

Luxury Homes 2025

Colliers

Madrid Market Research

Residential Sales Advisory





I

Madrid,
el nuevo destino del lujo

II

Branded Residences,
elevando el estilo de vida

III

La expansión del Lujo

IV

De oficinas a residencial de lujo: la
transformación urbana en auge

V

Nuevos players en
el mercado

VI

Radiografía del Mercado

VII

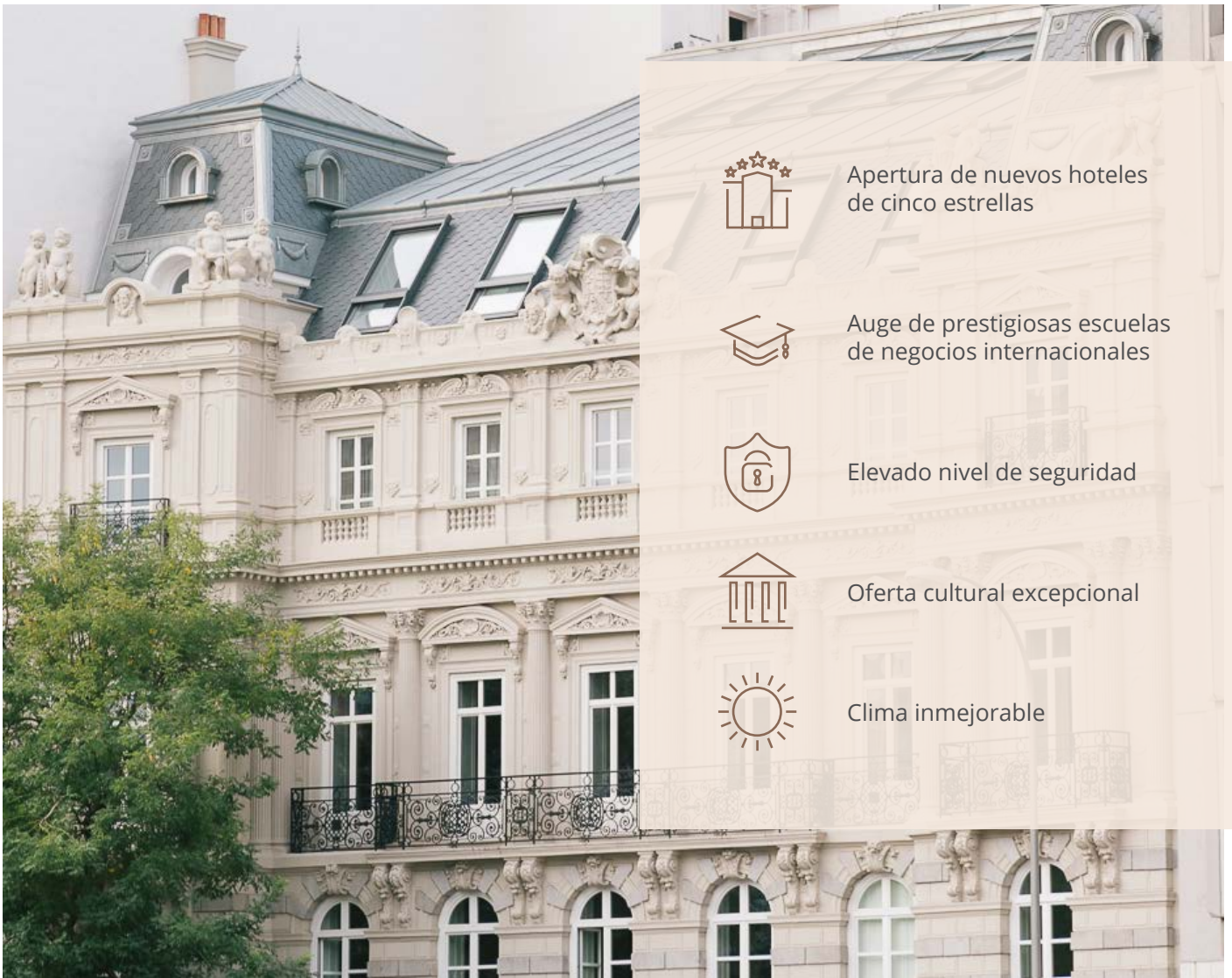
Madrid en el Horizonte



I

Madrid, el nuevo destino del lujo

La capital vive un momento único de expansión y crecimiento,
consolidándose como una ciudad clave en el panorama
mundial.



Apertura de nuevos hoteles de cinco estrellas



Auge de prestigiosas escuelas de negocios internacionales



Elevado nivel de seguridad



Oferta cultural excepcional



Clima inmejorable

En nuestro informe Luxury Homes 2023, destacábamos la trayectoria ascendente de Madrid como un referente emergente en Europa, aunque todavía rezagada frente a grandes ciudades del eje conocido como Blue Banana¹: Londres, Bruselas, Ámsterdam, Colonia, Fráncfort, París o Milán.

No obstante, tan solo un año después, esta evolución se ha afianzado, situando a Madrid como una “ciudad rebelde”, que se distingue por su capacidad para atraer inversión, turismo y riqueza de forma sostenida. De acuerdo con el Research Briefing de marzo de 2024 de Oxford Economics, Madrid es actualmente la única ciudad europea que empieza a rivalizar con Londres y París en niveles de Producto Interior Bruto (PIB). Asimismo, ha superado a París, Berlín, Roma y Lisboa en la creación de empleo y ocupa la segunda posición en PIB per cápita, solo por detrás de la metrópoli parisina².

Madrid en la Cima: La Nueva Era de la Capital.

El crecimiento de Madrid viene impulsado por una serie de factores clave que refuerzan su posición como una ciudad de vanguardia. La apertura de nuevos hoteles de cinco estrellas, junto con el auge de prestigiosas escuelas de negocios internacionales como IESE, ESCP e IE, todas ellas en el top 10 de las mejores instituciones educativas de Europa, han sido elementos fundamentales. A esto se suman su elevado nivel de seguridad, una oferta cultural excepcional y un clima inmejorable, que confirman el atractivo de la ciudad tanto para residentes, visitantes e inversores.

1. La “Blue Banana” es la zona que abarca desde Inglaterra hasta el norte de Italia pasando por Bélgica y Países Bajos. Cubre una de las mayores concentraciones de habitantes, economía, e industria del mundo.
2. Informe de la Economía de la ciudad de Madrid realizado por Equipo Económico (Ee) junto a CEIM Confederación Empresarial de Madrid-CEOE.

Madrid se aípa como candidata potencial para liderar el crecimiento del sur de Europa.

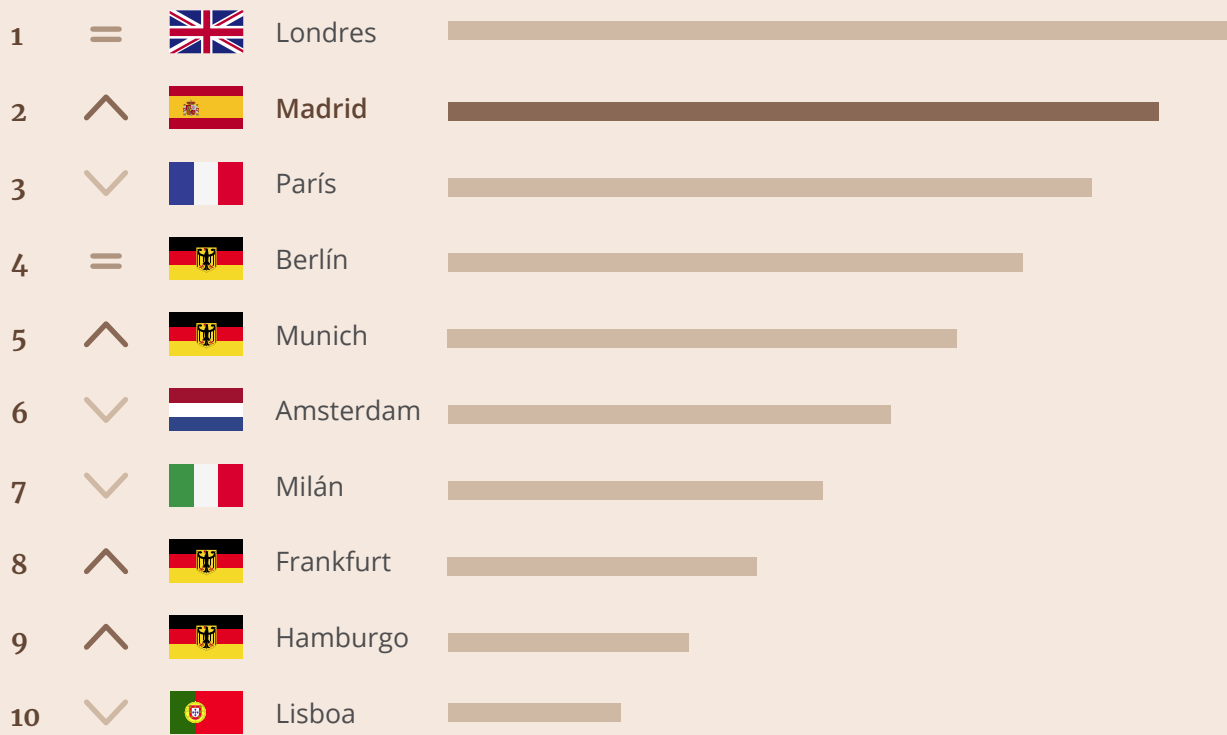
Madrid ha escalado posiciones hasta consolidarse como la segunda ciudad europea más atractiva para la inversión inmobiliaria, solo superada por Londres, según el informe elaborado por PwC y Urban Land Institute. Este hecho, pone de manifiesto la fortaleza del mercado inmobiliario madrileño, impulsada tanto por inversores internacionales como por particulares que buscan mayores niveles de rentabilidad en un contexto global caracterizado por la incertidumbre geopolítica.

