



El mercado de la vivienda de lujo en España 2024

01.

Introducción:
El mercado de
la vivienda de
lujo en España

Pág. 4

02.

La oferta
de vivienda
de lujo en
España

Pág. 6

03.

La demanda
de vivienda de
lujo en España

Pág. 10

04.

Perfil del
potencial
comprador

Pág. 14

05.

Tipología
del inmueble
residencial de
alta categoría
en el mercado
nacional

Pág. 18

06.

Conclusiones

Pág. 22

07.

Metodología

Pág. 23

María Matos
Directora de Estudios y
Portavoz de Fotocasa



Xavier Lozano Guillot
Director de Desarrollo
Inmobiliario de Infitum



“La esencia del estilo es una forma simple de decir algo complejo”. Esta frase del célebre diseñador de moda italiano Giorgio Armani nos puede servir para aproximarnos a un sector tan atractivo y a la vez exclusivo como es el mercado inmobiliario de lujo. Y es que el concepto de lujo es una abstracción que tiene un significado muy distinto para cada persona.

En lo referente a una vivienda, podemos coincidir en que observar un atardecer desde la terraza de un chalet con vistas al mar es, sin duda, un lujo para sus propietarios. No obstante, volviendo a la frase inicial, esta imagen simple de una puesta de sol en un entorno idílico nos expresa algo más complejo con relación al lujo y que va más allá de lo material: nos habla de una sensación de confort, bienestar, valor, sofisticación...

El sector inmobiliario residencial de alto standing en España está experimentando un boom en estos últimos años, estrechamente relacionado con esta búsqueda material de viviendas de gran categoría que nos permitan experimentar estas vivencias inmateriales mencionadas y que vinculamos con el concepto de lujo.

Traduciendo a nivel práctico esta voluntad latente de experiencias exclusivas, el presente informe nos muestra que tanto la oferta como la demanda, así como los precios, están registrando un notable auge. También se refleja que las preferencias de los potenciales compradores han evolucionado durante el último lustro. Ya no se trata únicamente de adquirir una vivienda, sino de invertir en un estilo de vida que abarca aspectos como la sostenibilidad, la tecnología de vanguardia y la privacidad. Por otro lado, las preferencias también muestran que, si bien las grandes áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona mantienen sus buenas posiciones en lo referente al segmento del lujo residencial, varias zonas del levante y sur mediterráneo lideran ya la exclusiva oferta en este mercado.

Estas primeras reflexiones, combinadas con otras magnitudes que se recogen en este estudio, son una muestra más de la subjetividad y versatilidad del concepto de lujo y su aplicación al sector inmobiliario, un mercado vibrante y que ofrece un potencial crecimiento y unas óptimas perspectivas en nuestro país, además de ser uno de los pilares fundamentales de la economía global.

El atractivo de la costa mediterránea, el llamativo patrimonio cultural y turístico de España, y la suma de un creciente interés local e internacional en el mercado residencial de lujo en el sur de Europa han generado una ascendente demanda en este segmento que debía tener una respuesta de los operadores que estuviera a la altura de este fenómeno. El proyecto Infitum es una ambiciosa réplica a esta realidad: el desarrollo de un resort privado de lujo, ambientalmente sostenible, con viviendas exclusivas de la máxima calidad, frente al mar de la incomparable Costa Dorada, y con acceso a los mejores equipamientos y servicios.

El proyecto se encuentra entre los mejores resorts de España e impulsa la ola de un mercado inmobiliario de lujo claramente en auge, como los datos analizados en este informe muestran a continuación. Los demandantes se multiplican y la cuenca mediterránea emerge como uno de los destinos preferidos para compradores nacionales y extranjeros, que cada vez buscan servicios más exclusivos, además de viviendas con el máximo confort y prestaciones, tanto como primera residencia, como para uso vacacional, o bien como inversión de alta revalorización.

Como indica el estudio, se trata de potenciales compradores que valoran un impecable acabado residencial, pero también su ubicación inmejorable en la Costa Dorada -cercana a polos turísticos de renombre como las ciudades de Barcelona y Tarragona- así como un entorno de naturaleza y tranquilidad, que aúna playa, mar y naturaleza. Además, la disponibilidad de servicios exclusivos como campos de golf, un Beach club y restauración, en un marco de total privacidad y seguridad, son otros elementos importantes para este tipo de demandante.

Todo ello, resume la apuesta de Infitum por el desarrollo de un resort de altísima categoría, planteado con los máximos estándares de sostenibilidad ambiental, que dé una respuesta a la altura al fenómeno detallado en el siguiente informe: la demanda de un mercado en expansión como es el del lujo residencial en España.

01.

Introducción: El mercado de la vivienda de lujo en España





El mercado inmobiliario español ha mantenido un gran dinamismo en los últimos años. A partir de la época post pandemia y de la crisis económica que esta generó, el precio de la vivienda ha presentado una tendencia alcista en nuestro país, registrando en 2023 subidas interanuales récord de los últimos 17 años, según el Índice Inmobiliario Fotocasa. El incremento de los tipos de interés de la Eurozona a partir de 2022 ha moderado este crecimiento, pero este 2024 todavía se han registrado aumentos de la variación interanual en torno al 7% en los precios de la vivienda.

Este contexto general tiene influencia en muchos de los subsegmentos que engloba el mercado inmobiliario. Con todo, sectores como la vivienda de lujo han experimentado en estos últimos años una evolución particular que merece ser estudiada como corresponde. Se trata de un fenómeno con sus propias reglas y características, pero del que podemos avanzar una primera conclusión: según los datos analizados por Fotocasa e Infinitum, el sector inmobiliario de lujo en España vive su particular boom y goza de una actividad muy notable.

Este “Informe sobre el mercado de la vivienda de lujo en España 2024” pretende ofrecer una visión pormenorizada de este vibrante segmento y poner el foco en la evolución de la oferta y de la demanda, así como en el perfil de los potenciales compradores y las tipologías de inmuebles y servicios que despiertan mayor interés.

02.

