**INFORME “EL MERCADO DE LA VIVIENDA DE LUJO EN ESPAÑA EN 2024”**

**Los chalets concentran el 62% del stock del mercado inmobiliario de lujo en España, con un precio medio de 2M€**

* Las casas unifamiliares son también los inmuebles de alta gama más demandados (42%) en el mercado nacional
* Los compradores valoran factores como la ubicación, la calidad del inmueble, y la disponibilidad de garaje privado, piscina particular, terraza o zonas deportivas

**Tarragona, 7 de mayo de 2025**

Las casas unifamiliares concentran el 62% de la oferta del mercado inmobiliario de lujo en España y tienen un precio medio que supera los dos millones de euros. Si se analizan datos de mercado correspondientes a septiembre de 2024, al chalet le siguen el piso de lujo (con un 13% de la oferta y un precio medio de 1,5 millones), la finca rústica (7% del total y precio promedio de 2,2 millones), el ático (6% de la oferta y con un valor de 1,6 millones de media), el apartamento (5% y 1,6 millones) y la casa adosada (4% y 1,4 millones). Estas son algunas de las principales conclusiones que se extraen del informe “**El mercado de la vivienda de lujo en España en 2024**”, elaborado por [Fotocasa](https://www.fotocasa.es) e [INFINITUM](https://www.infinitumliving.com/), **en el que se analiza el comportamiento de la oferta y de la demanda, así como las tipologías de inmuebles y los perfiles de los compradores de vivienda de lujo en el mercado nacional.**

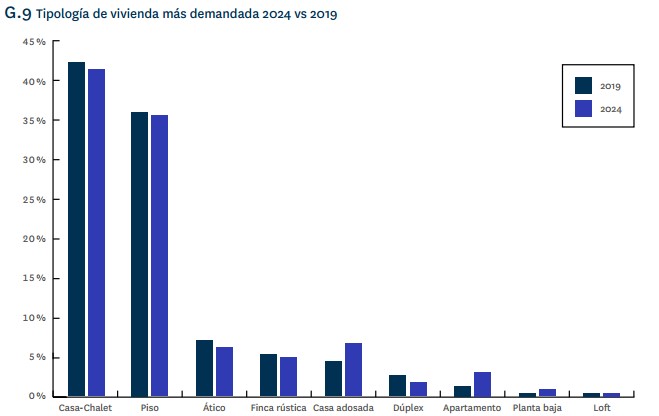
De hecho, el predominio de **los** **chalets como tipo de inmueble residencial de lujo (por encima de los 800.000 euros) con mayor oferta en el mercado español se remonta al inicio de la serie histórica, puesto que ya en enero de 2019 representaba el 59% del stock global**, muy cerca del porcentaje actual, pero con un importe medio que era entonces de 1,6 millones de euros. A continuación, la segunda tipología de vivienda era el piso de lujo (con el 21% de la oferta y un precio de 1,4 millones de promedio), seguido de la finca rústica (6% del total y valor medio de 1,7 millones), el ático (4% y 1,4 millones), la casa adosada (4% y 1,3 millones), y el apartamento (2% y 1,4 millones).

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

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente

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



**Naturaleza, seguridad, piscina, garaje o golf: demandas de los potenciales compradores de viviendas de lujo**

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

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

“El mercado inmobiliario de lujo está experimentando un boom en España. La oferta y la demanda, así como los precios de este tipo de inmuebles, están registrando un notable auge en nuestro país. Además, las preferencias de los potenciales compradores han evolucionado durante el último lustro. Ya no se trata únicamente de adquirir una vivienda de calidad, sino de invertir en un estilo de vida que abarca aspectos como la sostenibilidad, la tecnología de vanguardia y la privacidad. Por otro lado, las preferencias también muestran que, si bien las grandes áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona mantienen sus buenas posiciones en lo referente al segmento del lujo residencial, varias zonas del levante y sur mediterráneo lideran ya la exclusiva oferta en este mercado”, señala **María Matos, directora de Estudios y Portavoz de** [**Fotocasa**](https://www.fotocasa.es)**.**