Durante 2024, aproximadamente la mitad de las viviendas adquiridas en la Comunidad de Madrid se encuentran en la capital, y el 7% de

estas corresponde a inversores extranjeros. Este fenómeno ha sido especialmente protagonizado por compradores provenientes de América Latina y Estados Unidos, situando a Madrid entre los cinco mercados más rentables para la inversión en viviendas de High-End.

Asimismo, Madrid se ha posicionado como la cuarta ciudad más atractiva a nivel global para los High Net Worth Individuals (HNWI), liderando el ranking europeo. A nivel mundial, las tres primeras posiciones las ocupan Dubái, Miami y Nueva York, mientras que París y Londres ocupan el quinto y sexto puesto, respectivamente¹.

RANKING DE CIUDADES MÁS ATRACTIVAS PARA INVERTIR EN 2025



1. Global Property Handbook 2024 – Barnes
Fuente del gráfico: PwC y Urban Land Institute. Posición actual y variación respecto al año anterior.



La Joya del Turismo Europeo en expansión

La llegada a la ciudad de marcas de prestigio internacional —como Four Seasons, Rosewood Villa Magna y Mandarin Oriental Ritz, entre 2020 y 2021— ha situado a la capital española en el circuito de los destinos preferidos por el cliente High- End, un perfil de visitante que antes solía pasar por alto a Madrid.

Los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en septiembre de 2024 evidencian un crecimiento significativo del turismo internacional en la Comunidad de Madrid. Hasta el mes de julio, la región ha recibido 5,18 millones de turistas extranjeros, lo que supone un incremento del 19% respecto al mismo periodo del año anterior.

En cuanto a la procedencia de los visitantes, el 59% de los turistas alojados en los hoteles de Madrid durante el verano de 2024 fueron internacionales, destacando especialmente Estados Unidos, México, Francia, Reino Unido, Italia y Argentina como principales mercados emisores.

Madrid ha seguido en los últimos años la tendencia de crecimiento de los grandes destinos europeos de lujo, consolidándose como una referencia en el sector.

Este tipo de turista, caracterizado por un alto poder adquisitivo y estancias prolongadas, demanda alojamientos exclusivos, servicios de alta calidad y experiencias culturales y gastronómicas únicas.

Además, Madrid es actualmente la segunda ciudad europea que más ha recuperado el gasto en compras de lujo, alcanzando un 163% de los niveles registrados antes de la pandemia, lo que refuerza su atractivo como destino clave para el turismo de alta gama.

Madrid ha conseguido atraer un turismo High- End, ahora la Capital está en el punto de mira de los viajeros con mayor poder adquisitivo

El crecimiento del turismo de lujo está impulsando una nueva ola de demanda en propiedades con ubicaciones privilegiadas y servicios de hotel boutique.



Velázquez 70. Proyecto comercializado por Colliers



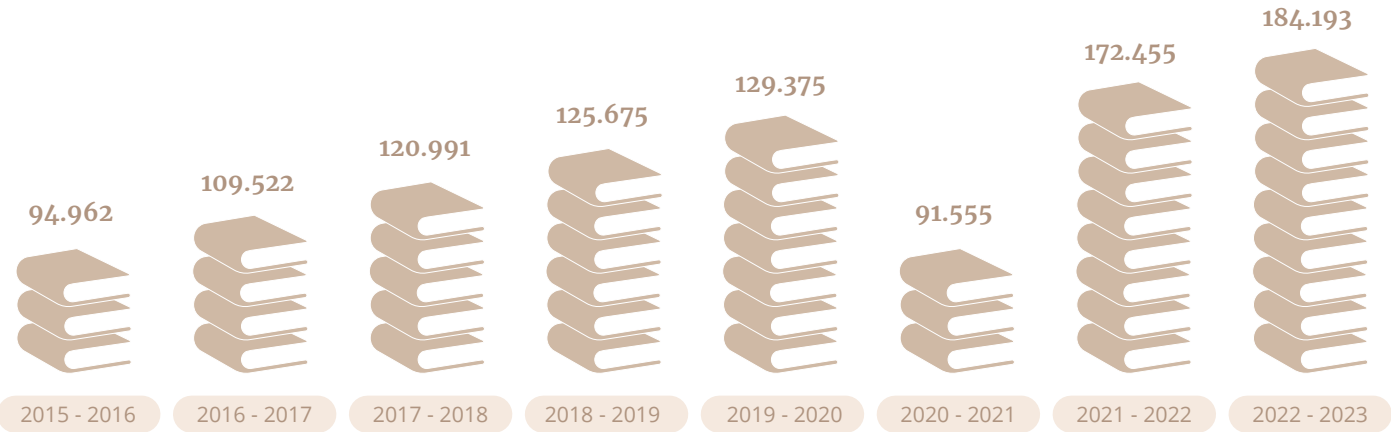
Destino de referencia para estudiantes internacionales

Se observa un aumento considerable de alumnos internacionales en España debido al notable crecimiento del turismo y la oferta de ocio de la ciudad.

En los últimos 5 años, el crecimiento ha sido de más del 40% mientras que, si lo comparamos con los últimos 10 años, esta cifra aumenta hasta el 93% de alumnos extranjeros.

Este aumento se debe principalmente al aumento de oferta académica y el aumento de convenios con universidades internacionales.

ALUMNOS EXTRANJEROS ESTUDIANDO EN ESPAÑA



Fuente del gráfico: Elaboración Colliers

II

Branded Residences, elevando el estilo de vida

La llegada de Four Seasons Private Residences Madrid en 2020 redefinió el turismo de lujo en la capital e introdujo un nuevo concepto: las Branded Residences, consolidando a la Capital como un destino clave para el cliente High-End.



La apertura en 2020 del Hotel Four Seasons Madrid —el tercer establecimiento de la cadena en Europa— marcó un punto de inflexión para el turismo de lujo en la capital. Hasta entonces, Madrid no formaba parte del circuito habitual del cliente High- End. Sin embargo, la llegada de esta prestigiosa marca internacional transformó la percepción de la ciudad, convirtiéndola en un destino atractivo para un público que planifica sus viajes en función de la presencia de hoteles como el Four Seasons.

Este hito significó también la introducción en la Capital de un nuevo concepto: las Branded Residences. Aunque este modelo ya estaba presente en España en localizaciones como Gran Canaria y Barcelona, la ciudad de Madrid no contaba hasta entonces con este tipo de oferta residencial de alta gama.

En mayo de 2022, el fondo suizo Pictet y la gestora de inversión Blason Property Investments adquirieron a Grosvenor el edificio situado en la calle Hermosilla 47 para su demolición y posterior construcción de las primeras Branded Residences de Mandarin Oriental en la ciudad. Este proyecto introduce el concepto Standalone, que consiste en residencias independientes gestionadas por una marca hotelera en ciudades donde dicha marca ya dispone de un hotel operado, en este caso, el Mandarin Oriental Ritz, recientemente remodelado y ubicado en la zona de Jerónimos.

El proyecto comprende 30 exclusivas viviendas de dos y tres dormitorios, todas vendidas a precios récord en la ciudad, con un promedio de 19.000 y con viviendas que han superado los 25.000 euros por metro cuadrado. El diseño arquitectónico lleva el sello del prestigioso estudio Bueso-Inchausti & Rein Arquitectos, mientras que el interiorismo ha sido realizado por Belén Domecq. Las residencias no cuentan con locales comerciales, lo que permite destinar la planta baja a espacios de uso común, concebidos para ofrecer una experiencia de lujo única.





SLS Madrid Infantas Residences. Proyecto comercializado por Colliers

Madrid consolida su apuesta por las Branded Residences con nuevas inversiones y marcas internacionales

Durante 2024, Madrid ha reforzado su posición como referente en el sector de las Branded Residences, con el anuncio de varios proyectos emblemáticos que consolidan esta tendencia de viviendas de lujo gestionadas por prestigiosas marcas hoteleras y por el fondo promotor Persépolis. Entre las iniciativas más destacadas se encuentran:

SLS Madrid Infantas Residences. Este proyecto será desarrollado por Ennismore, empresa hotelera de lifestyle, en colaboración con la cadena Accor a través de su sociedad conjunta SLS. El edificio histórico situado en la calle Infantas 40, propiedad de Persépolis, se transformará en 33 exclusivas viviendas de lujo desde 154 hasta 308 m², con precios en torno a los 13.500 €/m². Todas las residencias estarán gestionadas directamente por SLS, ofreciendo servicios de hotel de alta gama para garantizar una experiencia exclusiva a sus propietarios.

Banyan Tree Residences Madrid. La prestigiosa cadena hotelera de Singapur Banyan Tree inaugurará su primer proyecto de Branded Residences urbanas en Europa, en el icónico edificio de la calle Padilla 32. Esta joya arquitectónica, obra del renombrado arquitecto Gutiérrez Soto, será cuidadosamente

renovada, manteniendo su esencia clásica. El desarrollo contará con 24 residencias desde 173 hasta 740 m², con precios cercanos a los 20.000 €/m², convirtiéndose en uno de los proyectos más exclusivos de la ciudad.

El proyecto de reforma y diseño de interiores ha sido encargado al arquitecto Julio Touza y al Estudio Caramba, dirigido por Tomás Alía, con el objetivo de preservar la esencia madrileña de este edificio histórico mientras se integra una estética contemporánea de lujo. Este proyecto singular cuenta con una oferta de servicios y amenities de primer nivel: área wellness (Spa, baño turco, sauna, gimnasio y zona de masajes y tratamientos), jardín exterior, seguridad 24 horas, entre otros.

