€/m²)
12.226,23 €

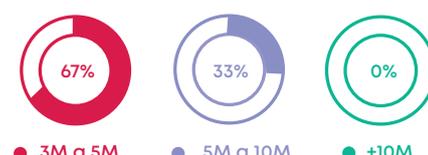
Sant Antoni de Portmany



Valor Mínimo
3.416.328,75 €
Valor promedio (€)
6.368.378,61 €

Valor Máximo
9.288.015,55 €
Valor promedio (€/m²)
13.303,96 €

Santa Maria del Cami



Valor Mínimo
3.114.153,97 €
Valor promedio (€)
5.007.749,36 €

Valor Máximo
7.967.017,57 €
Valor promedio (€/m²)
9.426,29 €

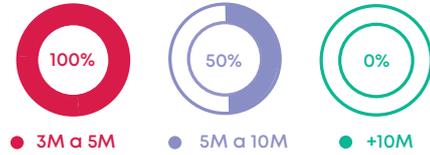
Santanyi



Valor Mínimo
3.203.626,51 €
Valor promedio (€)
5.330.078,51 €

Valor Máximo
7.199.639,17 €
Valor promedio (€/m²)
10.929,44 €

Valldemossa



Valor Mínimo
3.411.257,72 €
Valor promedio (€)
4.110.991,30 €

Valor Máximo
4.880.800,13 €
Valor promedio (€/m²)
9.101,92 €

Selva



Valor Mínimo
3.107.423,80 €
Valor promedio (€)
3.250.496,32 €

Valor Máximo
3.499.220,87 €
Valor promedio (€/m²)
5.969,65 €

Sencelles



Valor Mínimo
3.598.818,02 €
Valor promedio (€)
3.999.848,37 €

Valor Máximo
4.134.902,25 €
Valor promedio (€/m²)
4.917,77 €

Sóller



Valor Mínimo
4.094.016,48 €
Valor promedio (€)
11.137.771,10 €

Valor Máximo
13.279.467,30 €
Valor promedio (€/m²)
9.980,87 €

MERCADO
RESIDENCIAL
DE LUJO EN
MADRID

EL MERCADO DE LUJO EN MADRID

El segmento inmobiliario de lujo de Madrid está viviendo una época dorada. Aunque se trata de un fenómeno relativamente reciente (los primeros desarrollos se produjeron en 2016) ha crecido de manera meteórica en los últimos años gracias a la popularidad que suscita principalmente en el mercado latinoamericano.

¿POR QUÉ ELIGEN MADRID?

Madrid ha sabido crear una combinación que encarna la experiencia soñada de la vida de lujo en una gran urbe de España: combina seguridad física y jurídica, la tradición y el legado de toda su historia, una gran calidad de vida, buen clima, gente amable, gran oferta de ocio, gastronomía espectacular y un precio muy atractivo comparado con otros destinos de lujo a nivel mundial.

Para el público latinoamericano, que es el que está entrando con más fuerza en la capital, la elección de Madrid responde sobre todo a motivos emocionales. El hablar el mismo idioma y las similitudes culturales juegan claramente a favor.

Tendencias de lujo en Madrid: **rehabilitación de edificios y entrada en la promoción de los propios clientes de lujo con edificios enteros**

- **Rehabilitación de edificios**

La falta de oferta de la tipología deseada de edificios en las zonas clave (principalmente, el barrio de Salamanca y Chamberí) está llevando a que, para conseguir el producto, se opte por la compra de fincas clásicas o edificios históricos para rehabilitarlos completamente y crear residencias prácticamente de obra nueva con muchas amenidades.

Los altos precios de partida de esta tipología de edificios (entre 10.000€ y 15.000€ el m²) y las rehabilitaciones integrales que se ven obligados a acometer para adaptar las residencias al segmento lujo están provocando que los precios de salida se encarezcan considerablemente, con valores que oscilan entre los 18.000€ y los 25.000€ el m².

- **Compra de edificios enteros, rehabilitación y promoción por parte del propio cliente**

Un fenómeno que cada vez se está observando más es la del cliente de lujo, en especial el público mexicano que, sabiendo de la poca disponibilidad de viviendas de lujo y la cantidad de contactos interesados en viviendas de lujo den-



tro de su entorno, se inicia dentro del mundo de la promoción inmobiliaria.

Este tipo de cliente suele comprar edificios enteros, rehabilitarlos, quedarse la mejor unidad en propiedad y vender el resto entre sus conocidos para generar una rentabilidad.

- **Alquiler de lujo de temporada**

Una tendencia creciente es el alquiler de viviendas de lujo por temporadas. Se trata de un modelo de negocio que aporta mucha rentabilidad, ya que los precios se encuentran en torno a los 9.000€ o 10.000€ mensuales y garantiza el poder disponer de la vivienda en un corto plazo de tiempo si el propietario quiere disfrutar de ella.

Tipología de comprador

El público latinoamericano es el que ahora mismo copa la mayoría de la oferta aunque ya vemos interés por otros públicos como los estadounidenses y canadienses. El comprador español sigue presente en Madrid aunque más tímidamente por la subida de precios registrados de los últimos años. Se trata de un target de muy alto nivel adquisitivo, bien como millonarios de toda la vida o como grandes empresarios de entre 40 a 60 años que buscan vivir la experiencia de la vieja Europa.

Es por ello que buscan principalmente viviendas en el barrio Salamanca, con preferencia por fincas clásicas con características como techos altos, balconcitos y antiguos pasos de carruajes.

Se trata de personas con gustos muy sofisticados para los que es clave mantener un estatus. Es muy habitual que cuenten o hayan contado en el pasado con otra residencia en Miami. Sin embargo, los precios allí ahora son muy elevados, así como los costes de mantenimiento.

También se observa un “efecto arrastre”, donde la experiencia positiva de un grupo ha ido extendiéndose a amigos y conocidos, conformando grandes círculos sociales de lujo de personas del mismo país en la capital.

Los primeros en aterrizar fueron Los Capriles, una familia venezolana que vio el potencial de inversión en la capital y que marcó el inicio de la llegada de muchas fortunas venezolanas a la capital que buscaban nuevos destinos de lujo alejados de la incertidumbre política de su país.

El público mexicano también fue de los primeros en venir a Madrid atraído por las posibilidades de inversión. A lo largo de los últimos años, se han ido observando diferentes oleadas de clientes de lujo guatemaltecos, peruanos, panameños, chilenos y

también argentinos (estos últimos en menor medida) que establecen su residencia en Madrid a raíz de crisis políticas que han surgido en sus países de origen o que, simplemente, eligen la ciudad para buscar una vida tranquila.

Una gran parte de los clientes del sector lujo llega para establecer su primera residencia y echar raíces, aunque también hay quien adquiere viviendas como residencia esporádica o base de operaciones.

Un fenómeno que cada vez es más común es el de familia de alto poder adquisitivo que compra la vivienda en Madrid para enviar a sus hijos a realizar sus estudios superiores. Dada la poca disponibilidad de apartamentos de lujo en alquiler en buenas condiciones y sus altos precios, comprar se ha vuelto la alternativa más viable. Así, los clientes de lujo se aseguran de que sus hijos cuentan con todas las comodidades adecuadas a su nivel de vida, a la vez que pueden disfrutar de la residencia en Madrid como inversión..

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS REÚNEN LAS VIVIENDAS QUE DEMANDAN ESTOS CLIENTES?

A nivel de diseño de interiores y equipamiento, el cliente de lujo busca viviendas con características muy específicas que están muy marcadas por la estética y gustos norteamericanos.

Se trata de viviendas con todos los dormitorios con baño en suite y vestidor grande (*walking closet*), cocina abierta al salón y comedor para poder organizar reuniones sociales, aseo de cortesía y lavandería independiente.

El cliente de lujo valora los materiales de alta calidad y electrodomésticos de marcas reconocidas. Eligen marcas como Cosentino, *Gunni & Trentino*, *Bulthaup*, *Gaggenau*, *Wolf* o *Miele* entre otros.