La oferta de vivienda de lujo en España



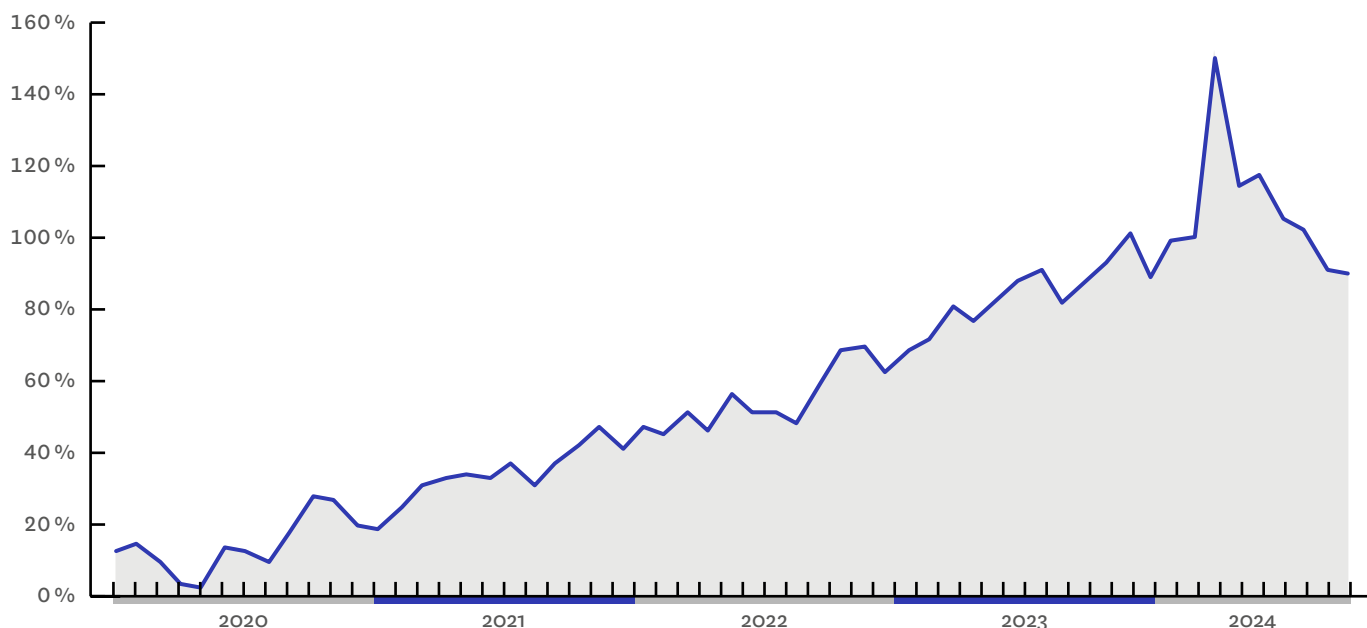
Un stock creciente y que tiende a concentrarse en áreas turísticas



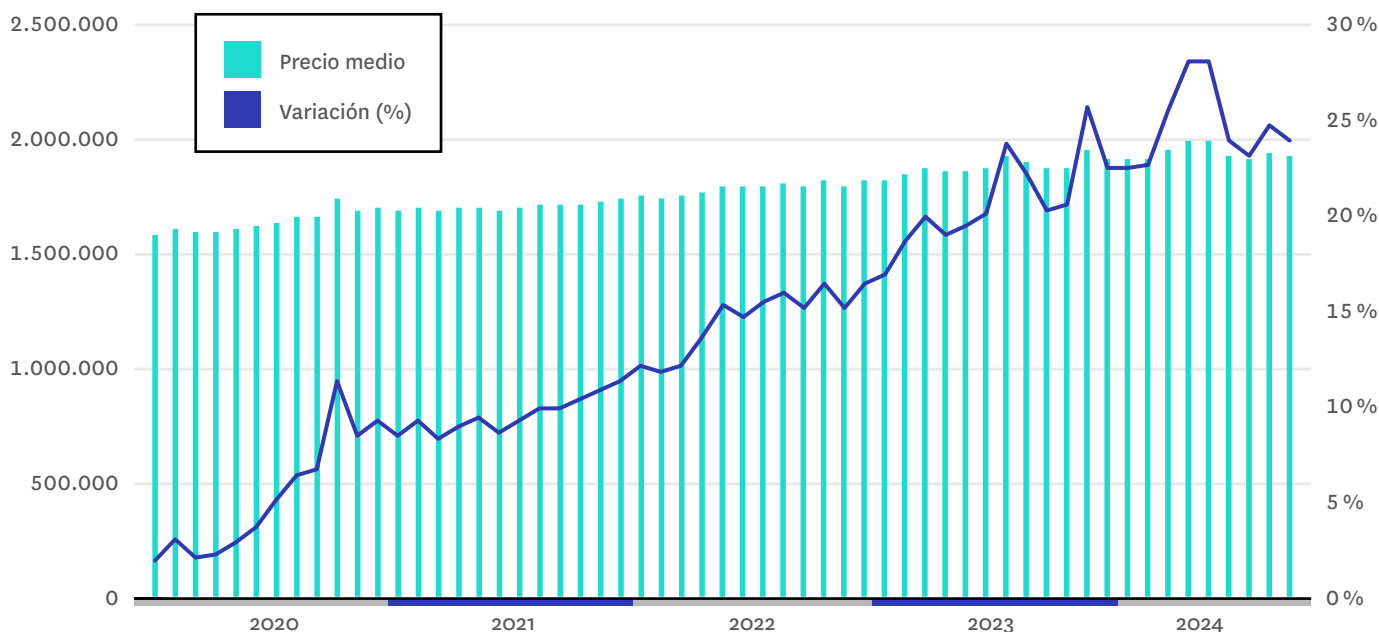
La oferta de la vivienda de lujo en España ha experimentado un crecimiento muy destacable en los últimos años. Entre enero de 2019 y su punto más álgido de los últimos meses (registrado en marzo de 2024), la disponibilidad de inmuebles residenciales con un precio de compraventa superior a los 800.000 euros se ha disparado más de un 150%, según datos de Fotocasa. Los precios de este tipo de inmuebles han seguido también esta tendencia claramente alcista: si el precio medio de una vivienda de lujo a principios de 2019 era de 1,56 millones de euros, esta magnitud se ha elevado un 28% en los últimos años, hasta alcanzar los 1,99 millones de euros en el punto máximo de la serie histórica, situado en mayo de este 2024.

“La disponibilidad de inmuebles residenciales con un precio de compraventa superior a los 800.000 euros se ha disparado un 150%, y el precio se ha elevado un 28% en los últimos cinco años”

G.1. Evolución oferta vivienda de lujo desde enero de 2020



G.2. Precio medio de la vivienda de lujo desde enero 2020 y su evolución



A nivel geográfico, esta oferta se distribuye de forma muy irregular. De la misma forma que ocurre con el mercado inmobiliario convencional, España presenta una considerable disparidad en el reparto territorial del stock de viviendas de lujo. Así como las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona suelen liderar las principales magnitudes en el mercado en sentido amplio, en el sector del lujo priman las zonas más turísticas en lo relativo a la oferta.

“Así como las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona suelen liderar las principales magnitudes en el mercado inmobiliario convencional, la oferta en el sector del lujo se focaliza en las zonas más turísticas del levante y el sur mediterráneo”

Así, según datos de Fotocasa de septiembre de 2024, la provincia de Málaga es la zona de España que registra un mayor número de inmuebles a la venta en el segmento considerado de lujo (por encima de los 800.000 euros), con un 23,2% del total nacional de propiedades que cumplen estas características, y un precio medio superior a los 2,6 millones de euros. A continuación, se encuentra Alicante, una demarcación que oferta el 18,9% del total de viviendas de lujo, por un precio medio de 1,6 millones de euros. Siguiendo con el potencial de las áreas turísticas en este mercado, Baleares cuenta con el 12,7% de viviendas de lujo en el mercado, que se ofrecen a un precio medio de 2,3 millones de euros.