Entre las operaciones más recientes en este segmento, destaca la adquisición del edificio situado en la calle Alcalá 44 por parte del fondo Besant Capital con Blason, a la aseguradora Zurich. El edificio, con una superficie construida de aproximadamente 12.000 m² distribuidos en siete plantas y cuatro plantas subterráneas de aparcamiento, ocupa una manzana completa y dispone de un amplio jardín, terrazas y vistas privilegiadas de la ciudad.



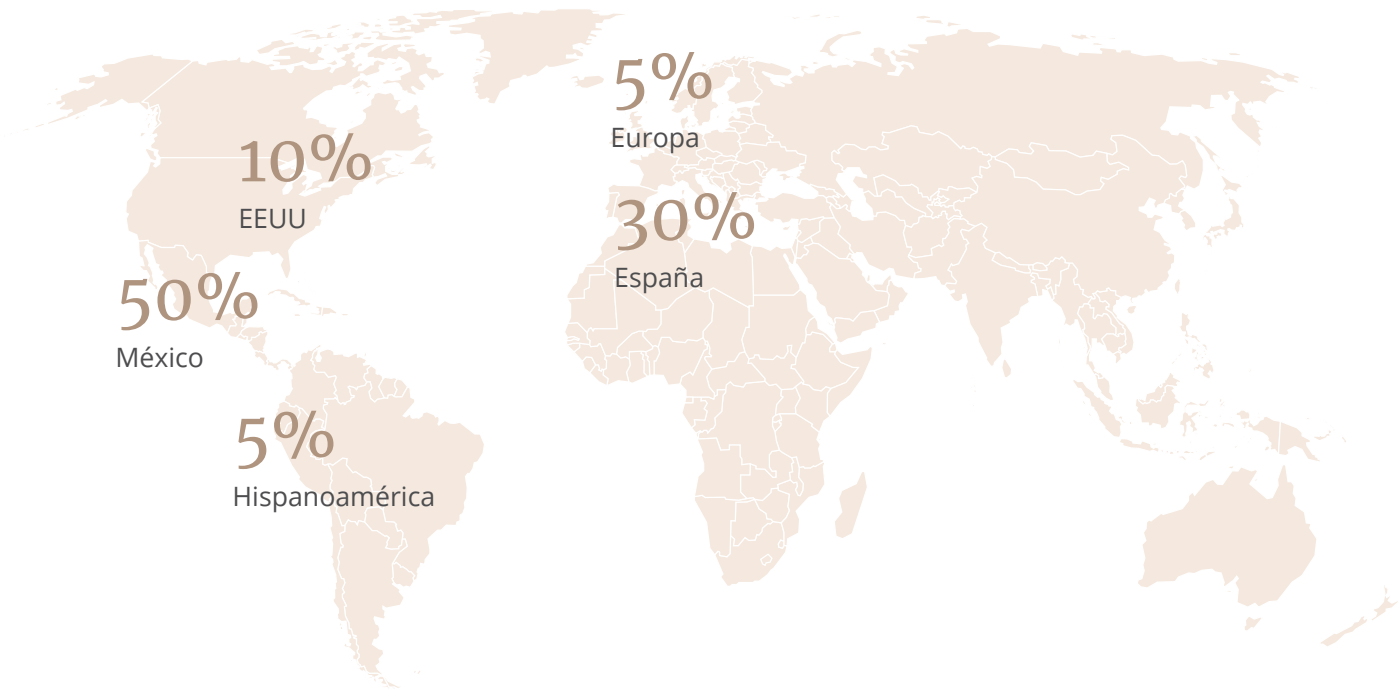
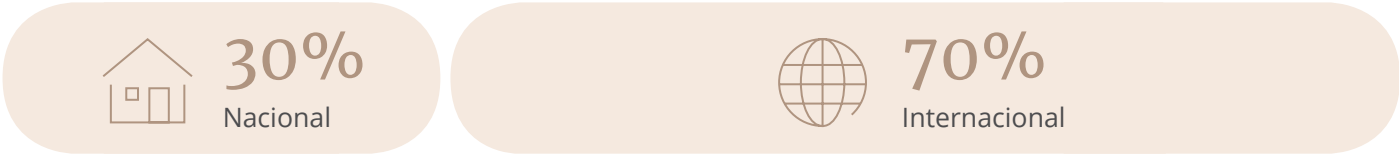
Padilla 32. Proyecto comercializado por Colliers

Tras la compra del inmueble, la opción más probable es el desarrollo de 40 Branded Residences, con una inversión prevista de 60 millones de euros. Algunas de las marcas premium de cadenas internacionales como Rosewood, Marriott y Amán han manifestado su interés en participar en este proyecto para establecer su presencia en la capital española.

En diciembre de 2024, Grupo Catalana Occidente vendió el inmueble situado en Cedaceros 9 a Lamar Development. Esta compañía, con sede en Dubái, adquirió la propiedad tras dos años de búsqueda de activos en la capital. Ubicado a menos de 100 metros del hotel Four Seasons y del futuro Nobu Madrid, el edificio cuenta con una superficie de casi 6.000 metros cuadrados, donde la empresa planea desarrollar un proyecto de Branded Residences.

En el caso de Hyatt, la cadena cuenta con el edificio de residencias de lujo **Hyatt Regency** en el número 62 del Paseo de la Castellana, desde el año 2021, bajo el modelo de franquicia. Sin embargo, ha expresado su intención de introducir este mismo año Branded Residences bajo su propia gestión, idealmente asociadas a uno de sus hoteles.

PERFIL DEL COMPRADOR POR NACIONALIDADES



Fuente del gráfico: Elaboración Colliers

Clasificación Branded Hoteleras by Colliers

Desde Colliers hemos llevado a cabo una segmentación de las marcas hoteleras de lujo que operan en el mercado de Branded Residences, clasificándolas según el prestigio de la marca, el nivel de servicios y el posicionamiento internacional. En la actualidad, se encuentran presentes en Madrid dos marcas de Ultra High-End (Four Seasons y Mandarin Oriental), además de una marca High-End que ha anunciado su implantación en la ciudad (Banyan Tree en el edificio de Padilla 32) y una marca Luxury (SLS en Infantas 40), que se encuentra en fase de desarrollo y comercialización.

El éxito de ventas de las dos marcas Ultra High-End, tanto en términos de ritmo de ventas como de precios, ha marcado un hito en el mercado inmobiliario de lujo en Madrid. Este éxito ha atraído la atención de otros grandes operadores, motivados por la oportunidad de establecer su presencia en la capital. Este fenómeno está generando un “efecto llamada”, lo que se refleja en una tendencia creciente de nuevos desarrollos de lujo en la ciudad (como el proyecto de Alcalá 44) que están considerando incorporar este concepto. Las razones detrás de esta tendencia son las siguientes:

Price Premium Más Altos

Los proyectos de Branded Residences suelen tener precios de venta y alquiler superiores a los de los proyectos sin marca, debido a la prima que se paga por la exclusividad, el diseño y el prestigio de la marca.

Mayor Demanda de lujo

Estos desarrollos atraen a un público más amplio y diverso, que busca una experiencia única y personalizada. La exclusividad de la marca genera un nivel de demanda más alto, lo que beneficia la viabilidad y el éxito del proyecto.

Mayor revalorización

Las propiedades bajo marcas de lujo tienden a revalorizarse más que los proyectos sin marca, debido a la escasez, la demanda constante y la protección que otorga la marca. Esto se traduce en una mayor rentabilidad para los inversores y compradores.

