

An aerial photograph of Madrid, Spain, taken at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the city. The foreground is dominated by the lush green trees of Retiro Park. In the middle ground, the city's dense urban fabric is visible, with numerous buildings and the prominent Torre de Madrid (CCTV Tower) standing out. The background shows the city extending to the horizon under a hazy sky. The overall mood is serene and majestic.

savills

RESIDENCIAL PRIME MADRID REPORT

RESIDENCIAL - ESPAÑA - 2026

RESEARCH



MADRID PRIME FOREWORD

El repricing de Madrid: cómo una ciudad infravalorada se ha convertido en el mercado prime con mayor momentum de Europa



ALEXIS POURCELOT
DIRECTOR RESEARCH ESPAÑA

Madrid vive un momentum histórico. Ya no es un mercado doméstico, es un destino global para patrimonios internacionales.

La gestión de la pandemia y la regeneración urbana de la ciudad han marcado un punto de inflexión: mientras otras capitales se cerraban, Madrid abría sus puertas y capturó un flujo de capital y talento sin precedentes. El resultado es un ecosistema de clase mundial — regeneración urbana, hoteles de lujo, gastronomía y cultura de referencia, colegios internacionales y business schools de primer nivel — que ha situado a la ciudad en el radar de las grandes fortunas globales. A ello se suma una fiscalidad estable y competitiva en Patrimonio, Sucesiones y Donaciones que la convierte en un refugio patrimonial.

Este informe propone una metodología robusta y rigurosa para analizar el sector residencial de lujo, lejos del ruido, en tres segmentos. El Ultra High-End, que cotiza en torno a 16.400 €/m², con tickets medios cercanos a 5,3 millones de euros. El High-end que tiene un ritmo de crecimiento espectacular entre un +30-40% desde la pandemia. Por último, el segmento prime se beneficia de la escasez en los anteriores y, bajo el modelo de flipping, expande el lujo por la ciudad. Pese a ello, Madrid mantiene un descuento significativo frente a París y Londres.

Les invitamos a descubrir, dato a dato, cómo la transformación de la ciudad la ha convertido en la oportunidad más atractiva de Europa.

ÍNDICE

04-05 MADRID EN EL MAPA PRIME GLOBAL

Madrid de doméstico a mercado internacional de gran dinamismo.

06-09 EL ECOSISTEMA PRIME MADRILEÑO

La convergencia de factores que está redefiniendo la geografía del Prime madrileño.

10-13 ZONIFICACIÓN DEL PRIME CLÁSICO

El mercado residencial prime de Madrid presenta una elevada concentración geográfica tanto de la oferta como de la actividad transaccional.

14-17 MADRID: UN MERCADO INTERNACIONAL

De la crisis financiera al repricing estructural de 2025: anatomía de una transformación en menos de una década

18-19 RADIOGRAFIA DEL COMPRADOR PRIME

Jerarquía de preferencias y disposición a pagar en el mercado de máxima exigencia.

20-21 EL MADRID DEL FUTURO

Escenarios, catalizadores y posibles límites del crecimiento en el horizonte temporal inmediato.

MAPA PRIME GLOBAL MADRID



ENRIQUE MARRAUD
ASSOCIATE

Este informe analiza los catalizadores estructurales que impulsan la transformación del mercado residencial prime en Madrid. Un proceso de reconfiguración que ha rediseñado la radiografía y el posicionamiento internacional de las zonas más exclusivas de la capital.

Madrid ha dejado de ser un mercado residencial prime infravalorado dentro del contexto europeo para convertirse en uno de los destinos con mayor dinamismo y proyección del continente. En los últimos años, la capital española ha ido reuniendo y consolidado los atributos que definen a los grandes mercados residenciales de referencia a escala global.

La transformación de Madrid no responde a un fenómeno coyuntural. Se apoya en fundamentos estructurales cada vez más sólidos. La ciudad concentra una demanda internacional creciente por parte

de patrimonios privados de alto nivel. Al mismo tiempo, la oferta de activos residenciales verdaderamente singulares es limitada y difícilmente replicable. Esta combinación de demanda global y escasez estructural ha reforzado el posicionamiento de Madrid dentro del segmento prime europeo.

A ello se suma una ventaja competitiva fundamental: el precio. Frente a mercados prime consolidados como Londres o París, Madrid continúa ofreciendo un importante potencial de convergencia. Su reposicionamiento responde, por tanto, a una tendencia estructural

de largo plazo y no a una fase pasajera del ciclo.

Este diferencial de precio se enmarca en un factor aún más relevante para el inversor internacional: la valoración. Los precios residenciales prime continúan situándose por debajo de los niveles observados en los principales mercados globales, mientras que muchos de los fundamentales que sustentan esos mercados ya están presentes en la capital española.

Sin embargo, la tesis de inversión de Madrid va mucho más allá del precio. La ciudad ofrece una combinación

excepcional de calidad de vida, seguridad, conectividad internacional y autenticidad cultural. Su dinamismo urbano, su oferta gastronómica y cultural, y la consolidación de un ecosistema educativo internacional de primer nivel refuerzan su atractivo como destino global. Todo ello se desarrolla dentro de un marco jurídico estable, configurando un entorno difícilmente replicable en otros mercados europeos.

En este contexto, Madrid representa hoy una oportunidad comparable a la que ofrecieron los grandes mercados prime internacionales décadas atrás: una ciudad de primer orden

internacional cuyo mercado residencial prime aún cotiza con un descuento relativo respecto a su valor intrínseco y a su potencial de largo plazo.

Esta ventana de oportunidad no será permanente. La lógica de convergencia propia de los mercados maduros reducirá progresivamente la brecha de valoración existente. No obstante, en 2025 los fundamentos de inversión siguen siendo extraordinariamente sólidos y todo apunta a que continuarán siéndolo durante el resto de la década.



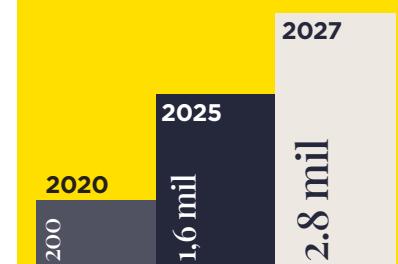
DEL HOSPITALITY AL EDUCATIVO ECOSISTEMA PRIME

HOSPITALITY

La secuencia temporal entre el desarrollo residencial prime y la implantación de oferta hospitality de ultra lujo resulta menos relevante que la evidencia de una relación bidireccional entre ambos fenómenos. En Madrid, esta interacción se ha intensificado durante los últimos años, consolidando un ecosistema que atrae tanto inversión como residentes internacionales de alto patrimonio.