A nivel de edificio, prestan especial interés a aspectos como las piscinas y espacios comunitarios. Un factor muy decisivo es el disponer de parking en rampa (los hay robotizados pero no a todo el público le gusta), ya que su coche es un símbolo de estatus.

¿QUÉ ZONAS DE MADRID SON LAS PRINCIPALES DEL SEGMENTO LUJO EN ESTE MOMENTO?

¿SE ESTÁ MOVIENDO HACIA OTRAS UBICACIONES?

El interés del 90% de los compradores se centra en el barrio de Salamanca y la zona de Chamberí.

La zona Centro también se está desarrollando mucho y ha experimentado un cambio espectacular en los últimos años, cuyo punto de inflexión fue la apertura del Centro Canalejas. Sin embargo, no todo el público se siente atraído por ella.

La escasez de oferta en las zonas mencionadas ha impulsado el desarrollo de nuevos proyectos en calles antiguas de Justicia. También se está trasladando a las zonas de Trafalgar y Malasaña (aunque esta última tiene gran potencial de crecimiento pues todavía tiene áreas un tanto degradadas), entre otras.

Otra área con gran proyección y que empieza a tener movimiento en este segmento es Pintor Rosales – Ferraz, que aprovecha la cercanía a la recién remodelada Plaza de España, el Palacio Real y el Templo de Debod.

La parte cualitativa de Madrid en el Informe ha contado con el asesoramiento y expertise de Elena Jori de Home Select.

¿DÓNDE SE CONCENTRA EL LUJO MÁS ALLÁ DE MADRID CAPITAL?

La Moraleja sigue siendo la principal ubicación de lujo fuera de la capital y un destino muy atractivo para el público latinoamericano que, una vez ha echado raíces en España, tiene familia y busca trasladarse a una casa más grande y un entorno alejado del bullicio de la gran ciudad. Algunos de los motivos son su variada oferta residencial, de ocio y de colegios.

“La Finca” en Pozuelo de Alarcón, que es una de las urbanizaciones más seguras de Europa y cuenta con una oferta variada e interesante de activos, también está experimentando un gran auge para este segmento.

Zonas como Puerta de Hierro y La Florida están recuperando cierto interés, aunque aún carecen de muchas infraestructuras y servicios, lo que lastra su crecimiento.

BRANDED RESIDENCES: ¿UN NUEVO HORIZONTE EN MADRID?

Después de Marbella, Madrid es, sin duda, la ubicación de España donde más proyectos de *Branded Residences* se están llevando a cabo. De momento, se trata de proyectos exclusivamente asociados a cadenas hoteleras de lujo que están funcionando muy bien, ya que ofrecen servicios que son muy habituales en el segmento lujo de países latinoamericanos o Estados Unidos pero que, en España, aún no están demasiado desarrollados.

El éxito de la promoción de Mandarin Oriental o Four Seasons Canalejas es sin duda solo una pequeña parte de lo que está por venir.



¿QUÉ PROYECTO DESTACA EN EL PANORAMA ACTUAL?

Velázquez 53 se destaca como uno de los desarrollos de lujo del momento en la capital, ya que se trata de la rehabilitación de un edificio clásico espectacular cuyo diseño, dimensiones, características, ubicación y vistas panorámicas son ya prácticamente imposibles de encontrar en el barrio de Salamanca.

Lo que resulta realmente innovador de este proyecto es la gran cantidad de comodidades de las que dispone, como azotea con vistas panorámicas que incluye piscina, jacuzzi y zona lounge con vistas a la sierra con comedor y asador, piscina cubierta de tipo *lap pool* con sistema de nado a contracorriente, un *Hammam*, parking con rampa, gimnasio de última generación con sala de yoga, sala de juegos con billar, bar y sala de cine, suelo radiante y diseño único con interiorismo de Belén Domecq.

Evolución de precios en el mercado de lujo en Madrid

La Comunidad de Madrid, epicentro económico y cultural de España, mantiene un mercado inmobiliario de lujo robusto y en constante crecimiento. En la capital se encuentra el precio mínimo y máximo que corresponde a las cifras de **3.003.048,67 €** y **11.408.411,52 €**. El valor promedio de las propiedades de lujo se sitúa en **4.722.338,43 €**, con un precio medio por metro cuadrado de **6.321,22 €/m²** esto no quita que en algunas zonas del barrio Salamanca se llega a **15.000 €/m²** en obras nuevas o rehabilitaciones de lujo. El precio en esta zona ha tenido un crecimiento medio del **7,48%** respecto al ejercicio anterior.

PRECIO MÍNIMO (Madrid - Conde Orgaz)	PRECIO MÁXIMO (Madrid- Barrio Salamanca)
3.003.048,67 €	11.408.411,52 €

VALOR PROMEDIO (€)	VALOR PROMEDIO (€/M ²)
4.722.338,43 €	6.321,22 €

Comunidad de Madrid

Alcobendas



Valor Mínimo
3.112.120,68 €

Valor Máximo
9.310.333,91 €

Valor promedio (€)
4.653.540,00 €

Valor promedio (€/m²)
6.095,00 €

Madrid



Valor Mínimo
3.003.048,67 €

Valor Máximo
11.408.411,52 €

Valor promedio (€)
5.222.980,33 €

Valor promedio (€/m²)
8.335,16 €

Pozuelo de Alarcón



Valor Mínimo
3.021.743,56 €

Valor Máximo
7.052.670,48 €

Valor promedio (€)
4.290.494,95 €

Valor promedio (€/m²)
4.533,51 €





Datos consolidados en la Provincia

PRECIO MÍNIMO (Madrid - Conde Orgaz)	PRECIO MÁXIMO (Madrid - Barrio Salamanca)
3.003.048,67 €	11.408.411,52 €
VALOR PROMEDIO (€)	VALOR PROMEDIO (€/M²)
4.722.338,43 €	6.321,22 €

● 3M a 5M de euros
 ● 5M a 10M de euros
 ● +10M de euros

MERCADO
RESIDENCIAL
DE LUJO EN
MARBELLA Y
COSTA DEL SOL

EL MERCADO DE LUJO EN MARBELLA Y COSTA DEL SOL

Marbella es uno de los epicentros clásicos del lujo en nuestro país. Conocido como la capital del lujo del sur en Europa, es uno de los enclaves españoles en el que encontramos más desarrollos de lujo y que se ha convertido en el icono de los desarrollos más punteros e innovadores, entre ellas sus diversas propuestas de branded residences.

¿POR QUÉ ELIGEN MARBELLA?

Todos los destinos de lujo españoles cuentan con un clima privilegiado, pero el caso de Marbella es especial. La orografía de la ciudad, con acceso al mar pero convenientemente resguardada por la montaña, le dota de un microclima extremadamente suave que lo hace disfrutable mucho más tiempo que otros lugares. Si la media de estancia en otras ubicaciones de lujo es de 2 meses, las apacibles primaveras y otoños de Marbella hacen que la permanencia se extienda hasta medio año.

Su exquisita y exclusiva oferta de ocio y compras destinada al lujo, que se ha ido desarrollando a lo largo de décadas de bonanza, las espectaculares playas de Cabopino y Puerto Banús, el puerto deportivo, la ubicación estratégica, las excelentes comunicaciones aéreas y la alta gastronomía son solo algunos de los factores que hacen de Marbella un lugar único para clientes del sector lujo de todas las tipologías.

Destino predilecto para todo tipo de celebrities nacionales e internacionales, Marbella es sinónimo de estatus social y de disfrutar de un estilo de vida agradable, relajado pero también animado y, sobre todo, seguro.

Tendencias de lujo en Marbella y Costa del Sol: proliferación de branded residences, Generación Z y liderazgo en amenities

• **Proliferación de branded residences**

Marbella y el Triángulo de Oro en general (compuesto por Marbella, Benahavís y Estepona) es, sin duda, la zona de España donde se están concentrando más proyectos de *branded residences*. Además de la cantidad, es la única zona en la que podemos encontrar proyectos que van más allá de las residencias abanderadas y gestionadas por cadenas hoteleras de lujo.