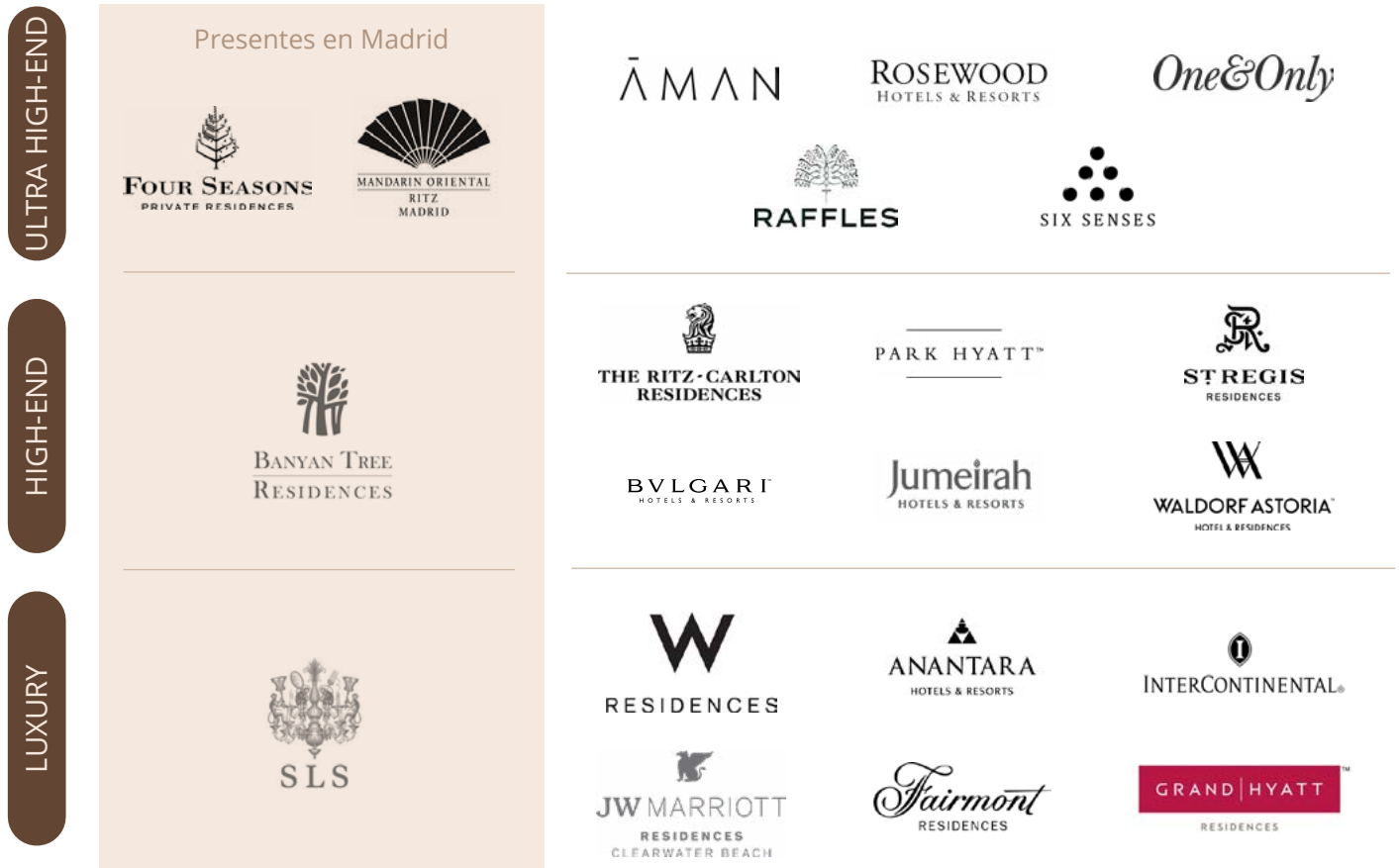
Percepción de Alta Calidad

Las Branded Residences cumplen con los más altos estándares de diseño, construcción, materiales, acabados, instalaciones y servicios, lo que se traduce en una percepción de calidad superior por parte de los compradores. Este compromiso con la excelencia refleja el prestigio y la reputación de las marcas involucradas.

Servicios y personalización

Los servicios y amenities en el contexto de las Branded Residences son esenciales para mejorar la calidad de vida y reflejar la exclusividad de una propiedad. Además de la vivienda, ofrecen un estilo de vida completo que incluye comodidad, ocio, bienestar y seguridad. Entre los servicios destacan el concierge personal, chef privado, arreglos florales, cuidado de mascotas, valet parking, seguridad 24 horas y servicios hoteleros premium. Los amenities incluyen áreas como el SkyBar, British Club, piscinas, spa, gimnasio, hammam y salas de tratamiento.





Fuente del gráfico: Elaboración Colliers



III

La expansión del Lujo

Ante la escasez de edificios en las zonas más tradicionales, los promotores están apostando por la rehabilitación de edificios históricos y desarrollos exclusivos en áreas metropolitanas.

Zona Prime

La zona Centro de Madrid ha experimentado una notable transformación en los últimos años, impulsada por la apertura de establecimientos de lujo como el Four Seasons, y cadenas hoteleras de renombre como JW Marriot. Este auge ha convertido áreas cercanas a la Gran Vía en puntos clave de interés para las promotoras inmobiliarias, que han desarrollado proyectos destacados como Gran Vía 30 de Thor Equities y Conde de Barajas 5 de Prime Cities Fund, ambos comercializados por Colliers. Otras iniciativas, como Virgen de los Peligros 9 y Santa Catalina 5, han reforzado el atractivo de la zona, posicionándola como un nuevo epicentro del lujo en la ciudad.

En la actualidad, el barrio de Justicia, especialmente la zona de Las Salesas se ha convertido en uno de los destinos más solicitados para la vivienda de lujo. La escasez de obra nueva en este segmento ha propiciado un aumento en los precios, con el valor medio del metro cuadrado rondando los 15.000 €/m². El único proyecto de nueva construcción disponible en la zona es el de Sena Homes, en la calle Campoamor 4. Esta tendencia ha atraído tanto a compradores nacionales como internacionales, moviendo el foco de inversión del tradicional eje Salamanca-Chamberí hacia nuevas áreas.

La demanda en Las Salesas proviene principalmente de jóvenes con alto poder adquisitivo, muchos de ellos extranjeros, especialmente de América Latina. Este perfil busca residencias en zonas con una fuerte identidad cultural y una oferta destacada en arte, gastronomía y sostenibilidad, elementos que Las Salesas ha sabido integrar a la perfección.

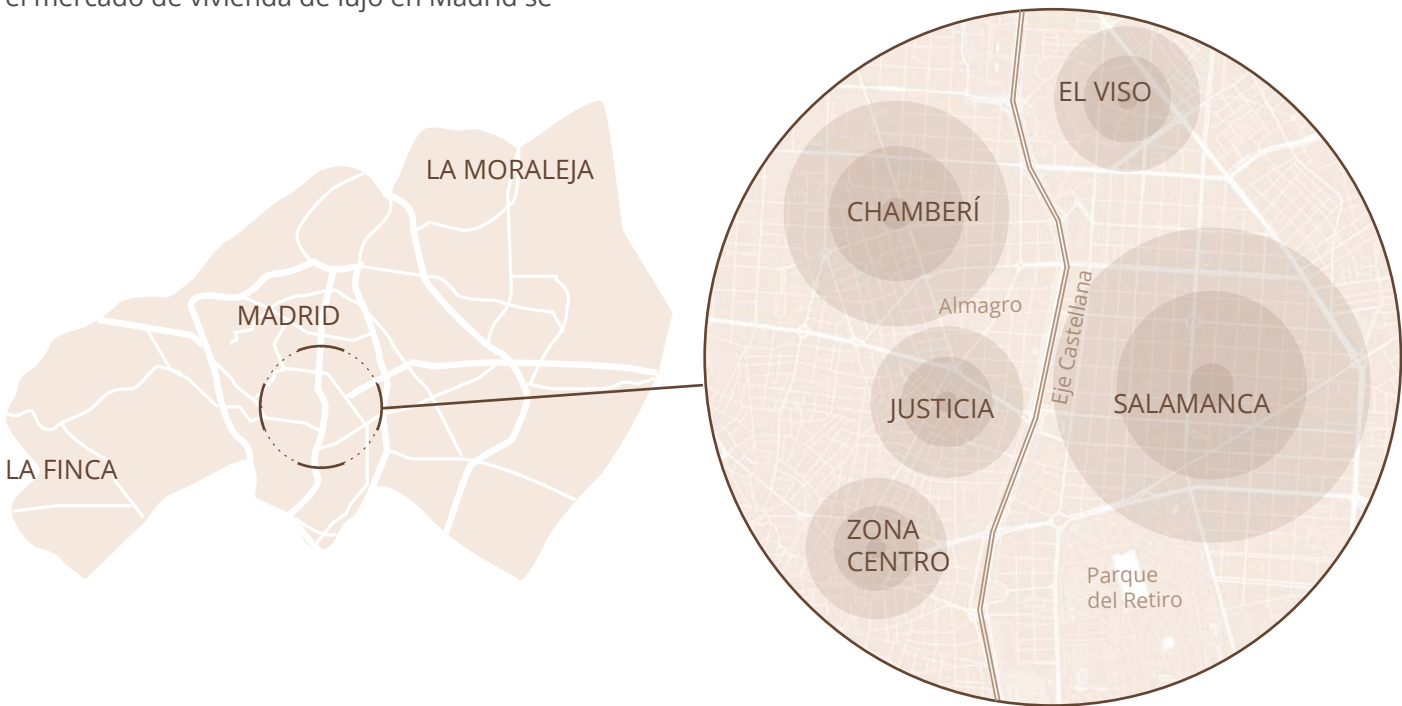
Como se reflejaba en nuestro informe de 2023, el mercado de vivienda de lujo en Madrid se

concentraba tradicionalmente en el Barrio de Salamanca y Chamberí. Sin embargo, la falta de producto disponible en ambas áreas, sumada a la creciente consolidación de Madrid como una ciudad “para vivir” para muchos compradores internacionales, especialmente de origen latinoamericano, ha provocado la expansión de este mercado hacia nuevas zonas. Estas áreas, aunque siempre consideradas partes del segmento del lujo, no resultaban inicialmente atractivas para el perfil de comprador de High-End.

El Viso: Una alternativa consolidada con fuerte demanda internacional

El Viso se ha consolidado como una de las principales alternativas al tradicional “triángulo del lujo”. Cabe destacar, que uno de los principales proyectos High-End en esta zona fue Pablo Aranda 3, promovido por Gran Roque y comercializado por Colliers, el cual fue un éxito de ventas. El perfil de comprador de este proyecto fue mayoritariamente nacional, que valoraba la exclusividad, amenities y dotación de plazas de aparcamiento, 4 por vivienda. Con proyectos recientes como Los Jardines de Velázquez y El Viso Residences, esta zona está atrayendo cada vez más a compradores nacionales e internacionales.

Chamartín ofrece un entorno familiar y residencial con una excelente red de servicios, incluyendo colegios internacionales y hospitales, lo que lo convierte en una opción ideal para familias extranjeras ya afincadas en Madrid que buscan un estilo de vida más auténticamente madrileño, sin renunciar a zonas verdes y proximidad al centro urbano.



Expansión del Lujo

La Moraleja: Renovación del mercado con nuevos proyectos de obra nueva

La Moraleja ha sido históricamente una zona de lujo consolidada, reconocida por sus grandes viviendas unifamiliares y su entorno tranquilo. Sin embargo, la oferta de viviendas había quedado obsoleta y existía una notable escasez de proyectos de obra nueva.