El comportamiento del mercado prime durante la pandemia confirma la resiliencia y estabilidad de la demanda internacional. Pese a la incertidumbre global, los segmentos de High-End y Ultra High-End mantuvieron su atractivo, lo que evidencia que Madrid continuó consolidándose como destino residencial de referencia para capital internacional de alto nivel, coincidiendo con la apertura y renovación de hoteles de

La oferta *luxury hospitality* se incrementa



*Fuente: Savills Research

ultra lujo como Four Seasons Madrid, Mandarin Oriental Ritz y Rosewood Villa Magna.

La llegada de estos operadores hoteleros no solo incrementó la capacidad alojativa premium, sino que actuó como mecanismo de validación internacional del destino. Este fenómeno genera relaciones positivas sobre el ecosistema urbano, elevando estándares de servicios, retail, gastronomía y experiencias asociadas al estilo de vida premium.

En paralelo, la gastronomía de alta gama ha pasado a constituir un componente central de la propuesta de valor de la ciudad: la consolidación de restaurantes reconocidos internacionalmente, como DiverXO, Coque o DSTAgE, contribuye a reforzar la percepción de Madrid como destino sofisticado y atractivo para compradores y residentes internacionales.

El modelo emergente responde a una lógica de causalidad circular: el crecimiento del mercado residencial prime generó una masa crítica de consumidores sofisticados capaz de sostener inversiones en hospitality y servicios de lujo; estos elementos, a su vez, incrementan la visibilidad internacional de la ciudad y atraen nuevos flujos de visitantes, inversores y potenciales residentes. El resultado es un ecosistema cada vez más integrado, en el que el valor del activo residencial depende no solo de sus características intrínsecas, sino también de la fortaleza y sofisticación del entorno urbano.

En este contexto, Madrid ha experimentado en los últimos años un número creciente de proyectos de regeneración urbana. Aunque muchas de estas intervenciones no están orientadas específicamente al segmento residencial de alto standing, sí contribuyen a reforzar la visibilidad internacional de la ciudad, mejorando su imagen, su capacidad de atracción y su posicionamiento dentro del mapa global de destinos urbanos.

EDUCACIÓN ESCOLAR

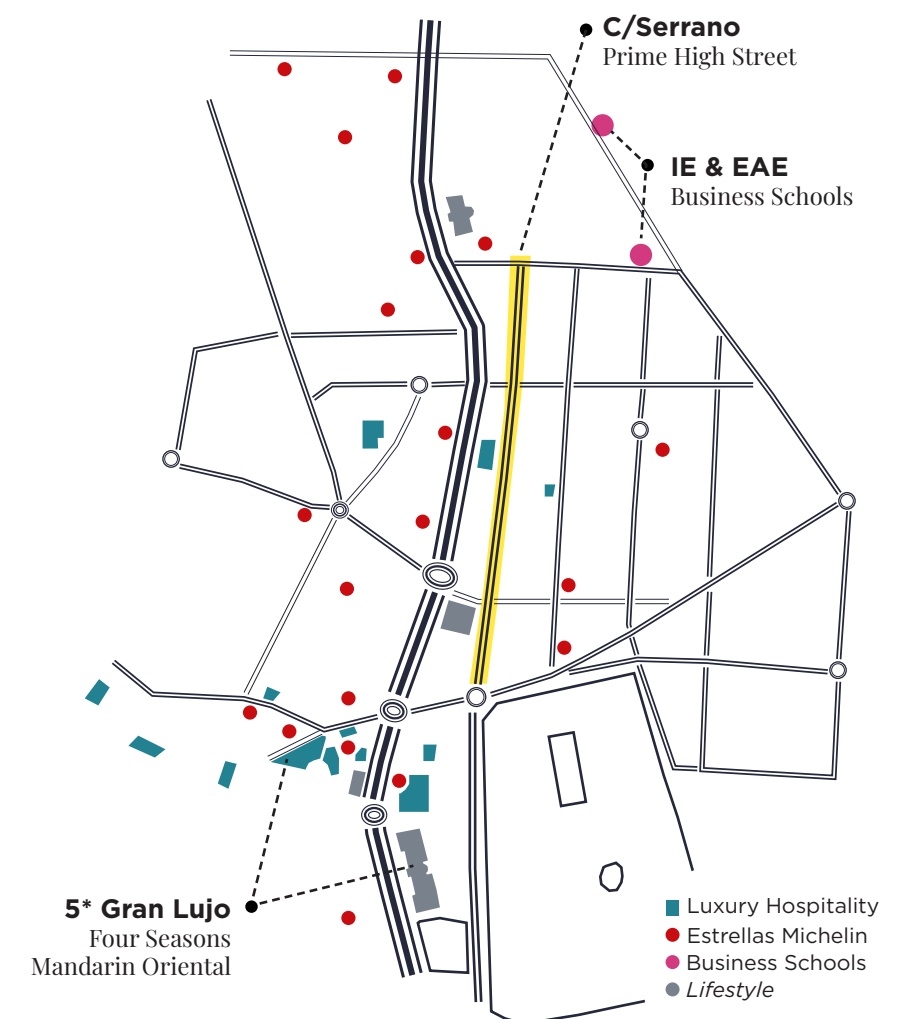
La disponibilidad de educación internacional de calidad constituye uno de los factores estructurales más relevantes para la consolidación de un mercado residencial

prime. Para numerosas familias internacionales con hijos en edad escolar, el acceso a un colegio internacional de referencia representa uno de los principales criterios de decisión residencial, condicionando tanto la elección

“

La apertura y expansión del segmento *Luxury Hospitality* ha cambiado la fisonomía de la ciudad, mejorando su atractivo y proyección internacional, con claros efectos en el mercado residencial prime

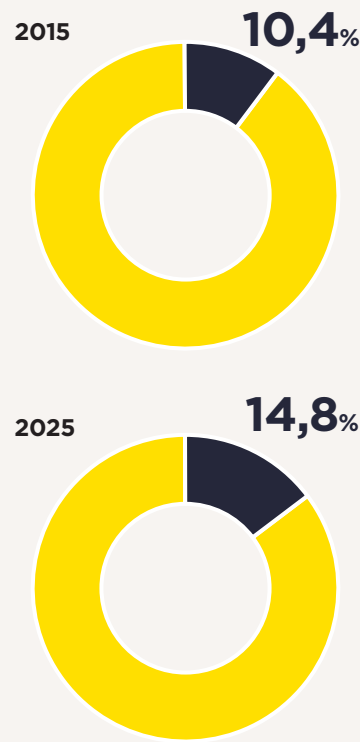
Savills Research



Las universidades y escuelas de negocio impulsan la demanda internacional

INCREMENTO DE LA DEMANDA EDUCATIVA INTERNACIONAL

■ Nacionales
■ Internacionales



*Fuente: Savills Research

El peso de los estudiantes internacionales dentro del sistema educativo español cada vez es más elevado, especialmente en la categoría de máster. Asimismo, las escuelas de negocio de renombre establecidas en la capital actual como atractor de un perfil de demanda de altos ingresos. Como resultado, los estudiantes internacionales en Madrid han aumentado cerca de un 80% en la última década (vs 25,8% del total)

de ciudad como la localización concreta dentro de ella.