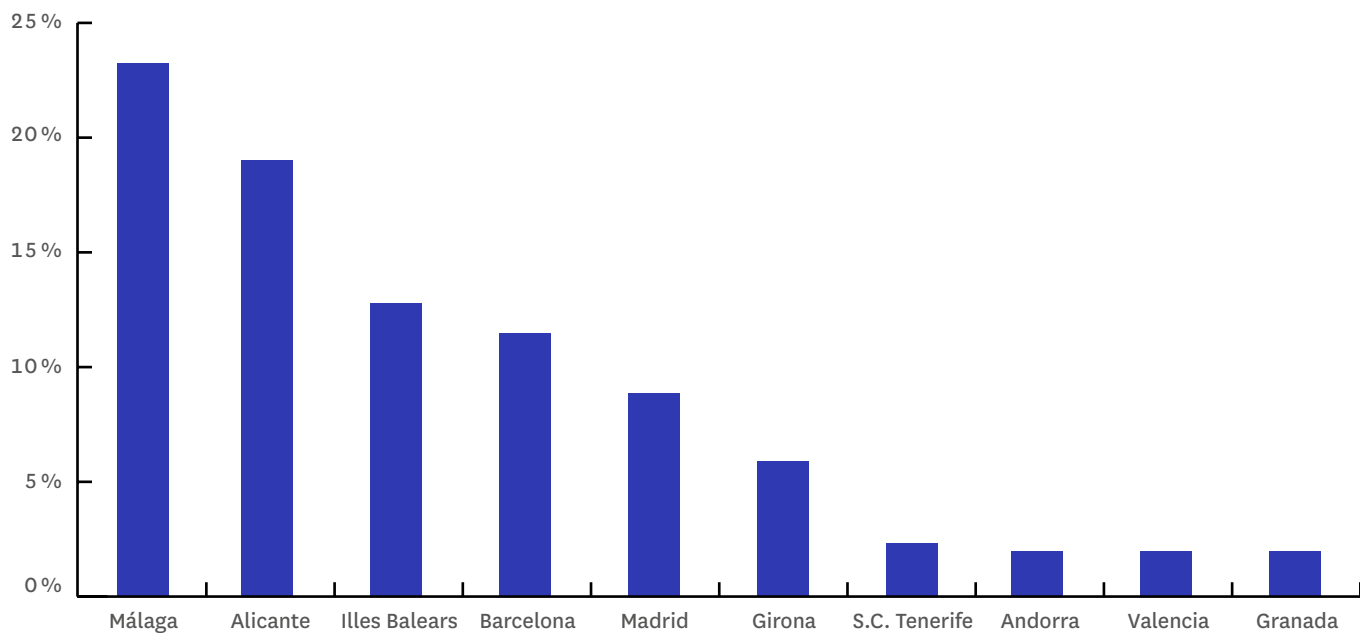
Como se ha mencionado, otras zonas tradicionalmente dinámicas en el mercado inmobiliario también aparecen

como destacadas en el segmento del lujo: la provincia de Barcelona, con un 11,5% del conjunto de viviendas de este tipo (y un precio medio de 1,6 millones) es la cuarta demarcación de España en este ranking. Le sigue Madrid, una provincia que concentra el 8,8% de viviendas de lujo, con un valor medio que se acerca a los 1,8 millones de euros. La sexta posición a nivel nacional es para Girona, con un 5,9% de inmuebles residenciales de lujo y un precio promedio de 1,5 millones.

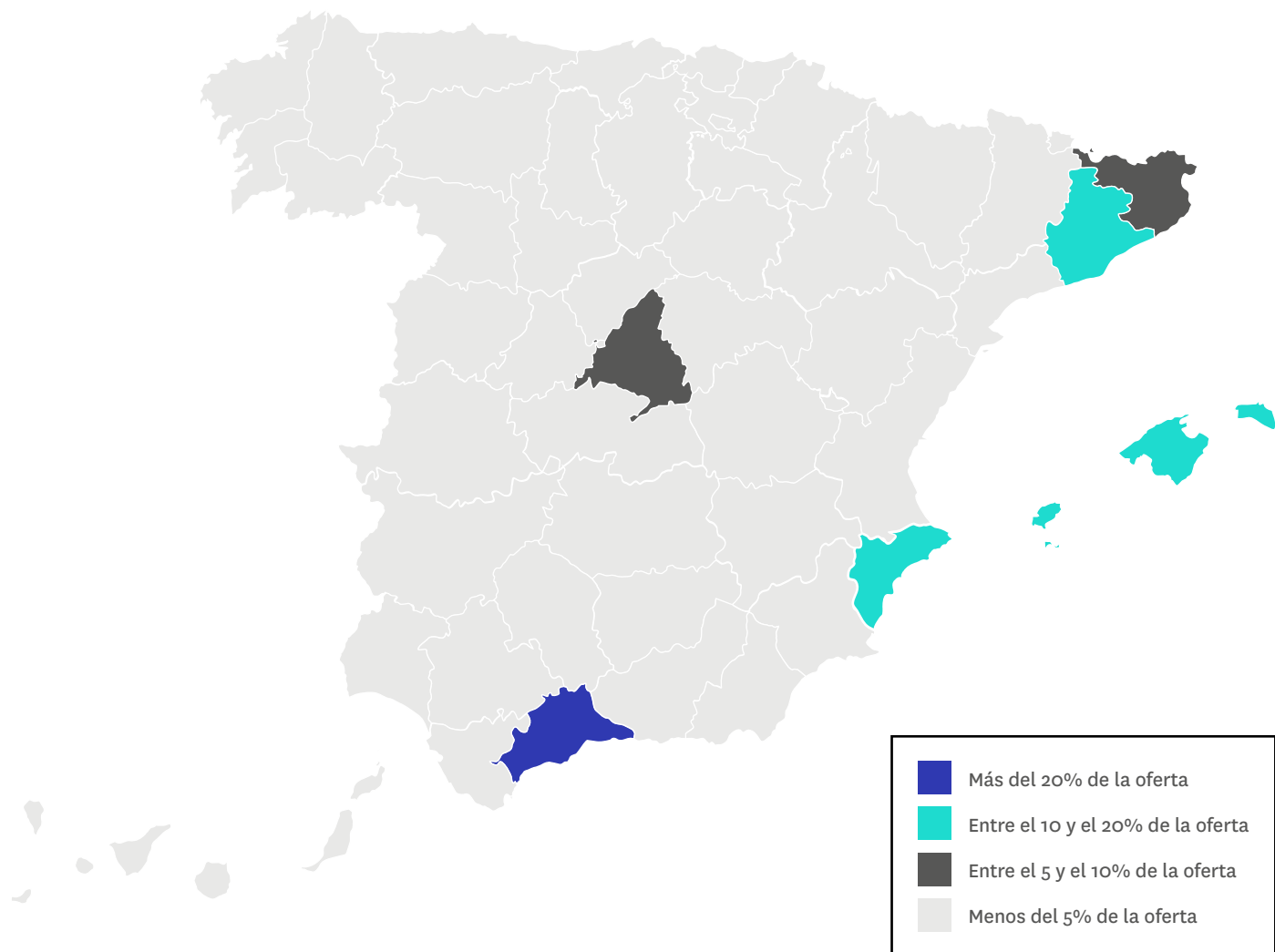
De todas formas, el mercado inmobiliario de lujo es también un sector dinámico a nivel territorial y esta fotografía del presente ha evolucionado en los últimos años. Si se pone el foco en los datos de enero de 2019, se puede comprobar que la oferta residencial de lujo se ha movido significativamente por la geografía española. En aquel entonces, era Madrid la provincia que lideraba la oferta de vivienda de alto standing en España, con un 22,7% del total nacional y un precio medio de 1,6 millones de euros.