El inicio de las obras de urbanización del ámbito de La Solana, donde participan promotores de primer nivel como Culmia, Acciona y Amenabar, está llamada a marcar un antes y un después en esta área. Este desarrollo incluye la construcción de 1.400 viviendas unifamiliares y colectivas. Las primeras promociones, desarrolladas por Culmia y diseñadas por prestigiosos estudios de arquitectura como Bueso-Inchausti & Rein Arquitectos y Morph Studio y comercializadas por Colliers, saldrán al mercado con precios superiores a los 8.000 €/m², en el caso de las primeras.

La Finca: Exclusividad y privacidad en su máxima expresión

La Finca continúa consolidando su posición como uno de los complejos residenciales más exclusivos de Madrid. Actualmente, se encuentra en la fase final de desarrollo con dos proyectos clave:

- Hoyo 15: Un conjunto de 24 viviendas adosadas de 400 m², con precios que rondan los 4,4 millones de euros.
- LGC9: Desarrollo compuesto por 96 viviendas de entre 130 y 300 m², con precios que van desde 1,3 millones de euros hasta 3,4 millones de euros. Estas viviendas alcanzarán precios por encima de los 11.000-12.000 €/m², un auténtico hito en el mercado residencial de lujo, especialmente por encontrarse fuera del tradicional eje prime de Salamanca y Chamberí.



Virere Quetzal. Proyecto comercializado por Colliers



Virere Aqua. Proyecto comercializado por Colliers

En zonas como La Moraleja y La Finca, la demanda de viviendas de lujo ha experimentado un notable crecimiento, especialmente entre familias que valoran la seguridad, privacidad y acceso a espacios exteriores como jardines y terrazas. Este cambio responde al interés creciente de compradores latinoamericanos (representando no más del 10% de las ventas), que tradicionalmente se centraban en el Barrio de Salamanca pero ahora prefieren áreas periféricas.

El perfil de estos compradores, mayoritariamente familias con hijos pequeños, busca residencias con amplios espacios y cercanía a colegios internacionales, replicando el estilo de vida de sus

países de origen. Este tipo de propiedades, que ofrecen seguridad y confort, no se encuentran fácilmente en zonas como Salamanca o Chamberí, lo que lleva a estos compradores a desplazarse hacia zonas más tranquilas y exclusivas como La Moraleja y La Finca.

**La Moraleja y La Finca,
nuevos desarrollos en zonas
emblemáticas de lujo**

IV

De oficinas a residencial de lujo: la transformación urbana en auge

La tendencia hacia la transformación de usos refleja no solo un cambio en la estructura del mercado inmobiliario madrileño, sino también el interés creciente de inversores institucionales y promotores por reposicionar activos estratégicos en ubicaciones clave.



BARRIO DE SALAMANCA

Durante 2024, el mercado inmobiliario ha evidenciado un creciente interés por la reconversión de edificios de oficinas en desuso a proyectos residenciales de High-End, una estrategia clave para optimizar activos infrautilizados y mejorar su rentabilidad.

En el Barrio de Salamanca destacan las siguientes operaciones:

Maria de Molina 50

La operación de mayor envergadura por 204,7 millones de euros en una subasta pública. Esta transacción, liderada por el Grupo Lar y el fondo institucional BlackRock —en su primera operación inmobiliaria en España—, contempla el desarrollo de 158 unidades residenciales de lujo, comercializadas por Colliers, además de una residencia de estudiantes con capacidad para 400 plazas. El inmueble, anteriormente ocupado por el Ministerio de Hacienda, es un claro ejemplo del reposicionamiento de activos obsoletos hacia nuevos usos más rentables y sostenibles. El proyecto contará con el diseño del reconocido arquitecto Martín de Lucio y con el interiorismo de Villablanch.

Recoletos 14

A finales de 2024, Altamar y Terralpa adquirieron a la Mutualidad de la Abogacía el edificio situado en Paseo de Recoletos 14 por aproximadamente 70 millones de euros. El inmueble, con una superficie de 6.100 m² y que hasta ahora albergaba diversas entidades públicas tras ser arrendado por la Comunidad de Madrid, será objeto de una rehabilitación integral para adaptarse al segmento prime residencial.

Maria de Molina 42

La promotora Balaq adquirió el edificio de los antiguos juzgados de primera instrucción, para su completa rehabilitación. El proyecto arquitectónico ha sido encargado al estudio Natureback Design, mientras que el diseño de interiores será ejecutado por Vilablanch. El resultado será un complejo residencial de 21 viviendas exclusivas, adaptadas a las exigencias del mercado de lujo contemporáneo.

Velázquez 22

El edificio, que había funcionado con un uso mixto de oficinas y residencial, fue adquirido a principios de 2024 por Emuna Inversiones. Tras su adquisición a Inbest GPF, la compañía está valorando la viabilidad de desarrollar un proyecto de Branded Residences, aprovechando la creciente demanda de este tipo de activos en el segmento prime de la capital.

Esta tendencia se perfila como una de las principales líneas de inversión, especialmente en zonas prime de Madrid.



BARRIO DE CHAMBERÍ

Estas operaciones demuestran el creciente interés de fondos y promotoras por reposicionar activos estratégicos en Chamberí, una de las zonas más cotizadas de Madrid, adaptando edificios históricos y corporativos al segmento prime residencial, con altas expectativas de rentabilidad.

Sagasta 31-33

En junio de 2024, Impar Capital adquirió el edificio, propiedad hasta entonces de la socimi Colonial y antigua sede de McKinsey & Company. El inmueble será objeto de una rehabilitación integral para adaptarse al mercado residencial de lujo, con una inversión total estimada de 100 millones de euros.



Zurbarán 28

La gestora francesa Ardian compró a la firma de inversión alemana Patrizia la actual sede corporativa de Quirónsalud en el barrio de Almagro. El edificio será transformado en 10 viviendas de lujo, con una inversión total prevista de 37 millones de euros, incluyendo la adquisición y el capex necesario para la rehabilitación.



Jordán 11

Telefónica vendió este edificio de oficinas a Dazia Capital, quien llevará a cabo su reconversión a uso residencial. El proyecto, situado junto a la Plaza de Olavide, contempla la construcción de 35 viviendas de 1, 2 y 3 dormitorios, junto con 15 plazas de aparcamiento. La inversión total, que incluye el precio de compra y el proceso de transformación, asciende a 37 millones de euros.





BARRIO DE JUSTICIA

En el barrio de Justicia, la tendencia de conversión de edificios de oficinas a residenciales de lujo continúa con operaciones significativas.

General Castaños 4

Destaca la adquisición del edificio, por parte de la familia Ardid a Royal Metropolitan con el objetivo de transformar el inmueble en viviendas de lujo. La operación se cerró por un importe estimado de 45 millones de euros, lo que implica un precio de compra aproximado de 12.000 €/m². Los precios de venta en este proyecto se proyectan por encima de 20.000 €/m², siguiendo la referencia del edificio Villa de París en la misma calle, promovido por Mabel Capital en 2020, el primer proyecto en Madrid en alcanzar ese nivel de precio.

Génova 26

Adicionalmente, la aseguradora PSN (Previsión Sanitaria Nacional) ha puesto en el mercado su sede, con un precio estimado de 70 millones de euros, lo que supone valorar el activo en 13.000 €/m² sobre una superficie de 5.500 m². El futuro comprador podría optar por mantener el uso terciario, destinándolo al arrendamiento, o bien acometer una transformación para uso residencial.



V

Nuevos Players en el mercado

El auge del Residencial High-End impulsa
nuevas alianzas estratégicas

Las alianzas entre fondos tanto nacionales como internacionales con promotores inmobiliarios para el desarrollo de proyectos residenciales emblemáticos, es una tendencia que se ha afianzado en el último año. Podemos destacar los siguientes:

BlackRock y Grupo Lar: La mayor empresa de gestión de activos del mundo, BlackRock, se ha asociado con Grupo Lar para el desarrollo de un proyecto de uso mixto en el inmueble situado en María de Molina 50. Este proyecto incluirá tanto viviendas de lujo como una residencia para estudiantes, con accesos diferenciados.

BlackRock.



Besant, Blasson y Latam Capital Advisor: La compañía de capital mexicano Besant, junto con sus socios Blasson y Latam Capital Advisor, ha adquirido el edificio situado en la calle Alcalá 44, previamente propiedad de Zurich.

BESANT

**LATAM CAPITAL ADVISORS
LCA**

BLASSON
PROPERTY INVESTMENTS

Culmia y Alterna Consulting: Culmia, promotora inmobiliaria propiedad del fondo Oaktree, se ha unido a la mexicana Alterna Consulting para desarrollar 10 viviendas unifamiliares de lujo en La Solana, ubicado junto a La Moraleja.

CULMIA

AlternaMadriv
LUXURY REAL ESTATE

AltamarCAM Partners y Terralpa Investments: los dos socios han creado un nuevo vehículo de inversión de aproximadamente 200 millones de euros. Estará destinado a invertir en proyectos residenciales "High End" en Madrid y otras ciudades españolas. La primera adquisición realizada por este consorcio ha sido el inmueble situado en el Paseo de Recoletos 14 de Madrid.

**AltamarCAM
PARTNERS**

TERRALPA
INVESTMENTS



En los últimos meses, han irrumpido con fuerza nuevos actores en el mercado residencial de lujo en Madrid, destacando las siguientes operaciones:

ARD-ID



La Familia Ardid ha promovido importantes proyectos inmobiliarios en Madrid, como los de Velázquez 53 y Hermanos Bécquer 8. Recientemente, han adquirido el inmueble ubicado en General Castaños 4, consolidándose como un jugador clave en el sector.

