

Tendencias 2026

Índice

Situación general	3
Mercado Residencial	5
Mercado Retail	12
Mercado Oficinas	15
Mercado Logístico	17
Fincas Rústicas	19



Situación General

El mercado inmobiliario español cierra 2025 en un contexto de mayor equilibrio macroeconómico, tras un ciclo reciente marcado por una elevada volatilidad. La economía ha entrado en una fase de normalización progresiva, caracterizada por una inflación más contenida, una mejora de las condiciones financieras y una actividad económica que, aunque más moderada que en ejercicios anteriores, se mantiene en terreno expansivo.

España continúa mostrando un comportamiento diferencial dentro del entorno europeo. Con los últimos datos disponibles, el crecimiento del PIB anual se sitúa en el entorno del 2,8%, apoyado en la fortaleza del consumo, el buen tono del mercado laboral y el empuje del turismo. Este patrón es coherente con la lectura del Banco de España, que en su actualización de proyecciones sitúa el crecimiento del PIB en el 2,9% para el conjunto de 2025, pero anticipa una moderación en 2026 hasta el 2,2%, reflejando un escenario de desaceleración gradual del ciclo.

Uno de los principales cambios respecto a ejercicios anteriores ha sido la evolución del contexto financiero. La desaceleración de la inflación –ya más próxima a los objetivos de estabilidad de precios– ha facilitado una relajación progresiva de la política monetaria y una mejora del acceso a financiación. En este marco, el Banco de España proyecta una inflación media del 2,7% en 2025 y del 2,1% en 2026, reforzando la idea de un entorno de precios más estable, aunque aún sensible a shocks externos.

El mercado laboral ha reforzado este escenario. La tasa de desempleo se mantiene en niveles cercanos al 10%, con un comportamiento relativamente favorable en sectores vinculados al ciclo inmobiliario, como la construcción, lo que contribuye a sostener la demanda solvente y a limitar escenarios de ajuste abrupto.

Desde el punto de vista estructural, los factores demográficos siguen ganando peso como elemento explicativo del comportamiento del mercado. El crecimiento de la población residente –impulsado en parte por la inmigración– y la transformación en la composición de los hogares, con un aumento sostenido de los hogares unipersonales y de menor tamaño, continúan redefiniendo las necesidades habitacionales y reforzando la presión sobre determinados mercados urbanos y metropolitanos.

En paralelo, los costes de producción comienzan a ofrecer señales de alivio. Tras los fuertes incrementos registrados en años anteriores, los costes de construcción muestran una moderación, lo que podría favorecer una reactivación gradual de la actividad promotora. No obstante, esta mejora sigue condicionada por

limitaciones estructurales como la escasez de suelo finalista, la complejidad administrativa y la incertidumbre regulatoria, que continúan actuando como freno a una respuesta más intensa de la oferta.

En este contexto, el mercado inmobiliario español afronta la siguiente fase del ciclo desde una posición más robusta que en ejercicios previos, apoyado en fundamentos macroeconómicos más estables. Sin embargo, la previsión de desaceleración del crecimiento en 2026 refuerza la importancia de que el ajuste del mercado se apoye en mejoras de oferta, accesibilidad y seguridad regulatoria, especialmente en los segmentos más tensionados.

Síntesis de indicadores macroeconómicos

PIB TASA DE VARIACIÓN ANUAL 2,60% 4T2025	IPC TASA DE VARIACIÓN ANUAL 2,90% Diciembre 2025	TASA DE DESEMPLEO 9,93% 4T2025
ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR 80,5 Enero 2026	ÍNDICE DE CONFIANZA EMPRESARIAL 136,8 4T2025	TIPO IMPOSITIVO IMPUESTO SOCIEDADES 25% 2025 (22% para sociedades y entidades que facturen menos de 1M€)
TIPOS DE INTERÉS OPERACIONES A PLAZO HASTA 1 AÑO 2,91% Diciembre 2025	RENTABILIDAD DEL BONO A 10 AÑOS 3,10% 27/02/2026	PMI SECTOR MANUFACTURERO 49,2 02/02/2026
DEUDA DE LOS HOGARES PORCENTAJE RESPECTO AL PIB 43,90% 2T2025	IBEX 35 VARIACIÓN ESTE AÑO 7,71% 26/02/2026	DEUDA PÚBLICA PORCENTAJE RESPECTO AL PIB 100,77% Diciembre 2025
VENTA MINORISTA PORCENTAJE VARIACIÓN ANUAL 4,70% Diciembre 2025	VENTA MINORISTA PORCENTAJE VARIACIÓN MENSUAL 17,20% Diciembre 2025	ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO 119,94 Diciembre 2025
CRECIMIENTO SALARIAL PORCENTAJE VARIACIÓN ANUAL 2,84% 3T2025		



Mercado Residencial

Precios

El mercado residencial español cierra 2025 con un nuevo escalón al alza en los precios, en un contexto en el que la presión de la demanda se ha intensificado a lo largo del ejercicio. El valor medio de la vivienda alcanza los 1.963 €/m², lo que supone un incremento interanual del 15,4% y un avance del 4,1% respecto al trimestre anterior, confirmando un cierre de año especialmente dinámico y situando los precios en la parte alta de la serie histórica.