A continuación, con datos de principios de 2019, se encontraba la demarcación de Barcelona, con un 20,8% del mercado nacional y un valor medio de 1,5 millones. Por detrás de las dos grandes zonas metropolitanas de España, reaparecen la provincia de Málaga (un 10,7% del total y un precio promedio de 1,7 millones), Baleares (un 10,3% y 1,7 millones de euros de valor medio), Alicante (un 6,6% del mercado residencial de lujo y un precio de 1,5 millones de media), y la provincia de Girona (un 5,9% y un precio medio de 1,5 millones). Así pues, con cinco años de diferencia, se repiten los mismos protagonistas, pero con un orden distinto.

G.3. Ranking de las 10 provincias con más oferta



G.4. Mapa de calor por % de oferta



03.

La demanda de vivienda de lujo en España



Interés de compra al alza y focalizado en las grandes ciudades del país

Conjuntamente a este incremento de la oferta, si atendemos a la evolución de la demanda de inmuebles residenciales de lujo en España, se puede confirmar que se trata de un mercado en expansión. Y es que el número de demandantes de viviendas de esta categoría se ha prácticamente duplicado (registrando un crecimiento del 97%) entre inicios de 2019 y el pico de la serie histórica, detectado en abril de 2024, según las cifras analizadas por Fotocasa.



Por su lado, los datos barajados por Infinitum corroboran esta tendencia. El porcentaje de demandantes interesados en adquirir un inmueble en este resort de alto standing de la Costa Dorada (Tarragona) se ha incrementado en un 85% entre 2022 y 2023. Los periodos vacacionales como la Navidad, la Semana Santa o bien los meses de verano son los momentos en los que esta demanda se incrementa de forma más considerable.

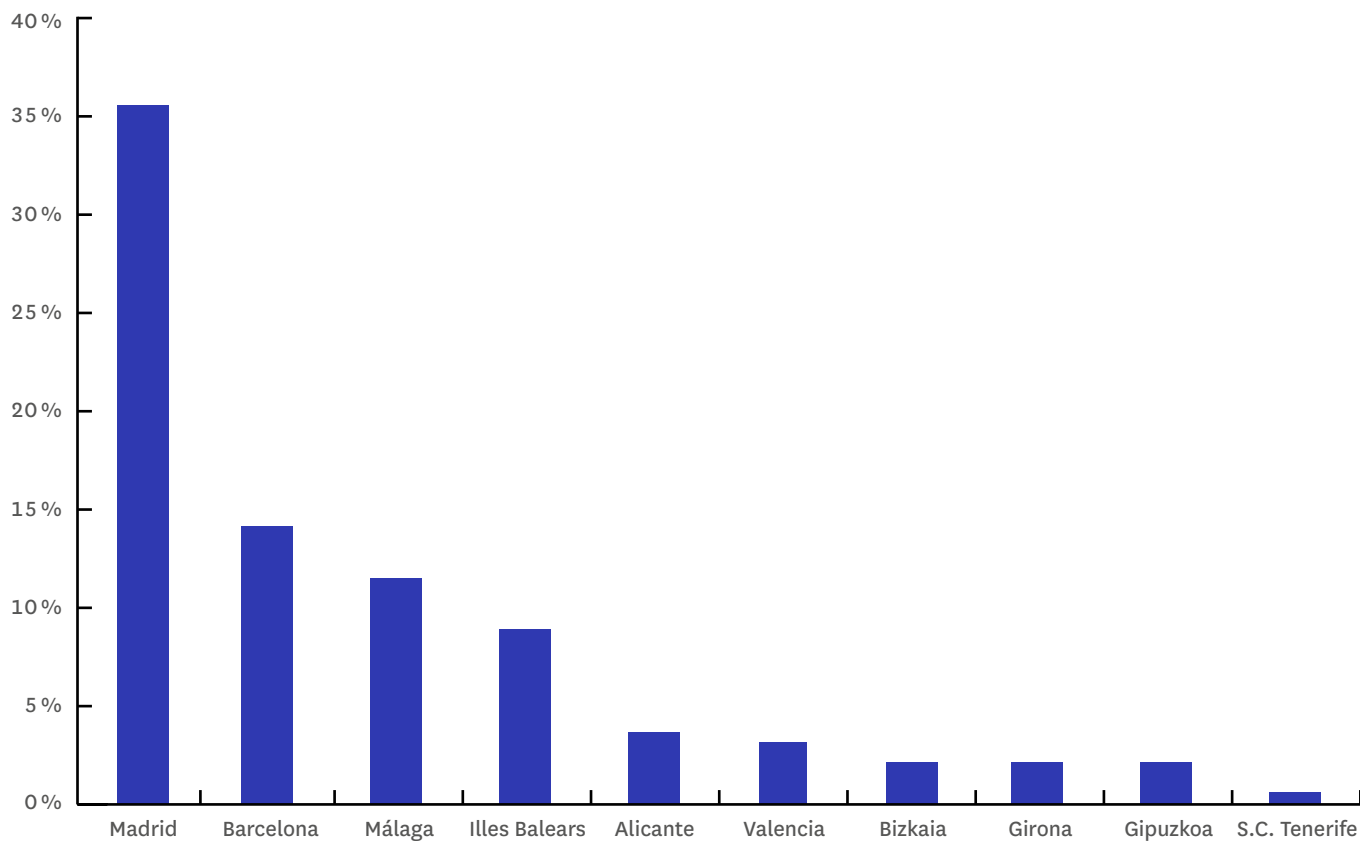
“El porcentaje de demandantes interesados en adquirir un inmueble en el resort de lujo Infinitum se ha incrementado en un 85% entre 2022 y 2023, mientras que los interesados han crecido un 97% en último lustro en el conjunto del mercado del alto standing”

Las zonas más demandadas para adquirir una vivienda de lujo en España en septiembre de 2024 no corresponden de forma automática con la oferta en la actualidad. Lidera el mercado de forma indiscutible la provincia de Madrid, con un 36,1% del total de usuarios en búsqueda de este tipo de inmueble residencial, seguida de la demarcación de Barcelona con el 14,6% de las demandas, según los datos del portal Fotocasa. En tercer lugar, se encuentra la provincia de Málaga, con el 11,6% de interesados por viviendas de lujo. En cuarto lugar, Baleares concentra el 9,0% de demandantes de viviendas de lujo, seguida de la provincia de Alicante (3,8%) y la provincia de Valencia (3,3%).