ARDIAN



El fondo de inversión francés Ardian ha realizado su primera incursión en el mercado residencial de lujo en Madrid con la adquisición de un inmueble en la calle Zurbarán 28.

LAMAR DEVELOPMENT



Lamar Development ha cerrado la compra del edificio número 9 de la calle Cedaceros, en Madrid. El activo, ha sido adquirido con el objetivo de destinarlo a un proyecto residencial High-End. Cuenta con 6.000 metros cuadrados de superficie distribuidos en seis plantas sobre rasante y una bajo rasante.

Inbest GPF SOCIMI



La socimi adquirió a mediados de 2023 el inmueble ubicado en la calle Velázquez 21, cuatro plantas de más de 1.000 metros cuadrados y la posibilidad de hacer ocho viviendas de lujo de más de 500 metros cuadrados de promedio.

NAVAL



Ha adquirido un edificio boutique catalogado e histórico de 9 viviendas ubicado en la calle Belén 3. El proyecto contará con amenities con piscina, spa y gimnasio. Se estiman precios de venta en el entorno de los 17.000€/m².

EMUNA HOMES Real Estate Agency



Firma especializada en inversiones inmobiliarias, ha adquirido el inmueble situado en Velázquez 22 para el desarrollo de un hotel o un exclusivo complejo de viviendas de lujo bajo el concepto de "Branded Residence".



Por otro lado, tanto el fondo estadounidense **Bain Capital Investment Management**, en colaboración con una fortuna mexicana, han manifestado su intención de entrar en el mercado residencial de lujo en Madrid en los próximos meses, lo que indica un creciente interés por parte de inversores internacionales en este sector.

VI

Radiografía del mercado

Análisis del stock de vivienda de lujo



Hemos identificado 153 viviendas (de > 2 M€) de obra nueva a la venta en la actualidad en las siguientes zonas de la Capital: Barrio de Salamanca, Chamberí, El Viso y Centro.

Se distribuyen de la siguiente manera en función del segmento de precio y ubicación¹:

Rango	Uds.	%	Precio Max	Precio Min	Precio Medio	€/m² Max	€/m² Min	€/m² Media
Premium (2M€ - 3,5M€)	72	47%	3.384.000 €	1.910.000 €	2.698.663 €	17.631 €/m²	7.856 €/m²	11.899 €/m²
High-End (3,5M€ - 5M€)	29	19%	5.000.000 €	3.469.000 €	4.344.090 €	18.489 €/m²	12.329 €/m²	14.729 €/m²
Ultra High-End (>5M€)	52	34%	17.500.000 €	4.952.000 €	8.459.912 €	27.429 €/m²	11.695 €/m²	18.283 €/m²
Total	153	100%						

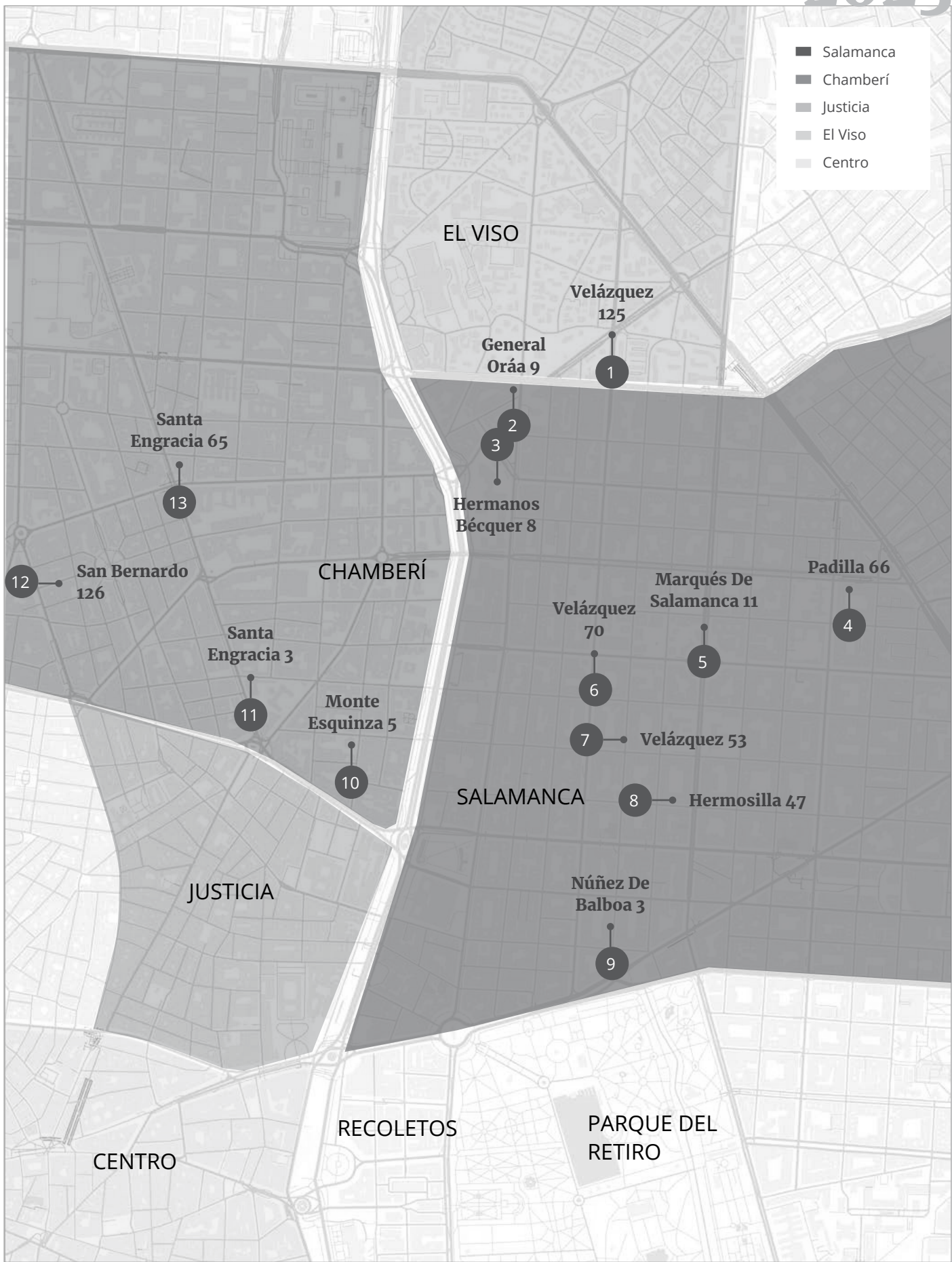
STOCK DE VIVIENDA DE LUJO EN VENTA EN MADRID
COMPARATIVA 2023 - 2025

	2023	2025
Unidades	46	153
Promociones	13	22
€/m² máximo	24.836	27.429
€/m² mínimo	8.960	7.856

- El incremento de viviendas y el número de promociones con respecto al último informe de 2023, es de 233% y 69% respectivamente. El crecimiento espectacular en el número de viviendas es, en gran parte, debido a la promoción Torre Castelló, el primer rascacielos en el barrio de Salamanca con un volumen de unidades y de venta no visto hasta la fecha.
- Además de las zonas clásicas del Barrio de Salamanca y de Chamberí, el mercado residencial de lujo se amplía a la zona de el Viso y zona Centro.
- El Barrio de Salamanca mantiene los precios más elevados en todos los segmentos, registrando el precio €/m² mínimo más alto 7.856 €/m², en contraposición con lo que sucedía en el año 2023 donde el barrio de Chamberí registró 8.960 €/m².
- El segmento que más ha crecido en el último año ha sido el Premium (de 2M€ a 3,5M€) que representa un 47% del total de la oferta.

1. Fuente: páginas inmobiliarias y llamadas a comercializadoras/Colliers
 * Para el cálculo de la superficie ponderada se han utilizado los siguientes criterios: superficie construida con zonas comunes computada al 100%; superficie exterior cubierta computada al 100%; superficie exterior descubierta computada al 50%; superficie de jardín computada al 10%.
 ** Nuestro análisis se basa en información pública y en conocimiento propio del mercado. Además de los datos analizados pueden existir otros proyectos que se comercializan off-market cuya información no se habría incorporado a este estudio.
 *** No se han incluido las promociones de Velázquez 21 y Antonio Maura 11 al no ser públicos sus precios.