Madrid dispone de una de las mayores concentraciones de colegios internacionales de Europa continental, ofreciendo programas británicos, estadounidenses, franceses, alemanes e internacionales que permiten atender una amplia diversidad de perfiles familiares. Esta oferta educativa actúa como una infraestructura estratégica para la atracción de talento internacional, directivos expatriados, empresarios y familias de alto patrimonio que buscan estabilidad residencial a medio y largo plazo.

La distribución geográfica de estos centros educativos contribuye a estructurar parte de la demanda residencial prime en la región.

- **Cluster Norte-Noreste:**
Instituciones como King's College, Runnymede College, Highlands School, SEK International School o Colegio San Patricio configuran uno de los principales polos educativos internacionales de la Comunidad de Madrid. Este entorno atrae especialmente a familias que priorizan espacios exteriores, privacidad y acceso a vivienda unifamiliar de gran tamaño, reforzando la demanda en mercados residenciales como La Moraleja, El Encinar de los Reyes, Ciudadcampo o determinadas zonas de Pozuelo de Alarcón.

- **Cluster Urbano:**
Por otro lado, centros como Lycée Français de Madrid, Deutsche Schule Madrid o British Council School atienden a perfiles

familiares que priorizan la vida urbana y la proximidad a los principales centros de actividad económica y cultural de la ciudad. Estos compradores suelen concentrarse en los mercados prime urbanos consolidados, aceptando superficies más reducidas a cambio de walkability, conectividad y acceso inmediato a los servicios premium que ofrece el centro de Madrid.

EDUCACIÓN SUPERIOR

Más allá de la educación escolar, Madrid ha consolidado durante los últimos años uno de los principales ecosistemas europeos de formación empresarial y educación superior internacional. Instituciones como IE University, IE Business School, ESADE Madrid, ESCP Business School, CUNEF o IEB atraen cada año a miles de estudiantes, emprendedores y directivos procedentes de todo el mundo, reforzando el posicionamiento de la ciudad como HUB internacional de conocimiento y negocios.

Este fenómeno genera una demanda residencial específica con características propias. A diferencia del mercado universitario tradicional, una parte significativa de estos estudiantes pertenece a familias empresarias, patrimonios elevados o perfiles profesionales de alto poder adquisitivo. Como consecuencia, sus necesidades residenciales se sitúan claramente por encima de los estándares habituales del mercado estudiantil.

En numerosos casos, especialmente entre familias latinoamericanas, de Oriente Medio o determinados mercados asiáticos, la estancia académica



de los hijos actúa como primer punto de contacto con Madrid. El alquiler de viviendas de alto standing o incluso la adquisición de un activo residencial para uso familiar durante el periodo formativo constituye una práctica cada vez más frecuente dentro de determinados segmentos de demanda internacional.

Esta dinámica contribuye a reforzar la actividad residencial en áreas próximas a los principales centros educativos y empresariales de la ciudad, especialmente en el eje Castellana-María de

Molina-Salamanca, así como en zonas de El Viso y Chamartín. La concentración simultánea de escuelas de negocio, sedes corporativas, despachos profesionales, hoteles de lujo y servicios premium está favoreciendo la consolidación de un corredor urbano que combina educación, actividad económica y residencial de alta gama.

Desde una perspectiva de largo plazo, las escuelas de negocio desempeñan además una función estratégica como mecanismo de captación de futuros residentes e inversores. Una parte de los

estudiantes internacionales desarrolla vínculos personales, profesionales o empresariales con la ciudad que perduran más allá de la etapa académica.

En este sentido, la educación superior internacional no debe interpretarse únicamente como un equipamiento formativo, sino como un activo estructural dentro del ecosistema competitivo de Madrid y un generador potencial de demanda residencial cualificada para el mercado prime

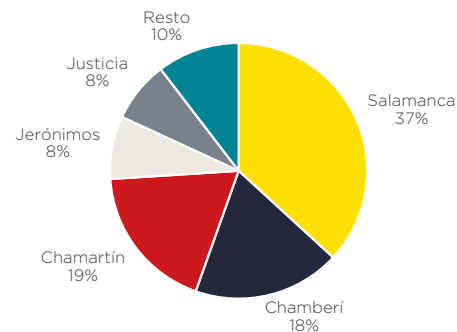
PRIME CLÁSICO

ZONIFICACIÓN

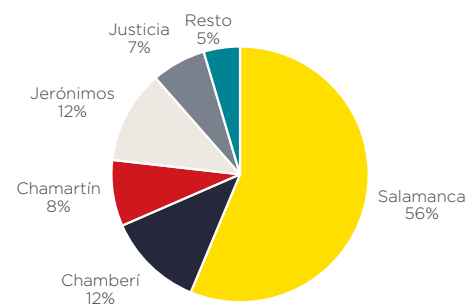
El mercado residencial prime de Madrid presenta una elevada concentración geográfica tanto de la oferta como de la actividad transaccional. Durante los últimos cinco años, Salamanca (46,5%), Chamberí (15,6%) y Chamartín (13%) han concentrado cerca del 75% de las compraventas prime, consolidándose como los principales mercados del

segmento de alta gama. Sin embargo, la distribución de las operaciones más exclusivas muestra una concentración aún mayor, liderada por Salamanca, que aglutina más de la mitad de las compraventas prime de mayor valor, seguida a distancia por Jerónimos y Chamberí. Esta dinámica refleja un crecimiento asimétrico del mercado, donde

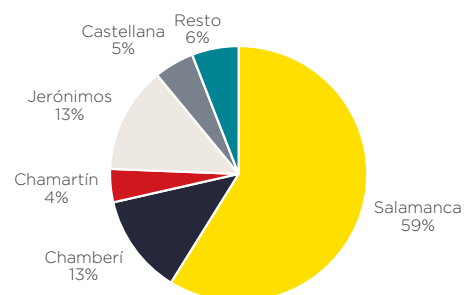
DISTRIBUCIÓN DE LAS COMPRAVENTAS PRIME (2020-2025)
por segmento y micro mercado



PRIME Top 5%



HIGH-END Top 2%



ULTRA HIGH-END Top 0,5%

MERCADO HIGH-END & ULTRA HIGH-END (2025)
por zona de mercado (ticket final en € y precio unitario en €/m²)

CHAMBERÍ

Uno de los mercados residenciales más consolidados y demandados de Madrid. Combina arquitectura clásica, amplias superficies y una marcada identidad de barrio. Alternativa a Salamanca.