Marcas de moda como *Fendi*, *Karl Lagerfeld*, *Dolce & Gabbana*, *Versace* o *Elie Saab* ya cuentan con proyectos de *Branded Residences* en la capital marbellí y Costa del Sol; también la marca de automoción *Lamborghini* ha desarrollado un proyecto, en este caso en Benahavís. El Triángulo de Oro es, de momento, la única zona que permite experimentar y acertar con este tipo de proyectos transgresores y de precios astronómicos que, aunque puedan parecer arriesgados, se ven respaldados por excelentes datos de ventas.

• **Generación Z**

Los menores de 30 años son uno de los nichos de mercado a los que más está costando llegar en el sector lujo, y Marbella no solo lo está consiguiendo: es uno de sus destinos preferidos.

La exclusiva oferta de ocio en Marbella y la alta tecnología y diseño de sus villas de lujo han atraído a este nuevo público, que integran entre otros futbolistas, artistas, creadores de videojuegos o jóvenes empresarios de éxito. Marbella es un destino con una oferta de ocio vibrante donde se reúnen las personalidades más destacadas para disfrutar y donde dejarse ver también es un símbolo de estatus.

• **Liderazgo en servicios orientados al lujo**

La evolución del sector del lujo está muy ligada a la cantidad de servicios y amenities. Y, por ello, compañías como Sierra Blanca Estates, además de liderar proyectos de branded residences, están poniendo en marcha desarrollos de lujo en los que además de ubicación espectacular, calidad y diseño, este factor es clave.

Consejería 24h, chef privado, restaurante en el edificio, spas, chóferes, instalaciones deportivas y propiedades dotadas de la última tecnología que facilita experiencias totalmente personalizadas son algunas de las claves del éxito de los nuevos desarrollos de lujo y súper lujo.

También se está tendiendo a crear propiedades menos asépticas y más personalizadas al gusto del cliente, con lo que la experiencia alcanza un nuevo nivel.

Tipología de comprador

La tipología de comprador de lujo es muy variada y se ha diversificado mucho en los últimos años, atrayendo a todo tipo de públicos: desde millonarios a empresarios europeos de éxito de todas las edades.

Siempre ha sido un destino muy codiciado para los compradores europeos, así como grandes fortunas de Oriente Medio por sus buenas relaciones con la monarquía española. También es uno de los lugares elegidos por una gran parte de la *socialité nacional*, así como para deportistas de élite, artistas y *celebrities* de todo tipo a nivel internacional.

La cantidad de personalidades famosas en la ciudad logra que su presencia se normalice y pase ciertamente desapercibida aunque, si lo desean, cuentan con espacios privados y exclusivos por doquier.

Por lo que respecta a las nacionalidades, desde el inicio de la guerra de Ucrania, el público ruso ha descendido notablemente: en cambio, ha aparecido una nueva tipología de cliente del este de Europa. Los clientes de países nórdicos también están muy presentes, así como el público estadounidense, cuya entrada es reciente pero está siendo muy destacada.



¿QUÉ CARACTERÍSTICAS REÚNEN LAS VIVIENDAS QUE DEMANDAN ESTOS CLIENTES?

El diseño de los desarrollos de lujo es claramente moderno, minimalista y con materiales muy exclusivos, como puede ser mármol italiano, ascensores panorámicos privados, piscinas privadas con sistemas de nado contracorriente o saunas con vistas al mar. También es clave contar con un diseño abanderado por arquitectos muy conocidos e interiorismo de firmas de renombre o marcas de moda de lujo, como es el caso de Fendi Casa.

Si en algo destacan las villas de lujo marbellíes, es por su exquisita combinación de diseño y tecnología. Las residencias destacan por una estética que sabe diferenciarse por medio de piezas de decoración únicas y arte, además de sostenibilidad y tecnología que incorpora apps y domótica para llevar a otro nivel la personalización, lo que permite a los propietarios tener el control de un gran número de aspectos relacionados con su hogar incluso a distancia.

Esta tecnología y practicidad puede observarse en elementos como ventanales correderos elevables, vidrios dobles con capa de control solar, sistemas avanzados de domótica KNX de ABB y estores y climatización integrados en el techo.

A nivel de calidades, se opta por materiales naturales muy exclusivos, la mayoría provenientes de Italia, con el mármol de Carrara, Pinta Verde y Api de firmas como Caesar Comblanchein o Grigio Amani, carpintería de maderas premium de Schüco o cocinas de Aster, entre otros.

La mayoría de propiedades que se están vendiendo en este momento, debido a la acuciante escasez de oferta, están situadas en la falda de la montaña, un entorno privilegiado que ofrece exclusividad y vistas panorámicas con el mar como elemento destacado. El promedio de tamaño de parcela de las villas es de 7000m² para garantizar privacidad y una gran amplitud de los diferentes espacios y zonas verdes.

¿QUÉ ZONAS DE MARBELLA Y COSTA DEL SOL SON LAS PRINCIPALES DEL SEGMENTO LUJO EN ESTE MOMENTO?

¿SE ESTÁ MOVIENDO HACIA OTRAS UBICACIONES?

La falta de disponibilidad en esta área ha tenido como consecuencia que muchos desarrollos se hayan movido a zonas como Sierra Blanca, situada en la montaña, que ofrece privacidad, tranquilidad y vistas panorámicas, así como Cascada de Camoján, situado también en el pie de la montaña de La Concha en un paraje natural incomparable.

La urbanización de la Zagaleta, de la más exclusivas de Europa y en la que existen filtros para poder entrar por parte de la comunidad, también se encuentra en la montaña y cuenta con vistas panorámicas.

La alta ocupación y escasa oferta de Marbella tiene como resultado que el lujo se esté trasladando a otras ubicaciones como Ojén, una ciudad dormitorio junto a la capital marbellí. Benahavís y Estepona también están recibiendo muchos clientes del segmento lujo gracias a su proximidad con Marbella y sus buenas conexiones, a pesar de no contar con una oferta de servicios tan extensa.

Por último, no debemos olvidar Málaga capital, que ha vivido una espectacular transformación urbanística en los últimos años. Aunque el segmento lujo aún es minoritario comparado con otras ubicaciones de la Costa del Sol, ya hay promotores realizando proyectos de gran envergadura.

Un buen ejemplo son los áticos de la Sierra Blanca Tower, un proyecto de Sierra Blanca Estates que pretende convertirse en el referente del mayor estándar de lujo y calidades de la capital. Las dos unidades, que se sitúan sobre el Paseo Antonio Banderas a 80m de altura y cuentan con una superficie de 500 m², están a la venta por 9.750.000€.

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS Y OPORTUNIDADES PARA EL SEGMENTO RESIDENCIAL DE LUJO DE MARBELLA Y COSTA DEL SOL?

- **Escasez de oferta:** El reto principal es la falta de oferta residencial en todos los segmentos. Las trabas burocráticas y la falta de suelos es dramática en toda la ciudad, en contraste con la robusta demanda.
- **Infraestructuras de transporte en Marbella:** Aunque las conexiones internacionales que brinda el aeropuerto de Málaga son excelentes, las propias de Marbella con su área metropolitana y provincia tienen mucho recorrido para mejorar. En la actualidad, no existe una red de transporte ferroviario, tranvía o metro que facilite la movilidad, lo que deja como única vía la autopista y una carretera nacional que produce enormes atascos diarios para todas las personas que quieren acceder a sus puestos de trabajo.
- **Falta de talento cualificado:** La dificultad de transporte unida a la falta de vivienda asequible para el público local hace muy difícil captar talento cualificado para las empresas que brindan servicios al sector lujo. Es extremadamente complicado retener a un profesional que resida a más de 30 minutos de Marbella por el tiempo que va a emplear para ir cada día a trabajar, y más difícil todavía es que encuentre vivienda en la ciudad. Sin duda, urge un plan por parte del gobierno para impulsar la vivienda asequible en la zona y que permita un ecosistema sostenible en el que el público local y el público de lujo puedan coexistir y seguir creciendo.
- **El desarrollo del segmento lujo en Málaga capital:** La auténtica revolución que está viviendo Málaga, unida al reciente desarrollo de proyectos de lujo muy atractivos se presenta como una absoluta oportunidad para crear no solo proyectos residenciales, sino toda una oferta dedicadas al lujo.