2023



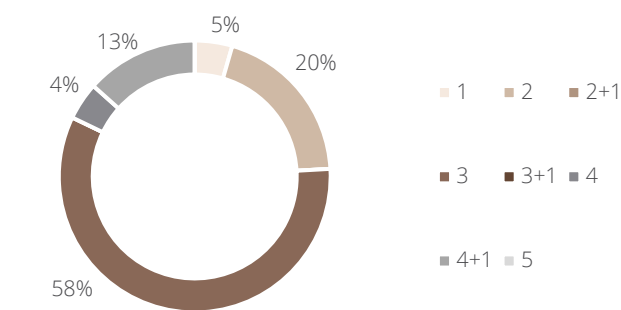
2025



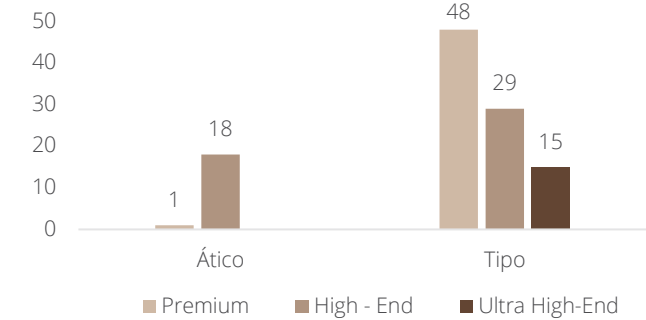


Rango	Uds.	%	Precio Max	Precio Min	Precio Medio	€/m² Max	€/m² Min	€/m² Media
Premium	49	44%	3.384.000 €	1.910.000 €	2.750.337 €	17.631 €/m²	7.856 €/m²	11.991 €/m²
High - End	15	13%	4.900.000 €	3.469.000 €	4.399.933 €	17.741 €/m²	12.329 €/m²	13.817 €/m²
Ultra High-End	48	43%	17.500.000 €	4.952.000 €	8.613.758 €	27.429 €/m²	11.695 €/m²	18.660 €/m²
Total	112	100%						

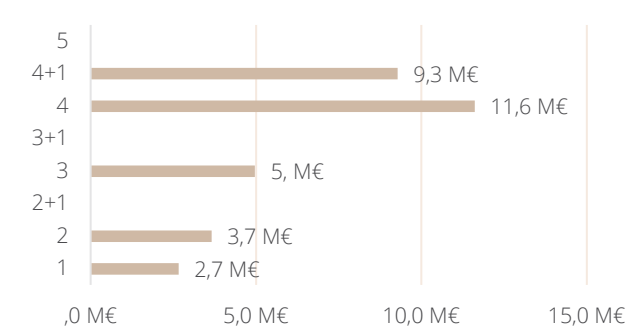
% DE VIVIENDAS EN LA ZONA POR N° DE DORMITORIOS*



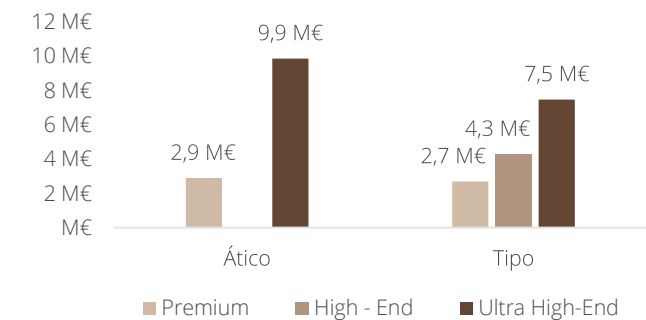
Nº DE VIVIENDAS POR TIPOLOGÍA Y SEGMENTO (SOBRE EL TOTAL DE VIVIENDAS DE LA ZONA)



TICKET MEDIO € POR N° DE HABITACIONES (M€)



TICKET MEDIO € POR SEGMENTO Y TIPOLOGÍA



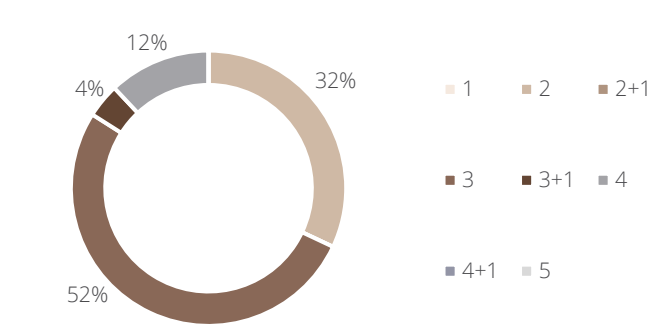
Fuente: Elaboración Colliers
(*) +1 indica la habitación de servicio, habitual en la vivienda de lujo

CHAMBERÍ | 5 PROYECTOS

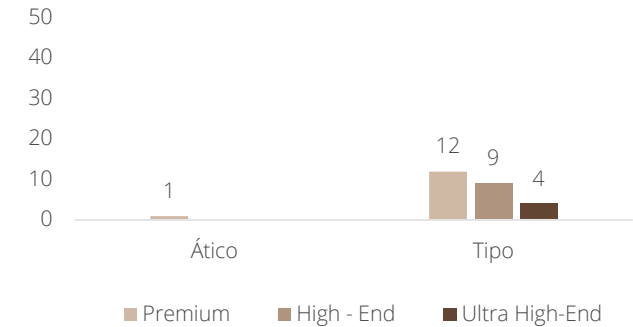


Rango	Uds.	%	Precio Max	Precio Min	Precio Medio	€/m² Max	€/m² Min	€/m² Media
Premium	12	48%	3.300.000 €	2.050.000 €	2.575.042 €	14.609 €/m²	7.965 €/m²	10.676 €/m²
High - End	9	36%	5.000.000 €	3.890.000 €	4.432.222 €	17.577 €/m²	14.413 €/m²	16.069 €/m²
Ultra High-End	4	16%	7.570.000 €	5.625.000 €	6.613.750 €	17.772 €/m²	12.169 €/m²	13.902 €/m²
Total	25	100%						

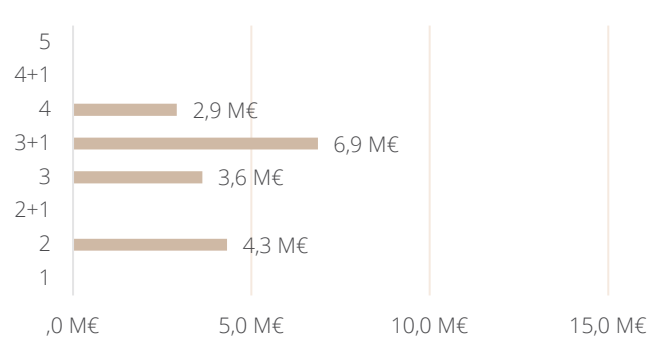
% DE VIVIENDAS EN LA ZONA POR N° DE DORMITORIOS*



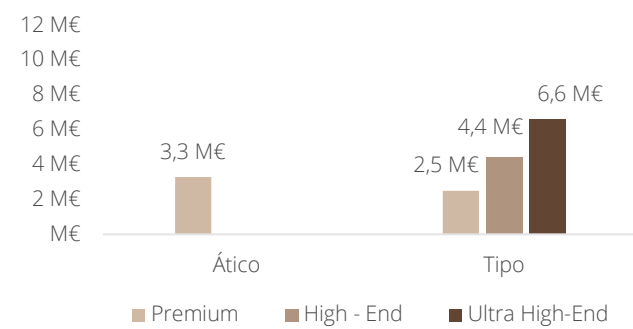
N° DE VIVIENDAS POR TIPOLOGÍA Y SEGMENTO (SOBRE EL TOTAL DE VIVIENDAS DE LA ZONA)



TICKET MEDIO € POR N° DE HABITACIONES (M€)



TICKET MEDIO € POR SEGMENTO Y TIPOLOGÍA (M€)



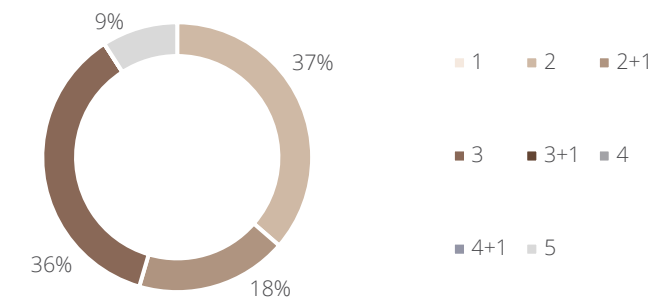
Fuente: Elaboración Colliers
(*) +1 indica la habitación de servicio, habitual en la vivienda de lujo



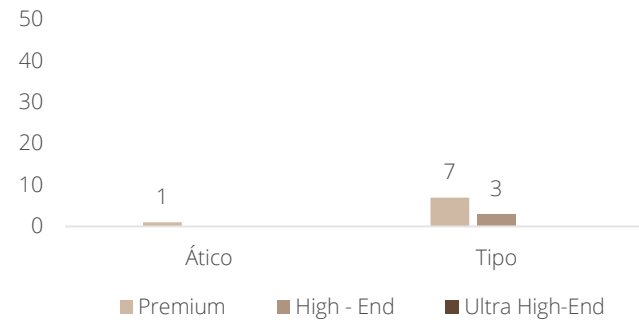
CENTRO | 3 PROYECTOS

Rango	Uds.	%	Precio Max	Precio Min	Precio Medio	€/m² Max	€/m² Min	€/m² Media
Premium	8	73%	3.055.000 €	2.190.000 €	2.754.592 €	15.845 €/m²	10.920 €/m²	13.329 €/m²
High - End	3	27%	4.120.200 €	3.569.424 €	3.763.208 €	18.489 €/m²	14.538 €/m²	16.417 €/m²
Ultra High-End	0	0%	0 €	0 €	0 €	0 €/m²	0 €/m²	0 €/m²
Total	11	100%						

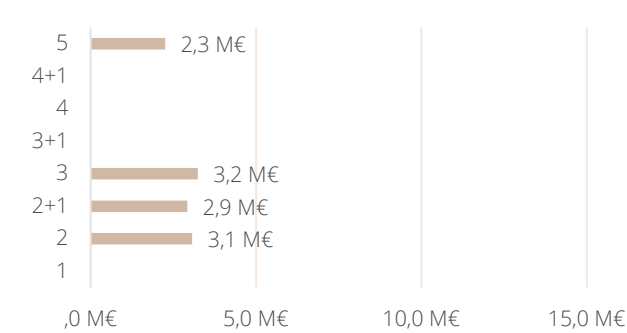
% DE VIVIENDAS EN LA ZONA POR N° DE DORMITORIOS*



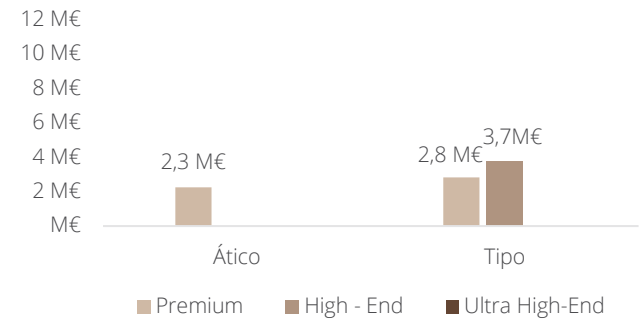
N° DE VIVIENDAS POR TIPOLOGÍA Y SEGMENTO (SOBRE EL TOTAL DE VIVIENDAS DE LA ZONA)