JUSTICIA

Mercado carácter urbano y cosmopolita, impulsado por la rehabilitación de edificios históricos y una amplia oferta cultural, gastronómica y comercial. Atractivo para perfiles internacionales y lifestyle.



CENTRO

Mercado impulsado por la transformación y rehabilitación del casco histórico, que concentra una parte significativa de los proyectos de rehabilitación de edificios históricos con destino residencial y hotelero.



JERÓNIMOS

Micromercado de máxima exclusividad. Su cercanía al Parque del Retiro, la calidad arquitectónica de sus edificios y la escasa rotación de activos generan una demanda constante de compradores nacionales e internacionales de alto patrimonio.



CHAMARTÍN

Principal enclave de vivienda unifamiliar y residencial de alta gama de Madrid. El Viso es su mercado más exclusivo. La combinación de baja densidad edificatoria, privacidad y proximidad al distrito financiero lo convierte en uno de los enclaves más demandados por altos patrimonios nacionales e internacionales.



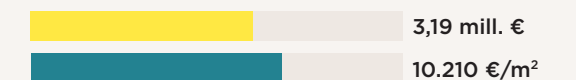
SALAMANCA

El epicentro del mercado residencial prime de Madrid. Concentra la mayor oferta de viviendas, el prime de luxury retail y restauración premium de la ciudad. La fuerte demanda internacional y la escasez de producto singular sostienen los niveles más elevados de precio y absorción.



RETIRO

Zona residencial de gran estabilidad apoyada en la proximidad al Parque del Retiro y en una elevada calidad de vida. Demanda recurrente, especialmente entre compradores familiares.



la demanda de producto singular continúa focalizándose en un número reducido de ubicaciones consolidadas.

ANÁLISIS DE PRECIOS

El dinamismo del mercado residencial prime en Madrid durante el periodo 2020-2025 confirma un comportamiento asimétrico no solo en el volumen de transacciones, sino también en el ritmo de apreciación de los precios por metro cuadrado. La comparativa entre 2020 y 2025 revela una revalorización estructural que ha consolidado de forma definitiva las barreras del High-End y el Ultra High-End en las tres zonas más exculsivas de la capital.

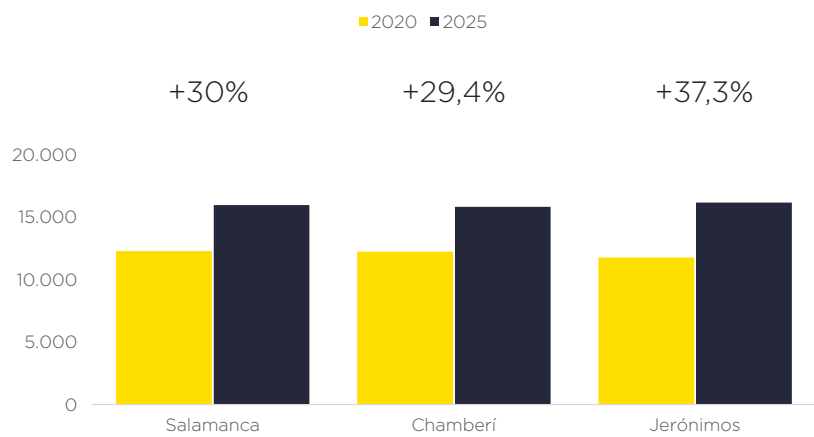
Al comparar el punto de partida en 2020 con el cierre de 2025, el segmento High-End muestra un comportamiento expansivo homogéneo y de doble dígito en los tres mercados principales.

Jerónimos registra el mayor crecimiento acumulado del periodo (+37,3%), escalando desde los 11.778 €/m² hasta situarse como el mercado más caro de este segmento con 16.171 €/m². Esta fuerte subida responde a la extrema escasez de stock y al valor refugio de sus fincas frente al Retiro.

Salamanca (+30,0%) y Chamberí (+29,4%) muestran una evolución prácticamente paralela, rompiendo con fuerza la barrera de los 15.000 €/m² y convergiendo en el entorno de los 15.900 €/m².

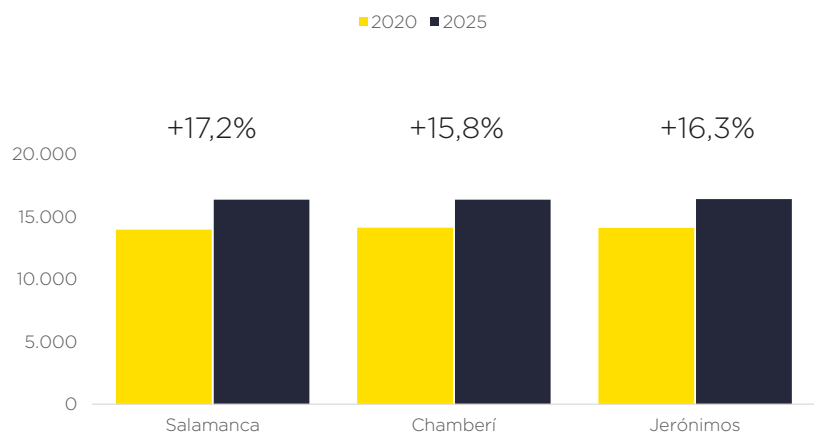
En el segmento Ultra High-End, los ritmos de crecimiento

VARIACIÓN DE LOS PRECIOS HIGH-END (2020-2025)
por ticket final en las principales zonas prime (€/m²)



Fuente: Savills Research con datos del Colegio del Notariado

VARIACIÓN DE LOS PRECIOS ULTRA HIGH-END (2020-2025)
por ticket final en las principales zonas prime (€/m²)



Fuente: Savills Research con datos del Colegio del Notariado

acumulado se moderan (oscilando entre el +15,8% y el +17,2%), evidenciando que este nicho partía de bases ya muy elevadas en 2020. Al cierre de 2025, el precio del metro cuadrado en las tres ubicaciones se sitúa en una horquilla extremadamente compacta y competitiva, entre los 16.360 €/m² y los 16.400 €/m².

“

Salamanca se erige como termómetro de los segmentos High-End de la capital, siendo el único que cuenta con la liquidez y la masa crítica para reducir la volatilidad derivda de la escasez de stock

Savills Research

EL CASO DE SALAMANCA
MERCADO DE REFERENCIA PARA EL HIGH-END EN MADRID

El distrito de Salamanca se consolida como el mercado residencial más maduro, extenso y estable para medir la evolución y salud del segmento High-End en la capital. Su comportamiento no solo lidera el sector, sino que sirve de termómetro para el lujo en toda España.

Evolución de precios y consolidación del mercado

Desde el año 2020, el dinamismo de la zona ha impulsado un crecimiento sostenido excepcional. En el segmento High-End, el precio medio por metro cuadrado se sitúa en el entorno de los 16.000 €/m², lo que supone un incremento acumulado del 30%. Por su parte, el segmento Ultra High-End ha experimentado una revalorización superior al 17%, consolidando un ticket medio transaccionado que superó la

barrera de los 5,2 millones de euros en 2025.