Evolución de precios en el mercado de lujo en Costa del Sol

La Costa del Sol sigue siendo un destino de referencia en el mercado inmobiliario de lujo. Los precios. De la vivienda de lujo (de más de 3 millones de euros) en esta zona presenta un crecimiento del **3,17%**. El valor mínimo registrado se encuentra en Casares con un valor de **3.001.322,97 €**, mientras que el valor más elevado se encuentra en Benahavís, que registra un precio de **26.681.172,22 €**. El valor promedio de las propiedades de lujo en la provincia es de **5.253.702,20 €**, con un valor medio por metro cuadrado de **7.185,24 €/m²**.

PRECIO MÍNIMO (Casares)	PRECIO MÁXIMO (Benahavís)
3.001.322,97 €	26.681.172,22 €

VALOR PROMEDIO (€)	VALOR PROMEDIO (€/M²)
5.253.702,20 €	7.185,24 €

Málaga

Benahavis



Valor Mínimo
3.234.562,08 €
Valor promedio (€)
6.925.553,50 €

Valor Máximo
26.681.172,22 €
Valor promedio (€/m²)
6.532,21 €

Marbella



Valor Mínimo
3.057.962,41 €
Valor promedio (€)
7.390.628,60 €

Valor Máximo
17.114.626,61 €
Valor promedio (€/m²)
12.855,63 €

Casares



Valor Mínimo
3.001.322,97 €
Valor promedio (€)
4.578.402,03 €

Valor Máximo
6.148.819,18 €
Valor promedio (€/m²)
8.234,88 €

Estepona



Valor Mínimo
3.407.110,34 €
Valor promedio (€)
3.969.041,62 €

Valor Máximo
4.321.039,61 €
Valor promedio (€/m²)
4.710,24 €

Manilva



Valor Mínimo
3.220.810,10 €
Valor promedio (€)
3.404.885,26 €

Valor Máximo
3.542.977,92 €
Valor promedio (€/m²)
3.593,26 €



Datos consolidados en la Provincia

PRECIO MÍNIMO (Casares)	PRECIO MÁXIMO (Benahavis)
3.001.322,97 €	26.681.172,22 €
VALOR PROMEDIO (€)	VALOR PROMEDIO (€/M ²)
5.253.702,20 €	7.185,24 €

● 3M a 5M de euros ● 5M a 10M de euros ● +10M de euros

MERCADO
RESIDENCIAL
DE LUJO EN
BARCELONA

EL MERCADO DE LUJO EN BARCELONA

Barcelona es una de las ciudades que suscitan más atractivo al segmento de lujo internacional por su combinación de excelente clima, arquitectura modernista, cultura, ambiente cosmopolita, gastronomía de fama mundial, ejes comerciales de lujo y deporte y excelentes conexiones a nivel de transporte. La Copa América de Vela es un claro signo de cómo el público de lujo aprecia Barcelona como destino.

Tendencias observadas en la capital

- **Auge de las “super prime properties”:**

Se observa un aumento en la demanda de propiedades de ultra lujo, con precios que superan los 10 millones de euros. Estas viviendas se caracterizan por su ubicación privilegiada, diseño exclusivo, amplitud y gran cantidad de amenidades y servicios de alto standing, como parking exclusivo, chófer, restaurante privado, centros deportivos, spas o sala de cine, entre otros.

- **El lujo se expande más allá del Eixample:**

Si bien el Eixample sigue siendo una zona de referencia para el lujo por sus fincas regias de arquitectura modernista con amplios patios interiores, su entorno más seguro y sus comunicaciones, otras áreas como Diagonal Mar, Poblenou y el Gótico están ganando popularidad entre los compradores de alto poder adquisitivo. Se buscan zonas con personalidad, vistas al mar y proximidad a la playa.

- **Integración de la tecnología:**

Las viviendas de lujo incorporan las últimas tecnologías en domótica, seguridad y entretenimiento. Se buscan sistemas inteligentes que permitan controlar la iluminación, la climatización, el audio y el vídeo desde dispositivos móviles.

- **Sostenibilidad y bienestar:**

La sostenibilidad y el bienestar son cada vez más importantes en el diseño de viviendas de lujo. Se buscan materiales ecológicos, sistemas de eficiencia energética y espacios que promuevan la salud y el bienestar de los residentes.

Tipología de comprador

La tipología de comprador de lujo en Barcelona es muy diversa. Destaca el público asiático, que se siente muy atraído por la arquitectura de Gaudí, el arte y la gastronomía.

También el público de oriente medio y Europa del Este tiene un gran interés en la capital catalana, auspiciado por sus buenas comunicaciones y sus zonas comerciales y de ocio, además de variada oferta de primer nivel de deportes como el fútbol, la Fórmula 1, MotoGP o el Polo.

El puerto deportivo de Barcelona, aunque quizá no tanto como el de Baleares, cuenta con un gran número de lujosas embarcaciones de todo tipo pertenecientes a grandes fortunas.

El público latinoamericano también ha hecho acto de presencia, aunque en mucha menor medida que en Madrid, dada la menor cantidad de círculos sociales de latinoamérica y la barrera que puede suponer el catalán.

Al contrario que en otras ubicaciones, el segmento lujo está menos focalizado por nacionalidades en áreas determinadas y es más diverso, dado que la oferta de ocio y servicios en múltiples idiomas está repartida por toda la ciudad.

Uno de los perfiles incipientes que más llama la atención es el público expat (personas extranjeras de alto poder adquisitivo que establecen su primera residencia en Barcelona), que normalmente se suele corresponder con CEOs o directivos de grandes empresas o startups que tienen su sede en el 22@. Normalmente, este perfil, que suele rondar entre los 35 y 45 años, establece su residencia en el barrio de Poblenou. Si sus empresas se localizan en la Zona Franca, trasladan sus residencias a las localidades de Esplugues de Llobregat, Sant Joan Despí o Sant Cugat.

En cuanto a primera residencia y segunda residencia, se encuentra bastante equilibrado, 50%-50%, aunque se está observando un aumento de residencias esporádicas.

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS REÚNEN LAS VIVIENDAS QUE DEMANDAN ESTOS CLIENTES?

La tipología de residencia de lujo depende mucho de la zona en la que se encuentre la propiedad. En la zona de Pedralbes, se tiende a buscar residencias unifamiliares en una parcela de unos 1000m² con dos plantas y un ticket medio de unos 3m de €. El paisajismo de los jardines está cambiando debido a la sequía, optando por variedades autóctonas y que exigen menos mantenimiento.

En lo que respecta a los apartamentos en la ciudad, de la misma manera que en Madrid, se opta por comprar edificios históricos antiguos ya rehabilitados a nivel de fachada para reformarlos y convertirlos en pisos de lujo con muchas *amenities*.

La personalización, innovación, diseño y sostenibilidad está especialmente presente en Barcelona. Los potenciales compradores, especialmente el público europeo, tienen muy en cuenta los materiales utilizados y las huellas de carbono de los mismos.

¿QUÉ ZONAS DE BARCELONA LIDERAN EL SEGMENTO LUJO? ¿SE ESTÁ EXTENDIENDO HACIA OTRAS ZONAS?

