



QH · INFORME PARA PROPIETARIOS

Tu vivienda ha cambiado de valor. Tu forma de vender también.

Precio de la vivienda en la Costa del Sol: evolución 2016-2026 y guía para propietarios.

Octubre de 2026 · Revisado el 18 de octubre

Si estás pensando en vender, seguramente te preguntas cuánto puedes pedir por tu piso, si te conviene esperar y cómo conseguir un buen comprador. Los datos ayudan a orientarse. La decisión empieza por entender qué está pasando y cómo encaja tu vivienda en ese mercado.

Diez años que han cambiado el mercado

Entre septiembre de 2016 y septiembre de 2026, el precio anunciado por metro cuadrado se ha más que duplicado en los cinco municipios analizados. Es una referencia del mercado, no una valoración individual de tu vivienda.

Municipio	Sept. 2016	Sept. 2026	Cambio en 10 años
Torremolinos	1.661	4.199	+153%
Benalmádena	1.697	4.188	+147%
Fuengirola	1.744	4.452	+155%
Mijas	1.542	3.717	+141%
Marbella	2.378	5.967	+151%

Fuente: series municipales de precios anunciados de idealista. Importes en €/m²; variación acumulada redondeada. No son precios de compraventas confirmadas.

Los precios siguen subiendo, pero más despacio

En el último año analizado, los cinco municipios muestran subidas menores que en el año anterior. Subir más despacio no es bajar. Sí es una razón para revisar las expectativas antes de fijar un precio.

Municipio	Sept. 2024-2025	Sept. 2025-2026
Torremolinos	+18,2 %	+7,1 %
Benalmádena	+14,5 %	+5,1 %
Fuengirola	+18,0 %	+1,1 %
Mijas	+14,2 %	+8,5 %
Marbella	+8,2 %	+3,2 %

Variaciones anuales publicadas por idealista. Pueden diferir ligeramente de las calculadas con sus precios por metro cuadrado redondeados.

Qué significa en tu municipio

La cifra municipal es un punto de partida. Para fijar una estrategia de venta, QH analiza viviendas comparables y las características concretas del inmueble.

Torremolinos · 4.199 €/m²

La subida anual pasa del 18,2 % al 7,1 %. Antes de trasladar la media a tu piso, conviene comparar viviendas de la misma zona y con un estado, superficie y equipamiento similares.

Benalmádena · 4.188 €/m²

El crecimiento anual se modera del 14,5 % al 5,1 %. La ubicación concreta, la planta, el ascensor, la terraza y las vistas son parte de la comparación; la media no recoge por sí sola esas diferencias.

Fuengirola · 4.452 €/m²

La variación anual pasa del 18,0 % al 1,1 %. Un precio de salida defendible necesita comparables del entorno y una revisión del interés real que genera la vivienda.

Mijas · 3.717 €/m²

La subida anual es del 8,5 %, frente al 14,2 % anterior. Para valorar, hay que distinguir la ubicación y la tipología del inmueble; una media de todo el municipio no sustituye ese análisis.

Marbella · 5.967 €/m²

El precio anunciado alcanza 5.967 €/m² y la subida anual se modera al 3,2 %. Dos viviendas pueden diferir mucho por zona, estado y características, aunque estén en el mismo municipio.

Tu piso tiene sus propias razones para valer

Que el mercado esté en niveles más altos que hace diez años no significa que tu vivienda haya subido exactamente lo mismo. Dos pisos en la misma calle pueden tener precios distintos por la planta, el ascensor, la luz, las vistas, la terraza o su estado.

¿Es buen momento para vender?

Si ya tienes intención de vender, estas cifras son una razón para valorar tu vivienda y estudiar una salida al mercado. No permiten asegurar que hoy sea el mejor momento ni que esperar te dará un precio mayor. También cuentan tus plazos, tus gastos y lo que quieras hacer después de la venta.

Vender con un plan, decidir con información

01 · Un precio que podamos defender

Comparar tu piso con viviendas parecidas de la misma zona y, cuando haya información fiable, con ventas cerradas. Los anuncios muestran lo que se pide; una venta confirmada muestra lo que se ha pagado.