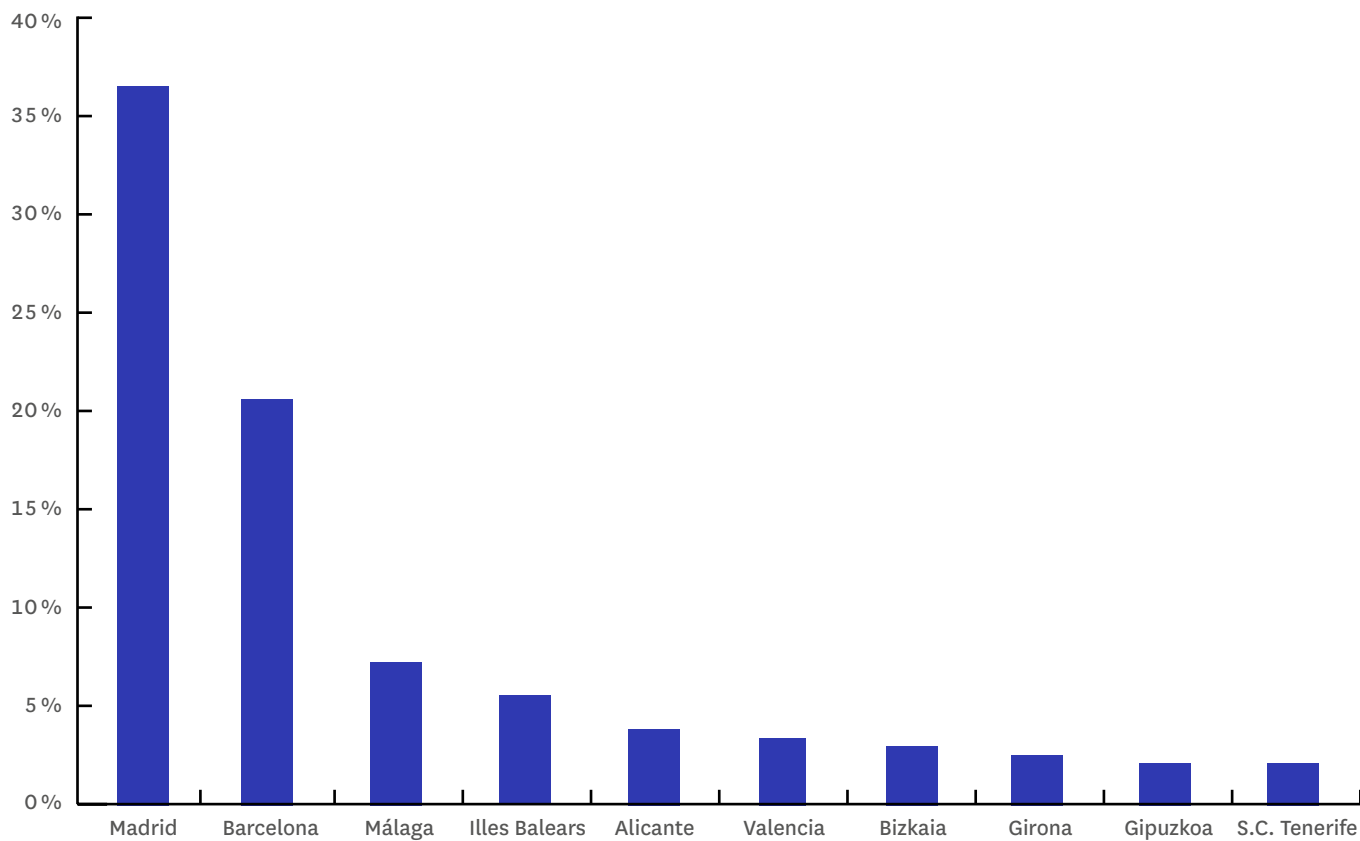
En retrospectiva, la evolución de la demanda en el segmento de la vivienda de lujo mantiene a las grandes conurbaciones de España en el top de las preferencias de los usuarios. Así, en enero de 2019, la demarcación de Madrid (con el 37,3% de solicitantes) y Barcelona (con el 21,1%) ya lideraban este sector en el conjunto del país. Otras zonas también repetían en lo más alto, como es el caso de la provincia de Málaga (7,5% de demandantes), Baleares (5,4%) o Valencia (3,6%).

Por el contrario, dos provincias vascas como son Bizkaia (con el 3,7% de demandantes a nivel nacional) y Gipuzkoa (con el 3,1%), aparecían entre las zonas más solicitadas a principios de 2019, mientras que en la actualidad no ocurre lo mismo. De hecho, estas dos provincias del norte de España registran en 2024 una demanda de vivienda de lujo parecida a la de hace cinco años, pero no han vivido el mismo boom que han registrado otras zonas mediterráneas como Alicante, Baleares o Málaga en el segmento de alto standing.

G.5.1 Ranking de provincias con más demanda en 2024



G.5.2 Ranking de provincias con más demanda en 2019





04.

Perfil del potencial comprador de vivienda de lujo en España



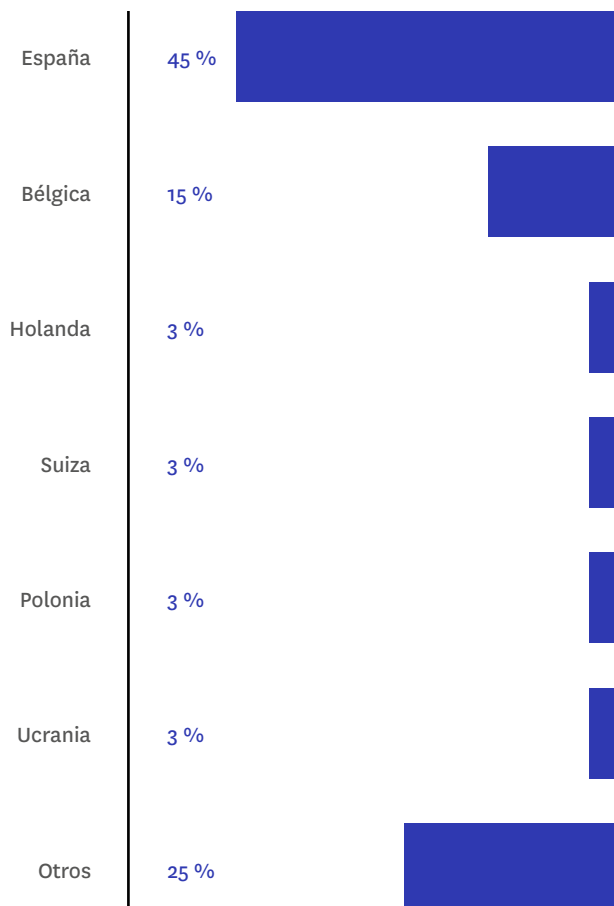
Un mercado copado por españoles y otras nacionalidades europeas

Gracias también a los datos de Infitum, se puede elaborar un perfil de este comprador de vivienda de lujo en el mercado nacional. Entre los demandantes que finalmente adquieren un inmueble en este resort, destacan principalmente los españoles (en un 45% de los casos), aunque también existen otras procedencias, como es el caso de los belgas (15%), holandeses (3%), suizos (3%), polacos (3%), o ucranianos (3%). Por debajo de este umbral, un total del 25% de los compradores en Infitum pertenecen a otras nacionalidades distintas a las mencionadas anteriormente.

Entre los demandantes con nacionalidad española, destacan los que provienen de localidades próximas al complejo residencial de lujo de Infitum, siendo los originarios de Salou (24%), Barcelona (13%) y Tarragona (9%) los mayoritarios. Más allá de estos, se encuentran demandantes residentes en Lleida (7%), Reus (5%), Zaragoza (5%), Madrid (2%), Vilaseca (2%) y Valencia (2%), mientras que el resto de las ciudades españolas representadas en esta muestra concentra el 31% de los demandantes restantes.