Pedralbes y la zona alta de Sarrià es la zona más exclusiva aunque, ahora mismo, la oferta es casi inexistente. Otra zona con mucha demanda es el Eixample, aunque la oferta también escasea, ya que se suele optar por destinarla a turismo o, por temas de espacio y rentabilidad, el propio espacio en muchas ocasiones no permite convertirlo en activo de lujo.

En la zona de Poblenou cercana al 22@ y Diagonal Mar se están observando algunos desarrollos de alta gama y lujo, que tienen como principal ventaja la obra nueva y las vistas al mar, con Passeig de García Faria como zona más exclusiva. Por último, en el Gótico también están surgiendo edificios históricos que se están rehabilitando con un enfoque puesto en el diseño, la tecnología y la fuerte personalidad e historia de este céntrico barrio de Barcelona.



¿CUÁLES SON LOS RETOS Y OPORTUNIDADES A LOS QUE SE ENFRENTA EL SEGMENTO LUJO EN BARCELONA?

- **Escasez de vivienda acusada por el turismo masificado y problemas regulatorios:** a la pronunciada escasez de suelo y vivienda a la que se encuentran todas las grandes urbes de España, debemos sumar que Barcelona sufre de una enorme presión turística, lo que ha reducido exponencialmente la oferta residencial disponible al destinarla a este segmento.
- **Incertidumbre política:** la inestabilidad política de Cataluña en los últimos años ha infundado una cierta desconfianza en inversores de todo tipo de proyectos. Sin embargo, con el reciente cambio de gobierno, se abre una nueva etapa que puede devolver la estabilidad y auge de la economía de Barcelona en todos sus segmentos.
- **Ampliación del aeropuerto de El Prat:** el alto volumen de pasajeros del aeropuerto del Prat está llegando al límite de su capacidad y, por tanto, lastrando el crecimiento del tráfico aéreo y nuevas rutas hacia mercados atractivos para el sector lujo. Los proyectos de ampliación aún no han sido aprobados, aunque se espera que esto suceda en un futuro próximo.

Evolución de precios en el mercado de lujo en Barcelona

Barcelona sigue siendo un referente en el mercado de lujo, tanto en la capital como en las áreas adyacentes. Los datos más recientes muestran que el precio más bajo se encuentra en Sant Cugat del Vallés con un valor de **3.001.009,10 €**, mientras que el precio más alto se registra en la ciudad de Barcelona alcanzando los **12.575.582,40 €**. El precio promedio por metro cuadrado en la provincia es de **6.486,31 €/m²**, y el valor medio de las propiedades de lujo se sitúa en **5.188.478,91 €**. Este año, la evolución de precios del mercado de lujo en la provincia ha experimentado una subida del **7,73%** a pesar de que las operaciones de inversión en este segmento se han reducido.

PRECIO MÍNIMO (Sant Cugat del Vallés)	PRECIO MÁXIMO (Barcelona - Pedralbes)
3.001.009,10 €	12.575.582,40 €

VALOR PROMEDIO (€)	VALOR PROMEDIO (€/M ²)
5.188.478,91 €	6.486,41 €



Barcelona

Barcelona



Valor Mínimo
3.004.667,03 €

Valor Máximo
12.575,582,40 €

Valor promedio (€)
5.357.846,72 €

Valor promedio (€/m²)
8.101,00 €

Sant Andreu de Llavaneres



Valor Mínimo
3.600.541,79 €

Valor Máximo
10.355,262,64 €

Valor promedio (€)
4.720.521,34 €

Valor promedio (€/m²)
5.215,00 €

Cabrera de Mar



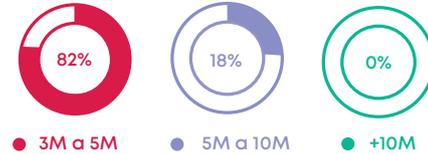
Valor Mínimo
3.393.781,10 €

Valor Máximo
9.760.703,88 €

Valor promedio (€)
3.907.233,29 €

Valor promedio (€/m²)
5.130,85 €

Sant Cugat del Vallés



Valor Mínimo
3.001.009,10 €

Valor Máximo
5.014.037,54 €

Valor promedio (€)
4.415.610,00 €

Valor promedio (€/m²)
5.625,77 €

Esplugues de Llobregat



Valor Mínimo
3.188.109,10 €

Valor Máximo
8.470.604,09 €

Valor promedio (€)
4.552.400,00 €

Valor promedio (€/m²)
5.705,02 €

Sitges



Valor Mínimo
4.535.695,80 €

Valor Máximo
11.190.004,41 €

Valor promedio (€)
6.680.100,00 €

Valor promedio (€/m²)
7.601,00 €

Gavá



Valor Mínimo
3.487.680,63 €

Valor Máximo
10.006,191,88 €

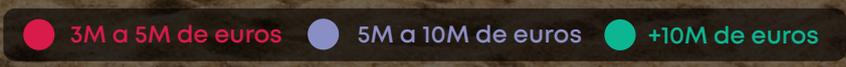
Valor promedio (€)
6.815.640,00 €

Valor promedio (€/m²)
8.025,00 €



Datos consolidados en la Provincia

PRECIO MÍNIMO (Sant Cugat del Vallés)	PRECIO MÁXIMO (Barcelona - Pedralbes)
3.001.009,10 €	12.575.582,40 €
VALOR PROMEDIO (€)	VALOR PROMEDIO (€/M²)
5.188.478,91 €	6.658,14 €



MERCADO
RESIDENCIAL
DE LUJO EN
GIRONA Y
COSTA BRAVA

EL MERCADO DE LUJO EN GIRONA Y COSTA BRAVA

La zona de Girona y Costa Brava ofrece un marco paisajístico incomparable que combina naturaleza y acantilados escarpados con un relieve muy singular y lleno de pequeñas calas. Su cercanía con Francia, con Barcelona y con la montaña permite gozar de múltiples experiencias a muy corta distancia.

Por un lado, es posible disfrutar del mar y de los deportes acuáticos en un ambiente relajado lejos del murmullo de la ciudad.

Si se quiere gozar de los servicios y oferta de lujo y ocio de la ciudad, las comunicaciones con Barcelona son excelentes y es posible llegar en menos de una hora. Y, también a la misma distancia, existe la opción de ir a los Pirineos a esquiar.

Unido a una exquisita gastronomía y a un clima favorable, lo convierte en una ubicación muy atractiva para el público de lujo.

Tendencias observadas en Girona y Costa Brava

- **Ciclismo de élite:**

En Girona ciudad, han surgido círculos de lujo relacionados con el ciclismo de élite. Dado que los grandes equipos llevan a cabo la pretemporada en la ciudad, muchos ciclistas cuentan con casa en la zona. En el casco antiguo de Girona se puede apreciar cómo han proliferado las tiendas de ciclismo de élite.

- **Compra de propiedades para disponer del suelo:**

Ante la acusada falta de oferta en toda la zona de Costa Brava, una estrategia que están llevando a cabo muchos potenciales compradores de lujo es la de comprar viviendas antiguas para demolerlas por completo y aprovechar el solar para construir una vivienda nueva de lujo *Ad Hoc*.

Tipología de comprador

La tipología de comprador de vivienda de lujo en la Costa Brava (especialmente, porque en Girona no es tan habitual) suele ser familias europeas, sobre todo francesas pero también de Países Bajos, Reino Unido y Alemania. Últimamente, se está notando también la llegada del público estadounidense, entre los que destacan los directivos de Google. El público ruso experimentó estuvo en auge hace unos años, pero ahora está en retirada debido en parte a la situación política.

El público suele estar compuesto por familias que establecen una residencia esporádica para disfrutar del mar y los deportes. También se observa un perfil de directivo que busca un destino vacacional tranquilo y relajado con gran calidad de vida alejado del bullicio de las grandes urbes.

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS REÚNEN LAS VIVIENDAS QUE DEMANDAN ESTOS CLIENTES?

Los clientes de lujo demandan viviendas de diseño moderno y minimalista con líneas rectas y neutras y se valora especialmente que cuente con vistas panorámicas del mar.

