

Madrid se queda sin suelo para promover producto Residencial de lujo

Colliers, líder global en servicios de asesoramiento y gestión de inversiones en real estate, ha analizado el mercado residencial de lujo, centrándose en las viviendas de obra nueva de más de 5 millones de euros, cuya oferta concentra, casi en exclusiva, en la ciudad de Madrid

Según el estudio Luxury Homes de Colliers, el mercado residencial de lujo se comporta como valor refugio en momentos de incertidumbre para el inversor, siendo Madrid una de las plazas más importantes en Europa para invertir en este segmento.

La gran calidad de vida, entre las más altas del mundo, y la relación vida-trabajo que destaca en todos los rankings mundiales, unido a su clima, lifestyle, seguridad y cultura sitúan a Madrid en la élite mundial del lujo, propiciando en los últimos años que muchos compradores hayan preferido Madrid a otras capitales europeas como destino de inversión y residencia, ya sea esta fija o temporal.

A estos factores se suma la actual situación sociopolítica en Venezuela y México, que genera nuevos compradores en el mercado, por lo que no se observa un agotamiento del residencial de lujo en la ciudad en los próximos años. Destaca sin embargo, un agotamiento del suelo para construir nuevas viviendas en esta categoría en el centro de la ciudad y como consecuencia, un aumento de los precios en las mejores ubicaciones.

El cliente latinoamericano es el más importante, concentrando el 60% de las transacciones de compra, y procede fundamentalmente de México, Venezuela y Colombia. Por su parte, los proyectos en el mercado residencial de lujo de obra nueva se concentran en el centro de Madrid, han ganado en calidad y recurren a la firma de grandes arquitectos e interioristas de prestigio. Además, ofrecen servicios desconocidos hasta ahora España.

La ciudad de Madrid se ha transformado en la puerta de entrada a Europa para compradores Latinoamericanos puesto que ofrece un entorno extremadamente familiar para ellos en el que comparten idioma, cultura y en muchas ocasiones lazos de familia.

Alta demanda, con una oferta limitada

A pesar del entorno macroeconómico global, existe una fuerte demanda nacional e internacional en el mercado residencial de lujo. El cliente busca un producto de alta calidad en ubicaciones premium, principalmente Barrio de Salamanca, pero también en otras zonas como Almagro, Chamberí, Recoletos, Jerónimos o Justicia. Sin embargo, la oferta de promociones con tickets medios por encima de 5 mill. de € es muy limitada en Madrid en el momento actual. La práctica ausencia de suelo para nuevas promociones, así como los proyectos de reconversión actuales en marcha, anticipan una escasez de producto, también significativa, en el corto y medio plazo.

“Esta oferta limitada de producto podría hacer pensar en unos ritmos de venta elevados pero lo cierto que la pandemia ha ralentizado todo, fundamentalmente por las dificultades para viajar” – comenta Luis Valdés, Managing Director de Residential Sales Advisory en Colliers. “Las viviendas con amplias terrazas o jardín y los áticos, son bienes escasos actualmente muy demandados. Al producto deben ir unidos unos amenities y servicios de ‘concierge’ excelentes, que siguen siendo un factor determinante a la hora de adquirir una vivienda de Lujo. El proceso de compra es algo muy meditado por el cliente y actualmente es complicado cerrar operaciones en menos de 3 meses, aunque pensamos que esta situación se desbloqueará rápidamente cuando se inicie la recuperación generalizada tras las campañas de vacunación.” – continúa Valdés.

Madrid: 20 viviendas de obra nueva por encima de 5 mill. €

Dentro del mercado residencial de lujo, Colliers ha analizado este nicho de producto que tiene un enorme atractivo para el inversor, especialmente para el comprador internacional y en concreto latinoamericano. Según la consultora, existen una veintena de viviendas de este tipo en comercialización en Madrid, de las cuales el equipo de Residential Sales Advisory de Colliers comercializa el 60%.

De este análisis se desprende que las viviendas bajo esta categoría en Madrid tienen una superficie media superior a 520 m² y un precio medio entre 14.000 y 15.000 €/m² dependiendo de su ubicación y características. El 55% de ellas son áticos y todo el mercado se concentra en las zonas más selectas de la Capital: Barrio de Salamanca, Chamberí (Justicia), Retiro (Jerónimos) y Castellana (El Viso y Recoletos).

“Aunque es un nicho donde existe una gran demanda, la realidad es que son viviendas accesibles sólo para unos pocos, tanto por su coste como por la limitada oferta de producto disponible, estamos hablando de sólo 20 unidades para toda una capital como Madrid. Si bien el coste puede parecer una barrera, lo cierto es que ciudades como Madrid tienen aún mucho recorrido en cuanto a precio respecto a otras capitales europeas, como París o Londres, donde hablamos de un precio medio €/m² por encima de 30.000 y 50.000 euros respectivamente” – comenta Luis Valdés, Managing Director de Residential Sales Advisory en Colliers.

Áticos, el nuevo objeto de deseo

“En el mercado residencial de lujo los áticos son el producto de mayor calidad, el más deseado y también el más espectacular en cuanto a diseño, calidades, interiorismo o amenities. Para los promotores de este tipo de proyectos el ático es como un flagship store para una marca de moda de lujo: en él se despliegan los mejores recursos. Hoy en día, además, la personalización completa se asume como algo natural y es un requisito indispensable para el cliente.” – continúa Valdés.

Según la consultora, el precio medio €/m² de los áticos en este segmento (viviendas < 5 mill. de €) se sitúa entre 15.000 y 20.000 €/m² dependiendo de la orientación, vistas, el nivel de acabados y los servicios del proyecto.

“Existe una fuerte demanda de áticos en el mercado residencial, no sólo en el segmento más alto, como pueden ser las unidades en venta en Villa de París o MS11. Seguimos viendo enorme interés

por parte del comprador para adquirir áticos de obra nueva en el centro de la ciudad. Actualmente Madrid cuenta con proyectos de enormes calidades como es el caso de Espronceda 32, Santa Engracia 42 o Monte Esquinza 5, por ejemplo. Los áticos de obra nueva son un producto de máximo interés con una oferta realmente limitada.” - Luis Valdés, Managing Director de Residential Sales Advisory en Colliers.

Sobre Colliers

Colliers International Group Inc. (NASDAQ: CIGI) (TSX: CIGI) es la compañía líder global en servicios de asesoramiento y gestión de inversiones en real estate. Opera en 67 países con más de 15.000 profesionales, expertos asesores que trabajan de forma colaborativa para maximizar el valor de los activos inmobiliarios de propietarios, inversores e inquilinos. Nuestro equipo de líderes, que controla aproximadamente el 40% del capital social, ha entregado, durante más de 25 años, un rendimiento anual compuesto de casi el 20% a nuestros accionistas. Con ingresos anuales superiores a \$3.0bn (\$ 3.5bn incluyendo afiliados) y más de \$40bn de activos bajo gestión, maximizamos el potencial de los activos inmobiliarios para acelerar el éxito de nuestros clientes y equipos.

Datos de contacto:

Comunicación Colliers
91 579 84 00

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Interiorismo](#) [Madrid](#) [Construcción](#) y [Materiales](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>