“A nivel demográfico, la vivienda de lujo genera mayor demanda entre las personas de mediana edad, siendo el grupo más numeroso (un 37%) el formado por personas entre 46 y 55 años”

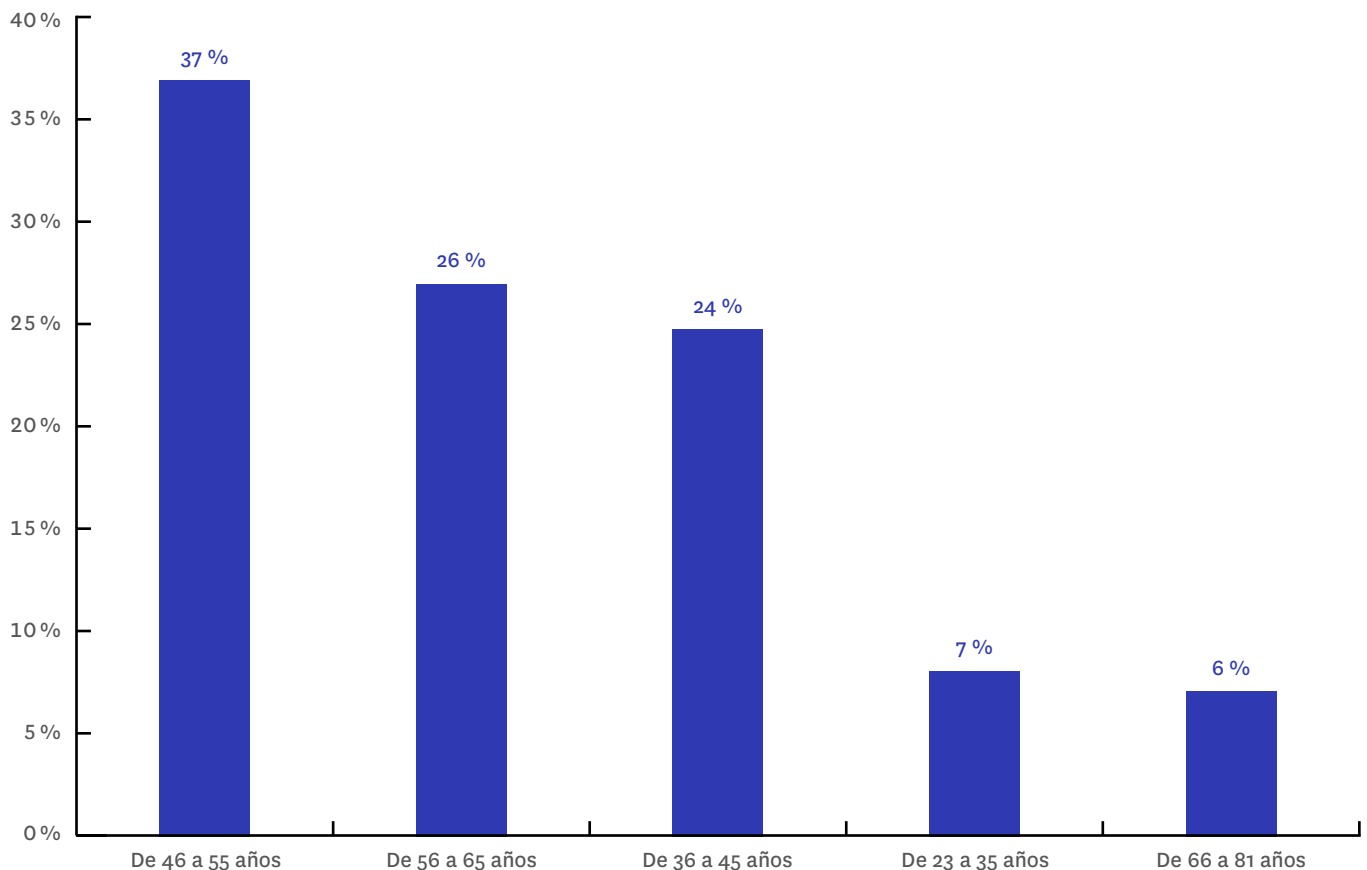
G.6 País de procedencia de los compradores



Según los datos analizados por Infitum, a nivel demográfico, la vivienda de lujo genera mayor demanda de forma generalizada entre las personas de mediana edad. Así, el grupo de entre 46 y 55 años representa el 37% de la demanda de inmuebles residenciales de alto standing. Más de diez puntos porcentuales por debajo se encuentran las dos cohortes de población siguientes: las personas entre 56 y 65 años, que concentran el 26% de los demandantes, y el grupo entre 36 y 45 años, que representa el 24%. En las últimas posiciones, los solicitantes de este tipo de viviendas de lujo que tienen entre 23 y 35 años son el 7% del total, el mismo porcentaje que el grupo entre 66 y 81 años.



G.7 Edad de la demanda de lujo



Veraneantes que valoran la ubicación, la seguridad y servicios exclusivos como el golf

Con relación al uso que los compradores de este tipo de vivienda van a darle a su propiedad, los datos de Infinitum revelan que un 20% del total declara que va a utilizar el inmueble como primera residencia, mientras que un 53% afirma que lo hará como segunda residencia. El 27% restante ha ejecutado la compra de un activo residencial en este complejo de lujo como inversión.

Como se ha detallado en el apartado “La oferta de vivienda de lujo en España”, este tipo de inmuebles han experimentado una revalorización cercana al 30% en los últimos cinco años en el mercado nacional. Los datos de Infinitum confirman esta tendencia: en los últimos años, las variadas tipologías de apartamentos y villas que ofrece este resort de lujo han incrementado su valor entre el 15% y el 125%. Adicionalmente, el 95% de los compradores de viviendas de lujo en este resort de la Costa Dorada adquiere un único inmueble, mientras que el 5% restante compra 2, 3 o más viviendas.

“La mayoría de compradores adquiere una sola vivienda y para uso vacacional, siendo la calidad del inmueble, los servicios como piscinas y golf, la ubicación próxima al mar, y la seguridad los elementos más valorados”





Además, el demandante de viviendas de lujo tiende a valorar características y servicios adicionales que van más allá de la alta calidad del inmueble y el acceso a un estilo de vida único y diferente. Según los datos de Infinitum, además de estos aspectos mencionados, las personas interesadas en adquirir este tipo de activos en el resort de la Costa Dorada también tienen en cuenta otros factores como la ubicación (17,1%), las piscinas y el beach club (22,9%), la naturaleza, el mar y la tranquilidad (8,6%), los acabados del residencial (14,3%), la seguridad (17,1%), los servicios incluidos -como el gimnasio- (5,7%), o los servicios adicionales como el golf (14,3%). En este caso, deportes exclusivos como el golf representan un atractivo notable en la captación de potenciales demandantes de viviendas de lujo: uno de cada cuatro compradores de inmuebles de Infinitum son jugadores activos de este deporte.

Este perfil se puede complementar con los datos de Fotocasa sobre los servicios más demandados por los demandantes de viviendas de lujo. Al margen de básicos como serían la calefacción doméstica (que se exige en un 88,6% de los casos), las principales reclamaciones de los potenciales compradores son el garaje privado (84,5%), el aire acondicionado (82,3%), o la piscina particular (79,6%). También con porcentajes muy elevados, aparecen servicios como la cocina equipada (76,3%), el jardín privado (76,1%), la disponibilidad de balcones o terrazas (con un 69,1% y un 68,3%, respectivamente), o la puerta blindada (64,1%). Como ocurre con el golf en el caso de Infinitum, los demandantes de viviendas de lujo también buscan servicios premium en espacios exteriores como es el caso de la piscina comunitaria (63%), pistas de tenis (55,3%), o zonas deportivas (53,5%), según los datos de Fotocasa.