A nivel de materiales, exigen grandes calidades y también hacen hincapié en la sostenibilidad y la domótica por una cuestión de valores, pero también para que requiera un mayor mantenimiento cuando no se encuentran en la vivienda. También cuentan con sistemas de seguridad avanzada ya que, como la oferta está bastante disgregada, no existen muchas urbanizaciones cerradas como tal con servicios de seguridad 24h.

¿QUÉ ZONAS DE COSTA BRAVA LIDERAN EL SEGMENTO LUJO?

¿SE ESTÁ EXTENDIENDO HACIA OTRAS ZONAS?

Destacan sobre todo las localidades de Begur, que se caracteriza por sus calas de aguas cristalinas, sus casas de estilo indiano y su tranquilidad. Dentro de este municipio, destacan las zonas de Aiguablava, Sa Tuna y Sa Riera.

También destaca S'Agaró, una población concebida ya en su momento como urbanización de lujo novecentista que ha evolucionado hacia gran urbanización de lujo con un ambiente exclusivo pero a la vez familiar.

Las localidades de Calella de Palafrugell, Llafranc, Tamariu, Cadaqués y Port de la Selva también cuentan con algunas áreas con residencias de lujo, así como Tossa de Mar, aunque de manera más puntual.

Debido a que la oferta de suelo es muy limitada, las promociones de lujo se crean allá donde se encuentre enclave único con disponibilidad para llevar a cabo un desarrollo urbanístico. De esta manera, existen urbanizaciones de muy alta gama disgregadas a lo largo de toda la Costa Brava.

¿QUÉ PROBLEMAS Y RETOS ENFRENTA GIRONA Y LA COSTA BRAVA?

El reto principal es la falta de oferta derivada de las normativas urbanísticas, las dificultades que presenta la propia orografía por sus acantilados escarpados y la cantidad de espacios protegidos en Costa Brava.



Evolución de precios en el mercado de lujo en Girona y Costa Brava

El mercado inmobiliario de lujo en Girona, gracias a su privilegiada ubicación en la Costa Brava, sigue atrayendo un mercado inmobiliario de lujo en pleno auge. En este contexto, los valores más bajos y los más altos se han registrado en la misma zona: Castell-Platja d'Aro, con un mínimo de **3.021.865,22 €** y un máximo de **9.409.007,30 €**. El precio promedio de las propiedades de lujo en la provincia alcanza los **4.609.524,82 €**, mientras que el valor medio por metro cuadrado se sitúa en **8.040,37 €/m²**. En esta zona se ha experimentado un crecimiento de precio de una media de **3,03%**.

PRECIO MÍNIMO (Castell-Platja D'aro)	PRECIO MÁXIMO (Castell-Platja D'aro)
3.021.865,22 €	9.409.007,30 €

VALOR PROMEDIO (€)	VALOR PROMEDIO (€/M ²)
4.609.524,82 €	8.040,37 €

Girona

Begur



Valor Mínimo 3.803.606,22 €
Valor promedio (€) 4.155.081,13 €

Valor Máximo 4.700.517,24 €
Valor promedio (€/m²) 6.853,24 €

Palafrugell



Valor Mínimo 4.091.538,28 €
Valor promedio (€) 4.701.111,88 €

Valor Máximo 4.918.303,93 €
Valor promedio (€/m²) 7.745,59 €

Blanes



Valor Mínimo 3.119.225,10 €
Valor promedio (€) 5.355.890,43 €

Valor Máximo 6.297.099,26 €
Valor promedio (€/m²) 8.983,61 €

Sant feliu de Guixols



Valor Mínimo 3.814.919,44 €
Valor promedio (€) 4.610.312,07 €

Valor Máximo 4.810.213,58 €
Valor promedio (€/m²) 8.148,89 €

Cadaqués



Valor Mínimo 3.244.710,10 €
Valor promedio (€) 4.285.010,09 €

Valor Máximo 4.759.708,14 €
Valor promedio (€/m²) 8.963,14 €

Tossa de Mar



Valor Mínimo 3.301.028,10 €
Valor promedio (€) 3.459.111,24 €

Valor Máximo 3.793.100,44 €
Valor promedio (€/m²) 6.585,78 €

Castell Platja D'aro



Valor Mínimo 3.021.865,22 €
Valor promedio (€) 5.700.156,91 €

Valor Máximo 9.409.007,30 €
Valor promedio (€/m²) 9.002,34 €



Datos consolidados en la Provincia

PRECIO MÍNIMO (Castell-Platja D'aro)	PRECIO MÁXIMO (Castell-Platja D'aro)
3.021.865,22 €	9.409.007,30 €
VALOR PROMEDIO (€)	VALOR PROMEDIO (€/M²)
4.609.524,82 €	8.040,37 €

● 3M a 5M de euros
 ● 5M a 10M de euros
 ● +10M de euros

MERCADO
RESIDENCIAL
DE LUJO EN
ALICANTE

EL MERCADO DE LUJO EN ALICANTE

La provincia de Alicante es, sin duda, uno de los nuevos destinos de lujo que más auge está experimentando en este momento. Siempre ha estado presente, pero ahora está repuntando de manera espectacular. ¿La razón? Precios asequibles, una orografía única, clima agradable, buenas conexiones aéreas desde el aeropuerto de Alicante y gran oferta de restaurantes de alta gastronomía, entre otros motivos.

El fenómeno del lujo se da en unas zonas muy concretas en las que la geografía montañosa de Alicante crea acantilados que llaman mucho la atención con vistas panorámicas a la hermosa Costa Blanca.

¿POR QUÉ ELIGEN ALICANTE?

En cierto modo, una de las principales causas de este boom se ha debido al cambio en la comercialización. En los últimos años, muchas promotoras con origen en diferentes países de Europa se han instalado en Alicante y venden directamente el producto al cliente final en sus países de origen, lo que ha facilitado mucho las operaciones.

Los precios de los inmuebles también son muy atractivos porque, al no estar el lujo tan desarrollado como en otras destinaciones, supone una ventaja competitiva muy relevante. En Alicante, se pueden encontrar apartamentos de 1,5M de euros que, por sus características, se consideran lujo, así como villas súper premium a precios mucho más asequibles que en otras ubicaciones del país.

Tipología de comprador

El comprador es principalmente europeo. Tradicionalmente estaba compuesto por alemanes, británicos, suecos, rusos y suizos. A raíz de la guerra de Ucrania, el público ruso se ha retirado y, en cambio, las fortunas ucranianas han llegado con fuerza. Otro perfil que está comenzando a aparecer es el norteamericano, aunque aún es algo residual. Sin duda, uno de los públicos más relevantes es el mercado nórdico.

Es un perfil que tiende a agruparse según nacionalidades en zonas diferenciadas: de este modo, encontramos que en Moraira hay más clientes del centro-norte de Europa y en Altea hay más público de países del este, por ejemplo.

La tendencia es que usen la propiedad como destino vacacional, y no suelen conservarse durante muchos años. Existe mucha rotación y reventa de vivienda de segunda mano de esta tipología.

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS REÚNEN LAS VIVIENDAS QUE DEMANDAN ESTOS CLIENTES?

El tipo de público que escoge Alicante opta por viviendas de grandes dimensiones, que suelen ser de obra nueva y cuentan con grandes vidrieras y un diseño muy moderno y minimalista que sigue la estética Bauhaus, de estilo cúbico.

La decoración también suele ser minimalista y moderna con grandes calidades, colores neutros, domótica de última generación, grandes áreas exteriores y piscinas.

¿EN QUÉ ZONAS SE UBICA EL SEGMENTO LUJO EN ALICANTE?

¿SE ESTÁ EXTENDIENDO HACIA OTRAS ZONAS?

Al ser un fenómeno muy geográfico, el lujo está delimitado a las poblaciones de Altea, Jávea, Teulada-Moraira, Benissa y Calpe. Dentro de estos municipios, se encuentran en unas zonas muy concretas.