Este comportamiento responde a la combinación de varios factores que se han ido reforzando a lo largo del año: una demanda que ha recuperado tracción, apoyada por la mejora del entorno financiero, y una oferta que sigue mostrando limitaciones estructurales, especialmente en los mercados con mayor atracción económica y demográfica. El resultado es un mercado claramente tensionado, en el que el encarecimiento se ha extendido de forma generalizada y ha vuelto a poner el foco en las dificultades de acceso a la vivienda en las zonas más presionadas.

A lo largo de 2025, el dinamismo de la actividad se ha reflejado en el crecimiento de las compraventas y de la contratación hipotecaria, con avances interanuales significativos en el acumulado del año. Este mayor pulso de la demanda se ha trasladado directamente a los precios, elevando la competencia por el producto disponible y consolidando la tendencia alcista tanto en los grandes mercados como en un número creciente de territorios secundarios.

Comunidades Autónomas y Provincias

Desde una perspectiva territorial, el cierre de 2025 confirma un encarecimiento ampliamente extendido: todas las Comunidades Autónomas registran avances interanuales en el precio medio de venta. Las subidas más intensas se concentran en varios mercados con fuerte presión de demanda –con Madrid y Murcia como referencias destacadas–, junto con otros territorios dinámicos del norte y del arco mediterráneo. En el extremo opuesto, algunas comunidades del interior muestran incrementos más moderados, aunque mantienen igualmente una evolución positiva.

En términos de nivel de precios, Baleares mantiene el liderazgo del ranking autonómico, seguida por Madrid y Euskadi, mientras que Extremadura, Castilla-La Mancha y Castilla y León continúan situándose entre las regiones más asequibles. El mapa autonómico sigue reflejando, en cualquier caso, una brecha clara entre los mercados prime y los territorios con menor presión estructural.

A nivel provincial, el patrón es similar: los mayores repuntes se localizan en provincias con alta tracción residencial –destacando Madrid, Murcia y Valencia, junto con algunos mercados turísticos y metropolitanos–. En contraste, se observan descensos puntuales y avances muy contenidos en determinadas provincias del interior. En valores absolutos, los precios más elevados continúan concentrándose en territorios con desequilibrio entre oferta y demanda, mientras que varias provincias del interior permanecen en el tramo más bajo del ranking nacional.

Capitales de provincia y principales municipios

En las capitales de provincia, San Sebastián se mantiene como la ciudad con el precio medio más elevado, seguida por Madrid y Barcelona, con un grupo cada vez más amplio de capitales que ya supera el umbral de los 2.000 €/m². Esta evolución refleja la extensión de la presión de precios más allá de los mercados tradicionalmente prime. En el extremo opuesto, algunas capitales del interior continúan mostrando valores más contenidos, en torno a los 1.100–1.200 €/m².

Entre los municipios de más de 50.000 habitantes, se consolida el liderazgo de los enclaves tradicionalmente prime, con Pozuelo de Alarcón a la cabeza, junto a otros municipios de alto valor en los entornos de Madrid, Barcelona y la costa. En paralelo, persiste un grupo de municipios con precios significativamente más bajos, por debajo de los 800 €/m², que siguen configurando los mercados más asequibles del conjunto nacional.

Escenario 2025

La economía mantiene un crecimiento sólido en 2025, aunque el Banco de España anticipa una moderación en 2026

Inflación más contenida y mejores condiciones financieras han favorecido un entorno más estable para el inmobiliario.

La actividad residencial repunta con fuerza, con recuperación clara de compraventas e hipotecas

La oferta sigue sin acompañar al ritmo de la demanda, especialmente por el menor avance de vivienda terminada..

 VIVIENDAS INICIADAS Y TERMINADAS	 COMRAVENTAS DE VIVIENDAS	 HIPOTECAS CONSTITUIDAS	 TASA DE ESFUERZO
+7,8% / -9,8%	+11,5%	+17,8%	34,6%

Tendencias

El mercado inmobiliario español entra en 2026 tras un 2025 en el que se ha consolidado un cambio de tono respecto al bienio anterior: la mejora gradual del entorno financiero ha contribuido a reactivar parte de la actividad, mientras que la evolución de precios y la escasez de oferta han seguido desplazando parte de la demanda hacia el alquiler.

En España, esta normalización se ha reflejado en la evolución del mercado: durante 2025 se ha producido un cambio de tendencia en el crédito hipotecario, con una vuelta a crecimientos interanuales en varios meses y un coste financiero medio más favorable que en el tramo de máximos recientes, en línea con la evolución de los tipos de referencia publicados por el Banco de España.

Paralelamente, la compraventa de vivienda se ha mantenido en niveles elevados. Los indicadores oficiales y registrales apuntan a un volumen de transacciones robusto, con trimestres que han alcanzado registros máximos desde antes de la crisis financiera y un acumulado anual que, ya antes del cierre del ejercicio, se situaba en el entorno de las seiscientas mil operaciones.