05.

Tipología del inmueble residencial de alta categoría en el mercado nacional



Los chalets reinan en el mercado

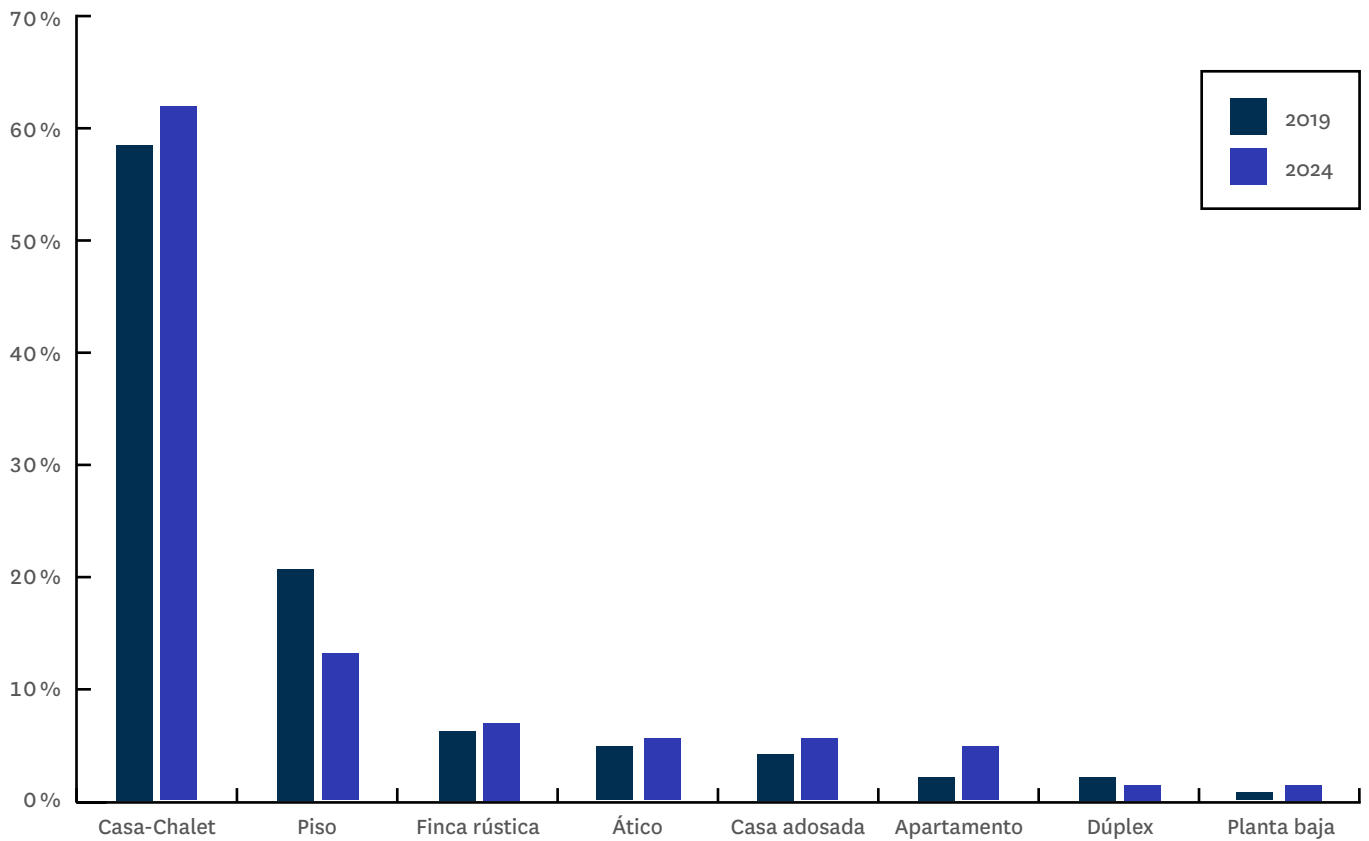
Si se atiende a la tipología de viviendas de lujo, la oferta está repartida entre viviendas tipo apartamento, ático, casa adosada, casa (o chalet), dúplex, estudio, finca rústica, loft, piso, planta baja, o vivienda unifamiliar pareada. Dentro de estas categorías, la tipología de inmueble residencial de lujo más ofertada es con mucha diferencia el chalet, que concentra el 62% del stock y alcanza un precio medio superior a los 2 millones de euros. Le siguen el piso de lujo (con un 13% de la oferta y un precio medio de 1,5 millones), la finca rústica (7% del total y precio promedio de 2,2 millones), el ático (6% de la oferta y con un valor de 1,6 millones de media), el apartamento (5% y 1,6 millones) y la casa adosada (4% y 1,4 millones).

“La tipología de inmueble residencial de lujo más ofertada es con mucha diferencia el chalet, que concentra el 62% del stock y alcanza un precio medio superior a los 2 millones de euros”

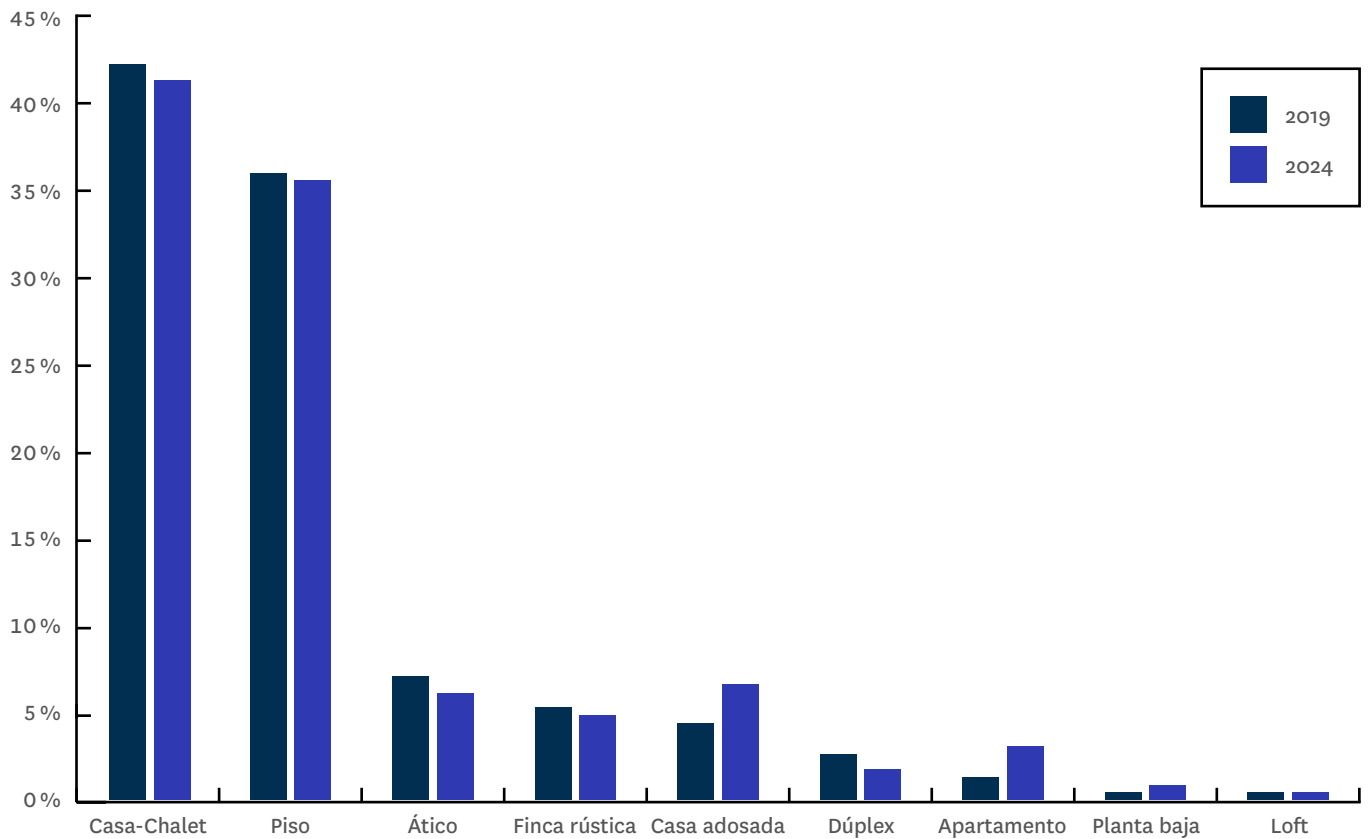
De hecho, el predominio de los chalets como tipo de inmueble residencial de lujo con mayor oferta en el mercado español se remonta al inicio de la serie histórica, puesto que ya en enero de 2019 representaba el 59% del stock global, muy cerca del porcentaje actual, pero con un importe medio que era entonces de 1,6 millones de euros. A continuación, la segunda tipología de vivienda era el piso de lujo (con el 21% de la oferta y un precio de 1,4 millones de promedio), seguido de la finca rústica (6% del total y valor medio de 1,7 millones), el ático (4% y 1,4 millones), la casa adosada (4% y 1,3 millones), y el apartamento (2% y 1,4 millones).