Si bien es cierto que en las zonas de primera línea de playa y tradicionalmente más premium la disponibilidad y el margen para crecer es escasa, el lujo se está moviendo a la zona de montaña para crear desarrollos anclados en plena naturaleza y con vistas panorámicas al mar, siguiendo la estela de otras ubicaciones de lujo como Marbella.

¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES OPORTUNIDADES Y RETOS QUE PRESENTA EL MERCADO DE LUJO DE ALICANTE?

La limitación geográfica restringe mucho la zona premium disponible para poder destinar al lujo, con lo que los desarrollos se están orientando a la zona de montaña.

Por otro lado, más allá de los restaurantes de alta cocina y alguna excepción, no existe todavía una oferta específica de ocio desarrollada para el cliente de lujo, tanto en lo que respecta a los ejes comerciales como de entretenimiento, lo que representa una clara oportunidad de crecimiento.

Además, Alicante es una de las zonas en la que existe oferta de vivienda relativamente asequible para los profesionales que quieran dedicarse a servicios asociados con este segmento.



Evolución de precios en el mercado de lujo en Alicante

Algunas zonas de la provincia de Alicante están incorporándose a la liga del lujo y cada vez más compradores lo eligen por ser algunos de los enclaves más exclusivos del Mediterráneo. Los precios suben este año una media de un 9,60% algo que se explica porque partían de precios más asequibles. Según los datos más recientes, los precios de las viviendas de lujo (más de 3 millones de euros) varían significativamente, con un mínimo registrado en Denia de **3.018.071,55 €** y un máximo en Jávea de **6.571.989,32 €**. El precio medio de las propiedades se sitúa en **4.375.766,50 €**, mientras que el valor medio por metro cuadrado es de **5.389,56 €/m²**, lo que refleja la apreciación de la zona y su atractivo tanto para compradores nacionales como internacionales.

PRECIO MÍNIMO (Denia)	PRECIO MÁXIMO (Jávea)
3.018.071,55 €	6.571.989,32 €
VALOR PROMEDIO (€)	VALOR PROMEDIO (€/M ²)
4.375.766,50 €	5.389,56 €

Alicante

Altea



Valor Mínimo
3.701.409,10 €

Valor Máximo
6.571,989,32 €

Valor promedio (€)
5.080.743,89 €

Valor promedio (€/m²)
4.320,00 €

Dénia



Valor Mínimo
3.018.071,55 €

Valor Máximo
4.050,890,08 €

Valor promedio (€)
3.637.872,13 €

Valor promedio (€/m²)
6.315,75 €

Jávea



Valor Mínimo
3.714.067,05 €

Valor Máximo
5.934,740,99 €

Valor promedio (€)
5.007.600,00 €

Valor promedio (€/m²)
4.405,00 €

Teulada - Moraira



Valor Mínimo
3.095.149,64 €

Valor Máximo
6.265,268,03 €

Valor promedio (€)
3.776.850,00 €

Valor promedio (€/m²)
6.517,50 €



100% Denia

77% Jávea

84% Teulada - Moraira

27%

73% Altea

23%

Datos consolidados en la Provincia

PRECIO MÍNIMO (Denia)	PRECIO MÁXIMO (Jávea)
3.018.071,55 €	6.571.989,32 €
VALOR PROMEDIO (€)	VALOR PROMEDIO (€/M²)
4.375.766,50 €	5.389,56 €

● 3M a 5M de euros ● 5M a 10M de euros ● +10M de euros

OTRAS ZONAS RELEVANTES PARA EL MERCADO RESIDENCIAL DE LUJO ESPAÑOL



Además de las ubicaciones de lujo más icónicas, existen zonas en las que se registran también operaciones de lujo relevantes y en las que observamos potencial de crecimiento. Las describimos a continuación.

El mercado de lujo en Cádiz

La provincia de Cádiz cuenta con un gran potencial para el segmento lujo: sus hermosas playas de arena fina, su variada oferta deportiva (en especial deportes acuáticos y Golf) y su cultura, gastronomía y ambiente relajado están atrayendo cada vez más a los compradores de lujo y ha experimentado un gran aumento de precios en el último año.

Como destinos principales, encontramos San Roque, más concretamente en la zona de Sotogrande, emplazamiento que, además de campos de golf, cuenta con un puerto deportivo espectacular. Entre las propiedades ofertadas, el precio medio se sitúa en más de 5 millones de euros.

Además, cabe destacar el proyecto de Branded Residences Fairmont en La Hacienda Links Golf Resort, que representa un nuevo concepto de esta tipología de activo al combinar la experiencia de la cadena hotelera de lujo Fairmont con el exclusivo club de golf Links, reconocido como uno de los mejores a nivel mundial.

La zona de Atlanterra en Tarifa, también cuenta con Villas de Lujo que atraen sobre todo a los amantes de la playa y deportes acuáticos. Los valores promedio de las propiedades de lujo en esta zona se sitúan en 3,5M de euros.

En la costa Oeste de esta provincia encontramos Vistahermosa en El Puerto de Santa María, que hasta hace poco se mantenía en el segmento Premium (De 1,5 a 3 millones de euros) pero que actualmente ya podemos encontrar algún inmueble que superan los 3 millones. Podríamos decir lo mismo en el caso de Chiclana de la Frontera, en la zona de La Barrosa o Novo Sancti Petri.

El mercado de lujo en Islas Canarias

Como uno de los principales destinos turísticos a nivel nacional, Canarias, con su peculiar orografía, ha sabido también desarrollar una oferta de ocio dirigida a todos los públicos. Aunque en las islas no hay un ecosistema de lujo como tal, existen zonas con grandes villas de lujo, como nos podemos encontrar en el entorno del campo de Golf de Maspalomas y en la urbanización Monte León en Gran Canaria, así como en Adeje en Tenerife.

En este contexto, podríamos destacar la localidad de San Bartolomé de Tirajana, en Gran Canaria, que cuenta con el atractivo único del Faro de Maspalomas, sus playas de colores únicos y agua transparente, y la extensa oferta de ocio, boutiques y restauración de Meloneras, también conocida como "La Milla de Oro de Gran Canaria". Además, también encontramos el puerto deportivo de lujo de Pasito Blanco, que cuenta con una extensa oferta de actividades náuticas.

Dentro de esta área, podemos encontrar propiedades de lujo con precios medios que oscilan entre los 4 y los casi 6M de euros.

El mercado de lujo en Donostia-San Sebastián

El atractivo de esta hermosa ciudad del norte es innegable. Su gastronomía de renombre mundial, su elegancia y su magnífica combinación de playa y montaña a muy poca distancia lo convierten en un destino ideal para el segmento lujo.

La zona más destacada es el barrio de Centro-Miraconcha, en pleno corazón de la ciudad, aunque las viviendas más exclusivas son las que se encuentran en el propio Paseo Miraconcha, que cuentan con vistas a la playa de la Concha, la isla Santa Clara y el Monte Igueldo. Los precios medios de una vivienda de lujo en esta zona están entre los 3 y 3,5M de €.



RETOS Y OPORTUNIDADES DEL SEGMENTO LUJO



El segmento del mercado inmobiliario de lujo en España presenta una serie de retos y oportunidades únicas que definen su crecimiento y sostenibilidad. A medida que el mercado se expande y diversifica, surgen desafíos estructurales relacionados con la producción y el suministro, así como oportunidades para mejorar la experiencia de lujo y su integración con las comunidades locales.

Escasez de mano de obra

Uno de los principales retos del mercado de lujo en España es la falta de mano de obra cualificada. La construcción y el mantenimiento de propiedades de lujo requieren una serie de habilidades y conocimientos especializados que van más allá de los que se encuentran en el sector inmobiliario estándar: se requiere una calidad excepcional, acabados perfectos y atención al detalle. Esto abarca desde arquitectos y diseñadores especializados en lujo hasta artesanos y proveedores de materiales exclusivos, así como profesionales de servicio y mantenimiento de propiedades que entiendan las expectativas y estándares de los compradores de alto nivel.