La “Milla de Oro” residencial: Recoletos y Castellana

El epicentro absoluto de la exclusividad se concentra en el microbarrio de Recoletos, particularmente la zona entre las calles Serrano, Claudio Coello, Lagasca y Ortega y Gasset, así como en las promociones en primera línea del Paseo de la Castellana.

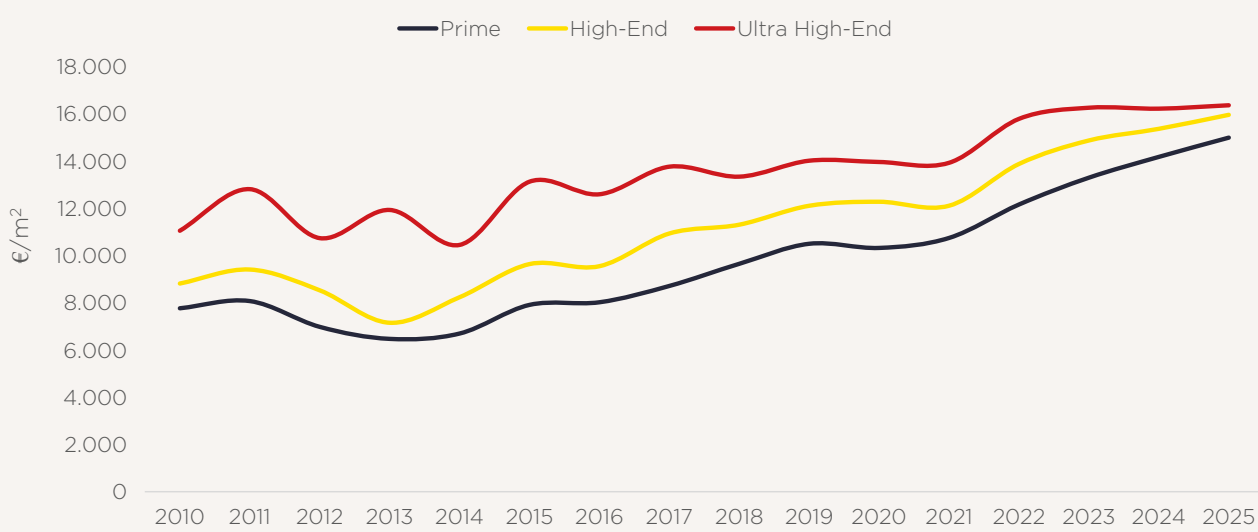
Este contexto urbano destaca por su imponente arquitectura del s.XIX de fachadas clásicas, portales señoriales y techos altos. Un entorno hiperseguro donde conviven las boutiques de alta costura internacionales, restaurantes con estrella Michelin, galerías de arte y embajadas, todo a un paso del Parque del Retiro.

Internacionalización de la demanda

Este ecosistema sofisticado y su alta seguridad jurídica han acelerado la atracción de capital extranjero, transformando la demografía del comprador premium. En 2025, el inversor internacional ya protagonizó más del 30% del total de las compraventas del distrito.

El perfil dominante corresponde a grandes fortunas de Latinoamérica (con México y Venezuela a la cabeza) y Estados Unidos. Estos compradores se dividen entre quienes establecen en Salamanca su residencia principal tras reubicar a sus familias, y quienes buscan segundas viviendas “de representación” (activos trofeo) para sus estancias estacionales en Europa.

EVOLUCIÓN DEL PRECIO EN EL MERCADO PRIME DE SALAMANCA (2010-2025)
por segmento de mercado (en € por metro cuadrado)



Fuente Savills Research con datos del Colegio de Registradores*



DE MERCADO DOMÉSTICO A INTERNACIONAL

El Prime Madrileño ha experimentado una profunda transformación en la última década, un viaje de mercado principalmente nacional a un mercado con alta proyección internacional

El mercado Prime de Madrid anterior a 2010 era, en esencia, un mercado de carácter doméstico. Las ubicaciones tradicionalmente asociadas al segmento de máxima calidad, principalmente Salamanca, Recoletos y determinados enclaves de Jerónimos, estaban dominadas por compradores nacionales de elevado patrimonio. Los precios se situaban en el entorno de los 7.600 €/m², con un diferencial superior al 88% respecto al mercado general, reflejando una

clara prima de localización y producto

La crisis financiera de 2008-2012 tuvo un impacto significativo sobre el conjunto del sector inmobiliario. Aunque el segmento Prime mostró una mayor capacidad de resistencia que el mercado convencional, tampoco permaneció ajeno al ajuste. Entre 2012 y 2013, el precio medio ponderado del segmento alcanzó mínimos próximos a los 6.390 €/m².

Este período de corrección supuso un punto de inflexión, y marcó el punto de entrada para capital internacional con perfiles más oportunistas y horizontes de inversión de largo plazo. La combinación de ventas forzadas, ajuste de valoraciones y acceso a activos singulares con descuento generó las condiciones para una transformación estructural del mercado residencial de lujo madrileño.

x1,97
INCREMENTO
PRECIO €/m²
MERCADO
PRIME
2010-2025

*Source: Savills Research

homogéneo, sino marcadamente selectivo, dependido de los micro-mercados.

Los mercados Prime más consolidados, como Salamanca y Jerónimos, lideraron la recuperación apoyados inicialmente por la demanda patrimonial doméstica. En paralelo, áreas como Chamberí o Justicia comenzaron a ganar tracción entre compradores internacionales, atraídos por una combinación de precio

relativo, calidad arquitectónica y proximidad a una oferta gastronómica y cultural en expansión.

La segunda mitad de este ciclo (2017-2019) puede interpretarse como el inicio de la internacionalización efectiva del mercado Prime madrileño. Madrid comenzó a consolidarse como una alternativa competitiva dentro del universo residencial europeo de lujo gracias a una combinación de estabilidad institucional, calidad de vida y precios significativamente inferiores a los observados en ciudades como Londres o París.