02 · Una presentación fiel y cuidada

Fotografías claras, orden, buena luz, una descripción fiel y documentación preparada. El comprador debe entender qué ofrece la vivienda y por qué merece una visita.

03 · Compradores que puedan comprarlo

Aclarar presupuesto, financiación y necesidades antes de organizar visitas. El objetivo es que las visitas tengan sentido para ambas partes.

04 · Seguimiento para decidir contigo

Revisar consultas, visitas, dudas y ofertas. Si no hay interés, comprobar precio, presentación y difusión. Si hay visitas pero no ofertas, entender qué está frenando la decisión.

Salir bien preparado, medir el interés real y ajustar la estrategia con datos.

Vender en exclusiva: un plan y un responsable

Vender una vivienda merece algo más que subir un anuncio. Una exclusiva bien planteada permite que una agencia coordine el trabajo y responda ante ti por lo que se haya acordado.

Un precio coherente

Una propuesta razonada y cualquier cambio acordado contigo. Una comunicación coordinada ayuda a evitar anuncios con precios o información contradictorios.

Un plan por escrito

Qué se va a preparar, dónde se va a difundir la vivienda y cómo se organizarán las visitas. Si se acuerda colaborar con otras agencias, dejar claro cómo se coordinará esa colaboración.

Seguimiento que se entienda

Saber qué se ha hecho, qué interés hay y cuál es el siguiente paso. Acordar desde el principio cada cuánto recibirás esa información.

Condiciones claras

Conocer la duración de la exclusiva, los honorarios, los servicios incluidos y las condiciones de finalización antes de firmar.

En QH empezamos por conocer tu vivienda y escuchar qué necesitas. Después revisamos la competencia y preparamos contigo una propuesta de precio y comercialización. La exclusiva no garantiza una venta ni un precio determinado: su valor está en el trabajo acordado, la coordinación y la información que recibes para decidir.

Preguntas de propietarios

¿Estos datos dicen cuánto vale mi vivienda?

Son una referencia del municipio. La valoración de tu inmueble requiere comparar ubicación, superficie, estado y características con viviendas similares.

¿Una subida más lenta significa que los precios bajan?

No. En los periodos de este informe las variaciones anuales siguen siendo positivas, aunque menores que el año anterior.

¿Puedo leer y descargar el informe sin dejar mis datos?

Sí. La lectura y la descarga son abiertas. Solo pedimos tus datos si quieres que QH te contacte para valorar tu vivienda.

¿La exclusiva garantiza la venta?

No. Permite acordar un plan, una coordinación y un responsable, con condiciones claras. No garantiza un precio ni un plazo de venta.

Fuentes y metodología

Las tablas utilizan las series municipales de precios anunciados de idealista para septiembre de 2016, 2025 y 2026, verificadas el 18 de octubre de 2026. La variación de diez años se calcula como $(\text{precio de 2026} / \text{precio de 2016} - 1) \times 100$ y se redondea al entero. Las variaciones anuales se reproducen tal como las publica la fuente.

Son precios anunciados, no importes confirmados de venta, y no descuentan la inflación. La composición de las viviendas anunciadas cambia con el tiempo. Estas series no predicen el precio de venta de una vivienda concreta. La interpretación y las recomendaciones de comercialización corresponden a QH.

El informe original también menciona Fotocasa, Notariado, Registradores y la oferta profesional de Resales Online como contexto. Sus cifras no se mezclan con estas tablas municipales.

[idealista · Torremolinos ↗](#)

[idealista · Benalmádena ↗](#)

[idealista · Fuengirola ↗](#)

[idealista · Mijas ↗](#)

[idealista · Marbella ↗](#)

Análisis y edición: QH Agencia Inmobiliaria · Diego Pennise, analista y broker inmobiliario.

El siguiente dato importante es el de tu vivienda.

Cuéntanos dónde está. Te contactaremos para preparar una valoración y una propuesta de venta adaptada a tu caso.

Solicitar valoración de mi vivienda →

www.qualityhomespain.com