- **Escasez de Profesionales Especializados:** el auge del mercado de lujo ha generado una alta demanda de profesionales cualificados en áreas como el diseño de interiores, arquitectura sostenible, paisajismo de lujo y tecnología doméstica avanzada.

Sin embargo, la oferta de mano de obra con experiencia en estos campos sigue siendo limitada. Esto ha provocado un aumento de los costes y ha generado demoras en los plazos de entrega de nuevas construcciones y renovaciones.

- **Oportunidad para Formación y Desarrollo de Talento:** este déficit de mano de obra especializada presenta una oportunidad de negocio para empresas y centros de formación interesados en desarrollar programas de capacitación orientados al lujo. Invertir en formación especializada no solo ayudará a satisfacer la demanda actual, sino que también impulsará la calidad y la sostenibilidad del mercado de lujo a largo plazo.

Escasa Producción

La demanda creciente de viviendas de lujo ha expuesto un importante reto: la escasa producción de propiedades que cumplan con los altos estándares del segmento. Las características exclusivas y el nivel de personalización que exigen los compradores de lujo hacen que la construcción de estas viviendas sea un proceso más largo y costoso que el de una vivienda convencional, lo que genera una oferta limitada frente a una demanda cada vez mayor.

- **Limitaciones en el Desarrollo de Proyectos:** la producción de viviendas de lujo se enfrenta a varios desafíos, como la escasez de suelo disponible en ubicaciones privilegiadas, normativas urbanísticas restrictivas y la complejidad en la obtención de permisos de construcción. La mayoría de estas propiedades requieren ubicaciones únicas, vistas espectaculares y un acceso a servicios exclusivos, factores que limitan la cantidad de proyectos que pueden llevarse a cabo al mismo tiempo.
- **Aumento de la Demanda:** el creciente interés de compradores internacionales y nacionales en invertir en propiedades de lujo en España ha generado una demanda que, en algunos casos, está saturando el mercado, especialmente en ciudades como Madrid, Marbella y Barcelona. Esta saturación afecta la disponibilidad de viviendas de lujo y hace que los precios sigan en alza, creando un mercado altamente competitivo y reduciendo la oferta disponible.
- **Oportunidades en proyectos Innovadores:** sin embargo, esta escasa producción también presenta una oportunidad para promotores y arquitectos que puedan encontrar terrenos estratégicos y llevar a cabo proyectos innovadores. Zonas emergentes y desarrollos rurales ofrecen potencial para expandir el mercado de lujo más allá de las áreas tradicionales. La creación de viviendas sostenibles, con tecnologías innovadoras y diseños únicos, puede marcar la diferencia en un mercado donde la exclusividad es clave.

Profesionalización en el Sector de Servicios Orientados al Lujo

El mercado residencial de lujo no solo se compone de propiedades exclusivas, sino también de servicios y experiencias personalizadas que enriquecen este estilo de vida. Esto abre una oportunidad significativa para la profesionalización de servicios orientados al lujo, abarcando desde la gestión de propiedades y conserjería hasta transporte de alto nivel, chefs privados, y servicios de salud y bienestar.

- **Elevando la Calidad del Servicio:** el mercado residencial de lujo no solo se compone de propiedades exclusivas, sino también de servicios y experiencias personalizadas que enriquecen este estilo de vida. Esto abre una oportunidad significativa para la profesionalización de servicios orientados al lujo, abarcando desde la gestión de propiedades y conserjería hasta transporte de alto nivel, chefs privados, y servicios de salud y bienestar.

- **Creación de Nuevos Nichos de Mercado:** la creciente demanda de servicios exclusivos ha creado un nicho en el que las empresas pueden diferenciarse. Especializarse en áreas específicas como conserjería de lujo, mantenimiento de propiedades, valet parking, chóferes privados, y servicios de bienestar y ocio ofrece una ventaja competitiva. Asimismo, la implementación de programas de formación y certificación especializados puede establecer nuevos estándares de excelencia y ser un elemento diferenciador para quienes operan en este sector.

- **Innovación y Tecnología:** el desarrollo de tecnología enfocada en la gestión de experiencias de lujo ofrece una forma eficiente de elevar el estándar del servicio. Por ejemplo, plataformas digitales que facilitan la reserva de servicios, entregas gourmet personalizadas, y la organización de eventos exclusivos pueden potenciar la eficiencia y personalización de los servicios ofrecidos. La digitalización permite una gestión más cómoda y rápida, manteniendo siempre un enfoque personalizado que es fundamental para este segmento.



- **Experiencias Únicas y Personalizadas:** en el mercado de lujo, se valora la capacidad de crear experiencias únicas. La búsqueda de una experiencia completa que incluya propiedades excepcionales y servicios a medida impulsa la demanda de profesionales capacitados que puedan ofrecer atención de alta calidad. Este enfoque hacia la personalización y el detalle permite a las marcas y empresas de lujo fidelizar a sus clientes, generando confianza y reputación en un mercado muy competitivo.

Integración de los Ecosistemas de Lujo: **Un Desafío de Convivencia y Desarrollo**

La integración de ecosistemas de lujo en áreas residenciales plantea retos importantes a nivel social, económico y urbanístico. La llegada de proyectos de lujo a determinadas zonas puede elevar la calidad de vida y atraer inversión, pero también plantea el desafío de coexistir con los ciudadanos locales de manera armónica, sin provocar subidas de precios desmesuradas ni impactos negativos en la comunidad existente.

- **Convivencia con la Comunidad Local:** el éxito de un ecosistema de lujo depende de su capacidad para integrarse con el entorno, manteniendo el equilibrio entre el desarrollo económico y la identidad local. Los promotores y gestores de estas propiedades deben trabajar para asegurar que la creación de nuevos espacios de lujo respete el carácter y la cultura de la zona, evitando que la llegada de nuevos residentes provoque una ruptura con las costumbres locales o genere tensiones sociales.
- **Equilibrio Económico y Accesibilidad:** el desarrollo de viviendas y servicios de lujo tiende a elevar el valor de la propiedad en la zona, lo que puede derivar en subidas de precios y una mayor presión sobre los residentes locales. Si bien esto puede tener beneficios económicos, como una mayor recaudación fiscal y desarrollo de infraestructura, también puede dificultar el acceso a viviendas asequibles para la población local, así como oferta de ocio y cultura. Encontrar el equilibrio adecuado entre fomentar la economía local y mantener la accesibilidad y la diversidad social de la zona es un reto crucial.
- **Creación de Espacios Compartidos y Colaborativos:** la planificación de proyectos de lujo que incluyan espacios compartidos y colaborativos puede contribuir a una integración más efectiva con la comunidad local. La creación de parques públicos, centros culturales y espacios abiertos que puedan ser disfrutados tanto por los residentes de lujo como por la comunidad en general puede fomentar la cohesión social y contribuir al desarrollo sostenible de la zona.

- **Responsabilidad Social y Sostenibilidad:** los desarrolladores de proyectos de lujo tienen la oportunidad y responsabilidad de implementar prácticas que favorezcan no solo a los nuevos residentes, sino también a la comunidad local. La inversión en sostenibilidad, la creación de empleos locales y el apoyo a negocios de la zona son prácticas que pueden contribuir positivamente a la economía local y al bienestar de todos los habitantes.
- **Diálogo y Colaboración con Entidades Locales:** un enfoque colaborativo y transparente con las entidades locales es fundamental para una integración exitosa de los ecosistemas de lujo. La colaboración entre promotores, gobiernos locales y organizaciones comunitarias puede asegurar que los proyectos se diseñen y ejecuten de manera que respondan a las necesidades de todas las partes involucradas. Esta participación activa puede ayudar a mitigar posibles efectos adversos, como el desplazamiento de poblaciones locales o la exclusión de ciertos grupos.





premium@tecnitasa.es
91 782 38 20 · in X f @