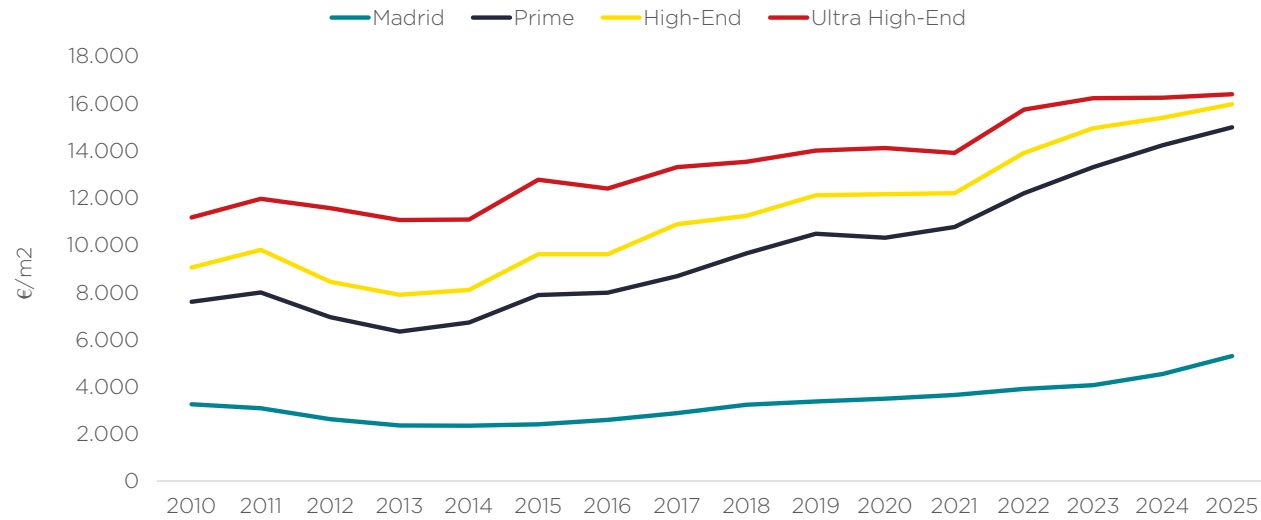
En determinadas micro zonas Prime, la demanda internacional llegó a representar cerca de un tercio de las transacciones, con una creciente presencia de compradores procedentes de Latinoamérica y Europa.

La entrada de este capital supuso uno de los primeros indicios de un cambio estructural en la composición de la demanda.

RECUPERACIÓN Y CONSOLIDACIÓN (2014-2019)

El siguiente hito se produce con el ciclo expansivo iniciado en 2014, que se extiende hasta la pandemia. Este periodo de recuperación no fue

EVOLUCIÓN DEL PRECIO UNITARIO EN EL MERCADO PRIME DE MADRID (2010-2025)
por segmento de mercado (en €/m²)



Fuente: Savills Research con datos del Colegio de Registradores*

Entre 2014 y 2019, los precios del segmento Prime aumentaron cerca de un 55%, pasando de aproximadamente 6.700 €/m² a más de 10.450 €/m².

LA PANDEMIA
COMO ACELERADOR
ESTRUCTURAL (2020-2021)

La pandemia de Covid-19 supuso un test de estrés sin precedentes para los mercados inmobiliarios globales. Sin embargo, el segmento Prime madrileño mostró una resiliencia notable. El precio medio apenas registró un ajuste del -1,6% entre 2019 y 2020, mientras que los segmentos High-End y Ultra High-End permanecieron prácticamente estables.

Más que alterar la trayectoria del mercado, la pandemia aceleró tendencias que ya se encontraban en desarrollo. La expansión del trabajo remoto, la creciente movilidad internacional del patrimonio privado y la búsqueda de entornos urbanos con elevada calidad de vida reforzaron el

atractivo relativo de Madrid para compradores globales.

Este comportamiento reforzó la percepción del segmento Prime como reserva de valor en entornos de elevada incertidumbre macroeconómica. La evidencia observada durante este período sugiere que el capital patrimonial tiende a concentrarse en activos residenciales de máxima calidad cuando aumenta la volatilidad en otros mercados.

EXPANSIÓN POST-PANDEMIA
(2022-2025)

Una vez superada la pandemia, el mercado registró la mayor aceleración de precios de toda la serie analizada. El segmento Prime pasó de aproximadamente 10.750 €/m² en 2021 a más de 12.180 €/m² en 2022 (+13,3% interanual), mientras que los segmentos High-End y Ultra High-End alcanzaban nuevos máximos históricos.

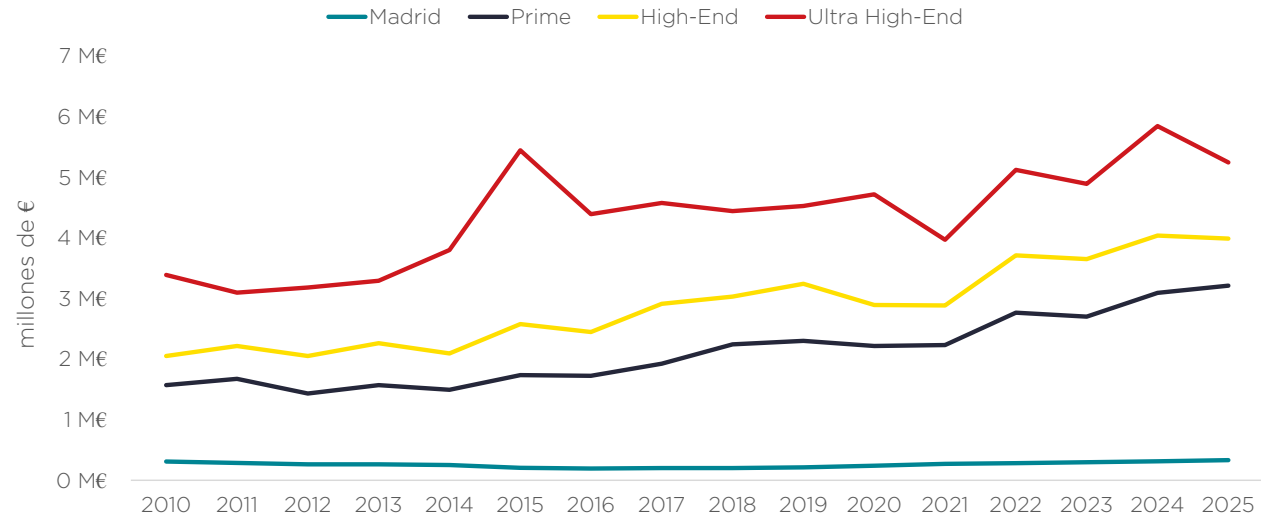
El principal catalizador de esta fase fue la intensificación

de la demanda internacional de alto patrimonio, especialmente procedente de Latinoamérica. Madrid comenzó a consolidarse como destino preferente para procesos de diversificación patrimonial, establecimiento de residencias familiares, planificación sucesoria y relocalización de patrimonio privado.

La llegada de este nuevo flujo de compradores coincidió con un mercado caracterizado por una oferta estructuralmente limitada, especialmente en los activos mejor ubicados y de mayor calidad. La combinación de demanda creciente y escasez relativa de producto generó una presión alcista sostenida sobre los precios.