TICKET MEDIO € POR N° DE HABITACIONES (M€)



TICKET MEDIO € POR SEGMENTO Y TIPOLOGÍA (M€)

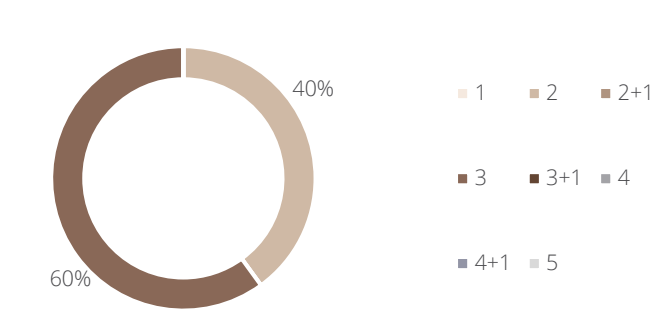


Fuente: Elaboración Colliers
(*) +1 indica la habitación de servicio, habitual en la vivienda de lujo

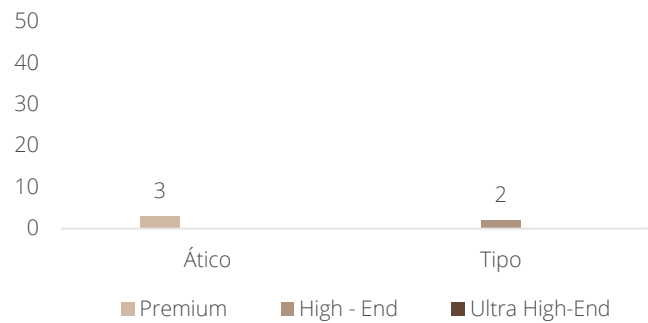


Rango	Uds.	%	Precio Max	Precio Min	Precio Medio	€/m² Max	€/m² Min	€/m² Media
Premium	3	60%	2.400.000 €	2.050.000 €	2.200.000 €	12.647 €/m²	11.326 €/m²	12.155 €/m²
High - End	2	40%	4.550.000 €	4.250.000 €	4.400.000 €	14.964 €/m²	14.052 €/m²	14.509 €/m²
Ultra High-End	0	0%	0 €	0 €	0 €	0 €/m²	0 €/m²	0 €/m²
Total	5	100%						

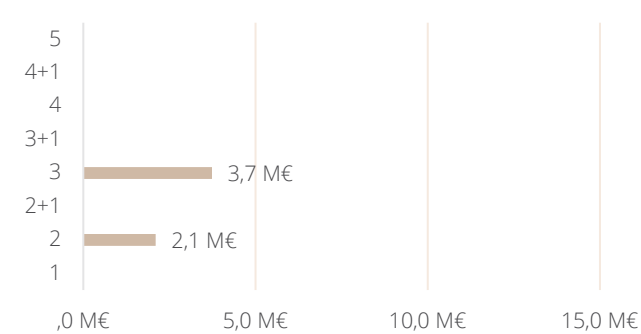
% DE VIVIENDAS EN LA ZONA POR N° DE DORMITORIOS*



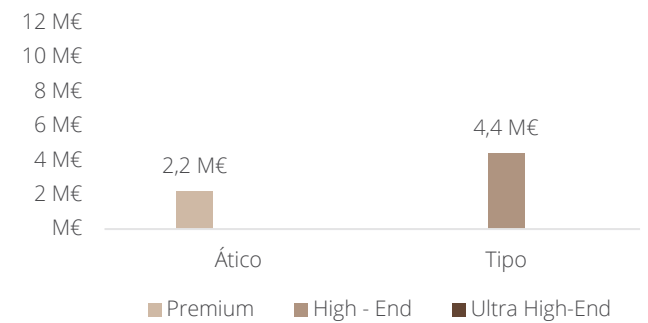
N° DE VIVIENDAS POR TIPOLOGÍA Y SEGMENTO (SOBRE EL TOTAL DE VIVIENDAS DE LA ZONA)



TICKET MEDIO € POR N° DE HABITACIONES (M€)



TICKET MEDIO € POR SEGMENTO Y TIPOLOGÍA (M€)



Fuente: Elaboración Colliers
(*) +1 indica la habitación de servicio, habitual en la vivienda de lujo

VII

Madrid en el horizonte

El mercado residencial de lujo en Madrid tiene un futuro prometedor, respaldado por la entrada de nuevos actores internacionales, la diversificación de la oferta y una demanda internacional cada vez más consolidada.



Estimamos que para 2030 el precio medio en las zonas prime del mercado residencial High-End podría superar la barrera de los 30.000 €/m².

Mientras Londres mantiene su posición de liderazgo en el mercado inmobiliario High-End, Madrid ha ganado terreno rápidamente, ofreciendo precios más competitivos y atractivos rendimientos de inversión. Esta dinámica ha llevado a que inversores internacionales, especialmente de América Latina y Estados Unidos, consideren a Madrid como una alternativa viable y rentable frente a otras capitales europeas.

El reto de Madrid consiste en continuar siendo referentes por todo nuestro lifestyle gastronómico y cultural, ofrecer mucha seguridad para vivir, trabajar y visitar; y aportar un valor diferencial en el tipo de desarrollos inmobiliarios que se lleven a cabo. Esto implica cuidar mucho cada proyecto residencial de obra nueva High-End en todos los detalles, desde el inicio creando una conceptualización, identidad y marca propia, un producto a medida con calidades de máximo nivel para competir y estar a la altura de desarrollo de Nueva York, Londres o Miami.

La clave del éxito estará en la capacidad de adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, impulsando la sostenibilidad, la innovación tecnológica y la rehabilitación de activos emblemáticos para ofrecer

productos únicos y desarrollos inmobiliarios impecables, con identidad propia y una propuesta que no solo compita en precio, sino en concepto y calidad. Otro factor crucial es la experiencia del comprador. La personalización extrema, la exclusividad en los servicios postventa y una estrategia de marketing alineada con los valores de lujo global pueden marcar la diferencia. La confianza y credibilidad en el mercado internacional se construyen con cada transacción, cada entrega y cada experiencia satisfactoria.



La rehabilitación de activos seguirá siendo una de las estrategias más rentables y demandadas, especialmente en barrios prime como Salamanca, Justicia y Chamberí.



La diversificación del mercado garantiza la expansión más allá del centro de la ciudad, abriendo nuevas oportunidades para promotores e inversores.

La tendencia observada durante el último ejercicio refleja un incremento del precio medio en el entorno de 1.550 €/m² anual durante los últimos 10 años, consolidando un crecimiento constante y sostenido.

De mantenerse esta evolución, estimamos que para 2030 el precio medio en las zonas prime del mercado residencial de lujo podría superar la barrera de los 30.000 €/m², lo que representaría un hito clave para este segmento.

2025 marcará un antes y un después para Madrid, posicionándose como la capital europea con mayor proyección residencial High-End.

PIPELINE PROYECTOS 2025





Padilla 32. Proyecto comercializado por Colliers



Virere Quetzal. Proyecto comercializado por Colliers

Colliers Residential Sales Advisory

Somos líderes en la conceptualización, marketing y comercialización de proyectos residenciales emblemáticos.

El Equipo Residencial de Colliers en España tiene una amplia experiencia en el diseño y gestión de proyectos que han supuesto “un antes y un después” en el mercado inmobiliario residencial.



+ de 750
operaciones



+ de 1.000 M€
volumen de ventas



+ de 120.000 m²
transaccionados

Datos referidos a los últimos 7 años

Torre Castelló, el único
rascacielos residencial del
Barrio de Salamanca que pone
Madrid a tus pies.

Torre Castelló. Proyecto comercializado por Colliers

Contacto



Luis Valdés
Managing Director
luis.valdes@colliers.com



Victoria García-Carranza
Director
victoria.garcia-carranza@colliers.com



Montse Conde de Sas
Associate Director
montserrat.conde@colliers.com



Beatriz Hernandez
Associate Director
beatriz.hernandez@colliers.com



Ángela Vázquez
Senior Consultant
angela.vazquez@colliers.com

Dónde estamos

MADRID

Paseo de la Castellana, 141
Edificio Cuzco IV - 14th Floor
28046
T. +34 91 579 84 00

BARCELONA

Avenida Diagonal, 618,
Edificio Beethoven - 7th Floor
08021
T. +34 93 410 26 80

MARBELLA

Blv. Prin. Alfonso de Hohenlohe
C Negocios Tembo, Bl A, Of 3 |
29602
T. +34 680 42 37 10

MÁLAGA

Plaza de la Solidaridad, 12
29006
T. +34 607 73 48 25

VALENCIA

Pg. de Russafa, 20
46002
T. +34 93 410 26 80

PORTUGAL

Barata Salgueiro, 37
2nd floor B 1250-165
T. +351 93 346 15 33

Colliers

colliers.com