“Los compradores de viviendas de lujo buscan propiedades que ofrezcan privacidad, amplitud y un alto nivel de personalización. INFINITUM responde a estas demandas ofreciendo villas adosadas y pareadas exclusivas en un resort privado ubicado en un enclave privilegiado frente al mar. Estas viviendas destacan por su diseño de alta calidad, sus vistas panorámicas, amplios jardines y zonas comunes diseñadas para disfrutar de la vida al aire libre. Además, está en proyecto construir villas aisladas de lujo más adelante. Nuestro resort es una invitación a vivir en un entorno único, donde el lujo y la naturaleza se fusionan para ofrecer una experiencia residencial que redefine el concepto de exclusividad”, apunta Xavier Lozano Guillot, **director de Desarrollo Inmobiliario de** [**INFINITUM**](https://www.infinitumliving.com/)**.**

**Sobre Fotocasa**

Portal inmobiliario que cuenta con inmuebles de segunda mano, promociones de obra nueva y viviendas de alquiler. Cada mes genera un tráfico de 34 millones de visitas (75% a través de dispositivos móviles). Mensualmente elabora el [índice inmobiliario Fotocasa](https://www.fotocasa.es/indice/), un informe de referencia sobre la evolución del precio medio de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler.

Toda nuestra información la puedes encontrar en nuestra [Sala de Prensa](http://prensa.fotocasa.es).

[Más información sobre Fotocasa](https://www.fotocasa.es/es/quienes-somos/).

**Sobre Adevinta**

Adevinta es un grupo de empresas líder en marketplaces digitales y una de las principales empresas del sector tecnológico del país, con más de 18 millones de usuarios únicos al mes en sus plataformas de los sectores inmobiliario ([Fotocasa](https://www.fotocasa.es/es/) y [habitaclia](https://www.habitaclia.com/)), empleo ([InfoJobs](https://www.infojobs.net/)), motor ([coches.net](https://www.coches.net/) y [motos.net](https://motos.coches.net/)) y compraventa de artículos de segunda mano ([Milanuncios](https://www.milanuncios.com/)).

Los negocios de Adevinta han evolucionado del papel al online a lo largo de más de 40 años de trayectoria en España, convirtiéndose en referentes de Internet. Con sede en Barcelona, la compañía cuenta con una plantilla de más de 1.000 personas comprometidas con fomentar un cambio positivo en el mundo a través de tecnología innovadora, otorgando una nueva oportunidad a quienes la están buscando y dando a las cosas una segunda vida.

Adevinta tiene presencia mundial en 10 países. El conjunto de sus plataformas locales recibe un promedio de 2.500 millones de visitas cada mes.

Más información en [adevinta.es](http://adevinta.es)

**Sobre INFINITUM**

Infinitum Resort SAU, ubicado en la Costa Dorada (Tarragona), es un resort residencial de alto standing que forma parte de InmoCaixa, sociedad holding de inversiones no cotizada que gestiona el patrimonio inmobiliario del grupo CriteriaCaixa.

El proyecto INFINITUM combina arquitectura e ingeniería al servicio del medio ambiente para crear viviendas sostenibles, integradas en la naturaleza y con acabados de alta calidad.

La primera fase del residencial consta de 150 viviendas de 2, 3 o 4 habitaciones, desde los 80 hasta los más de 150 m2 de superficie construida, emplazadas en una superficie de en torno a 250.000 m2, mientras que la segunda fase, incluye 119 viviendas concebidas bajo las tipologías de apartamentos, villas adosadas y pareadas.

El residencial está integrado en un resort privado con 3 campos de golf y un Beach Club, ubicado en un entorno natural junto al mar, y con toda clase de servicios como el mantenimiento integral de las zonas comunes, vigilancia y seguridad las 24h, servicio de atención al residente, gimnasio y Kids Club entre otros beneficios exclusivos.

<https://www.infinitumliving.com/>

**Departamento Comunicación Fotocasa**

**Anaïs López**

[comunicacion@fotocasa.es](mailto:comunicacion@fotocasa.es)

620 66 29 26

**Departamento Comunicación INFINITUM**

**Distrito38**

**Marta Martín**

[mmartin@distrito38.com](mailto:mmartin@distrito38.com)

637 75 50 06

**Marta Sevilla**

[msevilla@distrito38.com](mailto:msevilla@distrito38.com)

651.901.784