La posterior subida de tipos de interés entre 2022 y 2024 impactó de forma asimétrica sobre el mercado residencial. Mientras los segmentos dependientes de financiación experimentaron una desaceleración significativa de

EVOLUCIÓN DEL PRECIO EN EL MERCADO PRIME DE MADRID (2010-2025)
por segmento de mercado (ticket final en €)



Fuente Savills Research con datos del Colegio de Registradores*

la actividad, el mercado Prime mantuvo una notable capacidad de absorción.

La menor dependencia de financiación bancaria y el elevado peso de compradores con altos niveles de liquidez explican gran parte de esta divergencia respecto al comportamiento del mercado residencial convencional.

MADRID EN LA ACTUALIDAD

En 2025, los precios se sitúan cerca de la barrera psicológica de los 15.000 €/m² para el segmento Prime, mientras que los segmentos High-End (15.950 €/m²) y Ultra High-End (16.375 €/m²) presentan un premium sobre el mercado del 6,5% y 9,5% respectivamente.

La creciente demanda internacional unida a una limitada creación de oferta Prime y a una mayor institucionalización del producto residencial de lujo sugiere que Madrid continuará reforzando su posicionamiento dentro del mapa europeo de mercados residenciales de alto patrimonio durante la próxima década.

La progresiva reducción del diferencial entre segmentos en términos de precio por metro cuadrado —aunque no necesariamente en ticket medio o singularidad del activo— refleja un proceso de sofisticación y maduración del mercado. El incremento sostenido de los estándares de calidad ha elevado

el suelo de valor del conjunto del universo Prime analizado.

Más allá del crecimiento de precios, la principal transformación de la última década ha sido de naturaleza estructural. Madrid ha evolucionado desde un mercado residencial de lujo predominantemente doméstico hacia un destino internacional de capital patrimonial, cada vez más integrado en los flujos globales de inversión residencial de alta gama.



La pandemia no fue un disruptor para el mercado prime de Madrid — fue un acelerador. El teletrabajo globalizó la demanda residencial y Madrid, con su combinación de calidad de vida, precio relativo y seguridad jurídica, capturó un flujo de migración de alto poder adquisitivo sin precedentes

Savills Research



EL COMPRADOR PRIME RADIOGRAFÍA

El comprador de producto Prime se caracteriza por ser un comprador informado, con las ideas claras y un orden de prioridades respecto a las características del activo.

01 LOCATION, LOCATION, LOCATION

La localización es el único atributo que no puede ser añadido ni mejorado. En el mercado prime madrileño, *Location* se traduce en una combinación muy específica: calle concreta, orientación, vistas, planta y contexto de edificio. Los compradores más sofisticados conocen la jerarquía del mercado local. Esta granularidad define primas de precio no capturables en estadísticas agregadas.

02 SINGULARIDAD: TROPHY ASSET EFFECT

El comprador Prime, especialmente Ultra High-End no busca un piso de lujo estándar, busca un activo irreplicable. Edificios significativos y con historia, de techos altos (entre 4 y 5 metros de altura) y singularidad arquitectónica no son amenities complementarios, son la esencia del producto. La singularidad arquitectónica es el primer mecanismo de pricing power individual: dos activos en el mismo lugar pueden tener precios por m² radicalmente distintos si uno tiene características originales preservadas y el otro ha sido reformado.

03 SEGURIDAD Y PRIVACIDAD: EL VALOR DE LO INVISIBLE

La seguridad y la privacidad discreta son clave para los compradores internacionales de alto patrimonio (UHNWI), especialmente los latinoamericanos. Propiedades con accesos controlados y gestión profesionalizada obtienen precios notablemente más altos en el mercado. Asimismo, este resguardo es patrimonial gracias a la competitividad fiscal de Madrid. Sus bajos impuestos en IRPF, Patrimonio, Sucesiones y Donaciones consolidan a la capital como un refugio financiero global.

04 LUZ NATURAL Y LUMINOSIDAD: DE MADRID AL CIELO

La cantidad de luz natural disponible de la vivienda, determinada en gran parte por la orientación y geometría de la vivienda, es un factor extremadamente valorado. Propiedades exteriores a calle con orientación sur o suroeste registran primas consistentes frente a activos interiores o de orientación norte en el mismo edificio.

05 TERRAZAS Y ESPACIO EXTERIOR: EL PREMIUM POST-COVID

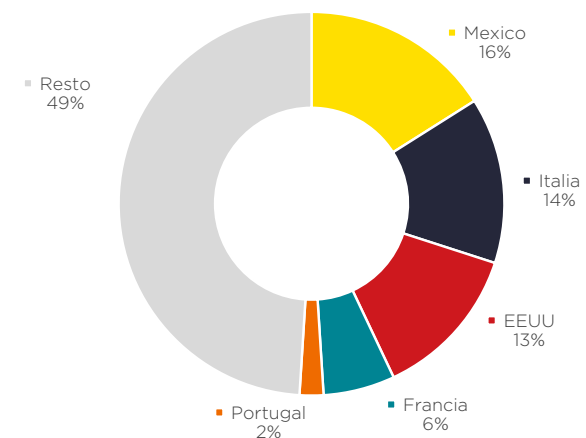
La pandemia transformó permanentemente la valoración del espacio exterior privado. Una amplia terraza de en Salamanca o Jerónimos puede añadir entre el 15% y el 30% al precio de un activo equivalente sin ella. Los áticos operan en una categoría de pricing propio, frecuentemente siendo las unidades más cotizadas y, por tanto, con precios más elevados del mercado.

06 ESG Y EFICIENCIA ENERGÉTICA: UN DRIVER EMERGENTE

La certificación energética ha pasado de ser un simple sello a un criterio de decisión creciente, especialmente entre compradores europeos y aquellos con un perfil ESG-conscious. Activos con certificaciones tienen mayor liquidez y resiliencia de precio en mercados bajistas, perfilándose como uno de los próximos vectores de diferenciación de producto prime.



TOP 5 NACIONALIDADES (2025)
sobre el total de compraventas de las zonas prime



Fuente: Savills Research con datos del Colegio del Notariado

EL COMPRADOR INTERNACIONAL

El mercado residencial prime de Madrid continúa consolidando su atractivo internacional, con compradores extranjeros que representan entre el 25% y el 30% del total de transacciones en el segmento prime en 2025. Este flujo responde a una combinación estructural de factores, donde el diferencial de precio frente a otras capitales europeas de primer nivel, unido a la calidad de vida urbana, estabilidad jurídica y fiscalidad relativa, refuerza la competitividad de Madrid dentro del circuito global de high-end real estate.

La ciudad se posiciona como destino prioritario para capital internacional procedente principalmente de Latinoamérica, Europa y Estados Unidos, con perfiles de alto patrimonio que combinan motivaciones de inversión, lifestyle y diversificación patrimonial.