G.8 Tipología de vivienda más ofertada 2024 vs 2019



G.9 Tipología de vivienda más demandada 2024 vs 2019





Si se atiende al tipo de vivienda de lujo más demandada, la categoría reina es de nuevo la casa-chalet, que representa el 42% de las solicitudes totales, seguida del piso, que concentra el 35% de los usuarios que buscan este tipo de inmuebles, según datos de Fotocasa correspondientes a septiembre de 2024. A gran distancia, se encuentra la casa adosada, que atrae a un 7% de potenciales compradores, mientras que un 6% de ellos se interesa por los áticos. Las fincas rústicas completan este top 5 con más de un 4% de los demandantes, seguidas de los apartamentos, que se acercan al 3%, mientras que los dúplex se sitúan en el 1,5% de las peticiones, y el resto de las categorías (como lofts o plantas bajas) están por debajo del 1%.

Si se observa en retrospectiva esta demanda por tipologías de viviendas de lujo, el resultado es bastante parecido al escenario actual. Con datos de enero de 2019, la casa-chalet repite como la opción más deseada, con un 42% de la demanda, mientras que los pisos de lujo atraen a un 36% de los interesados. Los áticos representaban hace cinco años el 7% de la demanda, mientras que un 5% de los usuarios tenía interés en adquirir una finca rústica, y un 4% del total se inclinaban por una casa adosada. Los dúplex, con un 2%, y los apartamentos, ligeramente por encima del 1%, concentraban el resto del principal volumen de demandantes, con el resto de las categorías por debajo del 1%.

06.

Conclusiones

La oferta de la vivienda de lujo en España ha experimentado un crecimiento muy destacable en los últimos años. Entre 2019 y 2024, la disponibilidad de inmuebles residenciales con un precio de compraventa superior a los 800.000 euros se ha disparado más de un 150%.



Los precios de estos inmuebles han seguido una tendencia claramente alcista: si el precio medio de una vivienda de lujo en 2019 era de 1,56 millones de euros, esta magnitud se ha elevado un 28% en los últimos años, hasta alcanzar los 1,99 millones en 2024.

El levante y el sur mediterráneos de España han desbancado a las provincias de Madrid y Barcelona como las zonas con un mayor stock de viviendas de lujo. Si en 2019 las dos grandes áreas metropolitanas del país lideraban el ranking de ofertas, ahora lo hacen las demarcaciones de Málaga, Baleares y Alicante.



El número de demandantes de viviendas de esta categoría se ha prácticamente duplicado en el período 2019-2024, y se ha focalizado de forma muy estable en las zonas de Barcelona y Madrid, seguidas de otras localidades turísticas de las costas este y sur peninsulares.

Casi el 40% de los demandantes está en la franja entre los 46 y los 55 años y son fundamentalmente españoles, belgas, holandeses, suizos, polacos y ucranianos. Entre estos, un 20% del total utilizará el inmueble como primera residencia, mientras que un 53% le dará uso vacacional y el 27% como inversión.

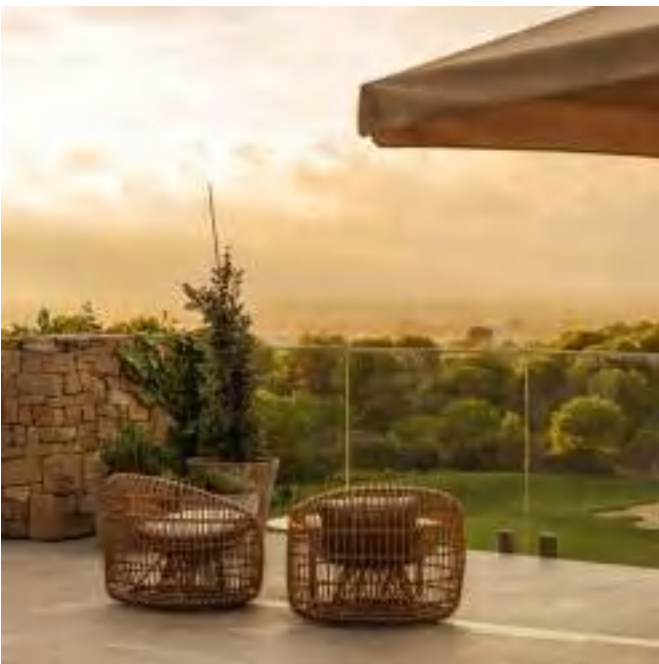


Las casas unifamiliares o chalets se mantienen como las viviendas de lujo más buscadas, y se valoran especialmente factores como la ubicación, la calidad del inmueble y la disponibilidad de garaje privado, piscina particular, terraza o zonas deportivas donde practicar tenis o golf.

07.

Metodología

El “Informe sobre el mercado de la vivienda de lujo en España 2024” se ha realizado en base a un análisis de los datos agregados de oferta, demanda, precios de compraventa, evolución del mercado y ubicación de inmuebles de más de 800.000 euros en el portal Fotocasa entre 2019 y 2024. Además, estos datos se han completado con la información agregada de la oferta, demanda y precios de compraventa de inmuebles de lujo registrada en el resort Infinitum entre 2022 y 2024, conjuntamente con una encuesta realizada a compradores y potenciales compradores sobre su procedencia, edad, características y servicios más valorados a la hora de adquirir una vivienda de este tipo.



fotocasa  INFINITUM

fotocasa.es
infinitumliving.com