LATINOAMÉRICA (16%)

El comprador mexicano de mayor perfil combina preservación patrimonial en divisa fuerte y búsqueda de seguridad jurídica y calidad de vida. Su enfoque principal se centra en adquisiciones en obra nueva o producto de diseño exclusivo, con ticket medio superior al segmento prime general. Las zonas preferidas son Salamanca y Jerónimos, donde el vínculo cultural y lingüístico proporciona una ventaja diferencial frente a otras capitales europeas. Este segmento se caracteriza por un mix de residencia principal, segunda residencia, consolidando una demanda estable y sofisticada.

ESTADOS UNIDOS (13%)

El comprador estadounidense es el de mayor crecimiento porcentual reciente, motivado por el lifestyle de la ciudad, el trabajo remoto y la diversificación de activos fuera del dólar. Los perfiles predominantes son tech, financieros y emprendedores, interesados tanto en residencias

de lujo como en producto branded o de alta calidad. La atracción por Madrid combina su oferta cultural, gastronómica y educativa con niveles de precio competitivos frente a Nueva York o San Francisco, generando una demanda muy activa y orientada a activos de alto valor.

EUROPA (14%)

El perfil europeo combina sensibilidad estética refinada con motivaciones inversoras. El comprador italiano y francés, en particular, buscan la calidad arquitectónica del stock madrileño, la oferta gastronómica y cultural, y la menor presión fiscal relativa. La demanda se centra tanto en vivienda principal como en segundas residencias, con foco en producto renovado, con interiorismo de autor y alto nivel de detalle. Este segmento contribuye a dinamizar los enclaves prime consolidados, apoyando tanto la revalorización de activos existentes como la absorción de producto de reposicionamiento.

EL MADRID DEL FUTURO OUTLOOK

Madrid se posiciona en el 2026 como uno de los mercados Prime europeos con mayor recorrido, un alto momentum de demanda internacional y una mayor escasez estructural de producto singular. La combinación de estos tres factores augura un escenario optimista para un segmento en auge.

Incluso en los escenarios más optimistas para el 2030, con cierres en el entorno de los (20.000 - 25.000) el segmento Ultra High-End seguiría cotizando con un descuento del respecto a los principales mercados europeos de París y Londres. Este gap, constituye el principal argumento de upside relativo para el capital que quiere entrar en este segmento hoy en día. Sin embargo, sí que podría haber transacciones puntuales en esos niveles de precios en

2030
ESTIMACIÓN
20.000 - 25.000
€/m²

*Fuente: Savills Research

los próximos años en activos especialmente singulares.

La siguiente fase del mercado pasa por la institucionalización de este. La llegada de fondos de inversión y promotores especializados en Luxury Living con presencia en otras plazas internacionales, dotará al mercado de mayor liquidez y presencia internacional. Esta transformación, que puede

percibirse como una amenaza al carácter exclusivo del mercado, tiene sin embargo el efecto de elevar el nivel de exigencia de producto y acelerar la profesionalización del segmento.

Estos pasos se están empezando a notar con la irrupción de las Branded Residences en la capital. Esta tipología de producto, que diluye la frontera establecida entre el segmento hospitality y residencial, representa el vector de mayor crecimiento en la oferta Ultra High-End madrileña. Proyectos que incorporan gestión hotelera, amenities de cinco estrellas y el sello de marca internacional que operan en una categoría de pricing propia, con primas sostenidas de entre el 20% y el 40% sobre producto equivalente no Branded. Esta tendencia, consolidada en Dubái, Miami y Londres, está en sus

primeras fases de desarrollo en Madrid, lo que sugiere un recorrido de apreciación diferencial significativo.

LÍMITES Y FRICCIONES

El principal límite estructural del mercado prime madrileño no es la demanda sino la fricción de oferta. El mercado adolece de cierta incapacidad para generar producto nuevo en cantidad suficiente para absorber el crecimiento de la demanda sin una apreciación de precios continua. En este aspecto, el mercado está explorando otras opciones para expandir este mercado más exclusivo. El mercado está mirando reconversiones de edificios de oficinas que se escapan del perfil clásico del Prime madrileño. Esta tipología apenas cuenta con elementos arquitectónicos únicos, pero con una novedosa estrategia de skyline.

Este desajuste entre oferta y demanda, que constituye parte del pricing power actual, también puede generar tensiones sociales y políticas. La revocación de las Golden Visa es el primer paso dado en esta dirección

de medidas regulatorias más restrictivas que pueden afectar al mercado Prime madrileño.

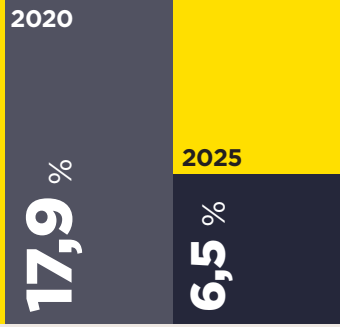
Otra de las fricciones que se está observando en el mercado se corresponde con la estrategia de inversión denominada flipping. Actores profesionales especializados han copado el mercado con producto en niveles de precios prime cuando el producto dista de serlo. Antes predominaba una demanda más orientada al producto terminado (*plug & play*), mientras que actualmente se aprecia un cambio de tendencia. Gran parte de los compradores de alto poder adquisitivo buscan una mayor personalización de la vivienda, desean imprimir su identidad al inmueble, valorando la exclusividad frente a soluciones estandarizadas. Por ello, las viviendas para reformar siguen teniendo una fuerte demanda, especialmente cuando permiten crear un producto único.

En este sentido, el perfil principal del comprador actual de los segmentos más altos no busca tanto un proyecto producto resultante de una reforma

especulativa, sino la posibilidad de desarrollar un proyecto propio. Un producto llave en mano de alta calidad, con interiorismo de autor, materiales de primera generación, domótica integrada y eficiencia energética certificada.

Otro efecto colateral de este tipo de actividades es que las fronteras entre el prime, High-End y Ultra High-End cada vez son más difusas. En los últimos años el diferencial entre estos segmentos del mercado se ha ido reduciendo, pasando de un 17,9% entre prime y High-End en 2020 hasta un 6,5% en 2025.

High-End vs Prime un diferencial menor





Savills Research

Somos un equipo dedicado al análisis e investigación basados en datos rigurosos y precisos sobre todos los sectores del mercado inmobiliario de España. Para ver publicaciones anteriores de Market Report, visite www.savills.es/publicaciones



Research



Alexis Pourcelot
Research National Director
+34 91 319 13 14
alexis.pourcelot@savills.es



Enrique Marraud
Research Associate
+34 91 319 13 14
enrique.marraud@savills.es



Yolanda Rueda
Director Residential Sales
+34 91 319 13 14
yolanda.rueda@savills.es



Santiago De Miguel
Director Residential Resales
+34 91 319 13 14
santiago.demiguel@savills.es