Esta mayor actividad ha convivido con una evolución de precios todavía alcista. Los indicadores oficiales confirman que, a lo largo de 2025, el precio de la vivienda ha mantenido ritmos de crecimiento elevados, con una dinámica en la que la vivienda usada ha mostrado, en general, mayor tracción que la obra nueva, reforzando el componente de escasez de oferta en los mercados más demandados.

Esta evolución ha seguido desplazando parte de la demanda –especialmente la más sensible a precios y financiación– hacia el alquiler, donde la tensión entre oferta y demanda continúa siendo determinante. Los principales indicadores privados reflejan que en 2025 las rentas han mantenido un crecimiento intenso, con incrementos interanuales relevantes en el conjunto del país y con especial presión en los mercados urbanos y turísticos.

La tensión de oferta desplaza demanda hacia el alquiler y mantiene la presión en los mercados urbanos y turísticos.





El alquiler también ha concentrado atención por el avance del marco regulatorio. A lo largo de 2025 se ha ido materializando la declaración y publicación de zonas de mercado residencial tensionado en aplicación de la Ley 12/2023. Este despliegue introduce un elemento adicional de seguimiento sobre la evolución de la oferta y las rentas en los mercados afectados.

Además, el foco institucional sobre la vivienda asequible se ha intensificado: el Ministerio de Vivienda mantiene el objetivo de impulsar más de 183.000 viviendas en alquiler social o asequible mediante distintos programas. En esta línea, se ha anunciado asimismo el lanzamiento y despliegue inicial de CASA47 como vehículo estatal para movilizar y gestionar vivienda pública/asequible.

Vivienda asequible y regulación del alquiler ganan protagonismo en 2026: más seguimiento de mercados tensionados y refuerzo del parque público.

Demografía y hogares: el motor de fondo

La presión de demanda mantiene un componente estructural. España ha superado los 49 millones de residentes y las proyecciones oficiales apuntan a un aumento sostenido del número de hogares y a una mayor presencia de hogares pequeños en el medio plazo.

En el corto plazo, y en línea con esa senda, 2026 podría situarse en un incremento del orden de +0,3 a +0,35 millones de hogares respecto a 2025, lo que refuerza la presión en los mercados con mayor capacidad de atracción de población y empleo.

Necesidad de vivienda: brecha al alza y cada vez más focalizada

Este crecimiento de hogares se traslada a una mayor necesidad de vivienda en un contexto donde la oferta continúa mostrando rigideces. El Banco de España ya situó el déficit acumulado en torno a 600.000 viviendas hasta 2025 y, en 2025, ha advertido de un déficit adicional superior a 100.000 viviendas, elevando la brecha estimada a cerca de 700.000.

Además, el desajuste tiende a concentrarse en un número limitado de provincias, reforzando la idea de un problema especialmente intenso en mercados de alta demanda.

Si la formación de hogares se mantiene en el rango señalado y la producción no acelera de forma clara, el mercado tenderá a convivir con tensiones persistentes, particularmente en alquiler y en vivienda asequible, con una geografía muy desigual.

Consolidación de nuevos formatos: de nicho a componente estructural

En paralelo, 2026 debería consolidar tendencias ya identificadas como oportunidades, con especial protagonismo de:

- **Flex Living y soluciones residenciales más flexibles**, asociadas a movilidad y cambios en estilos de vida.
- **Residencias de estudiantes y Senior Living**, por demanda estructural y cambio demográfico.
- **Rehabilitación y eficiencia energética**, que pasa de "tendencia" a necesidad por envejecimiento del parque y marco regulatorio.

Demanda firme y oferta rígida: el desequilibrio seguirá marcando el ciclo residencial en 2026.



Retos

El principal reto del mercado inmobiliario español de cara a 2026 seguirá siendo activar oferta residencial allí donde la demanda es más intensa, especialmente en vivienda nueva y, de forma más acusada, en producto asequible. Más que una cuestión coyuntural de ciclo, se trata de un ajuste pendiente entre una demanda de base (demografía y formación de hogares) y una capacidad de producción que no termina de acompasarse, con especial incidencia en los mercados de mayor atracción de población y empleo y en determinados ámbitos turísticos.

Aunque la estabilización de algunos costes puede facilitar la reactivación de proyectos concretos, la respuesta del lado de la oferta continuará condicionada por factores que no se resuelven a corto plazo: disponibilidad de suelo finalista, plazos urbanísticos y de licencia, heterogeneidad normativa y coordinación administrativa, además de restricciones operativas como la escasez de mano de obra cualificada y los cuellos de botella en la ejecución. A ello se suma la exigencia de adecuación energética del parque, que incrementa las necesidades técnicas y de inversión y compite por recursos con la promoción de nueva oferta.

En este contexto, el desafío para 2026 no será únicamente cuantitativo, sino también cualitativo: priorizar producto y localización acordes con la demanda real (vivienda asequible, eficiente y, cuando corresponda, con mayor profesionalización en su gestión). Todo ello seguirá condicionando la accesibilidad y alimentando la presión sobre precios y rentas en los mercados más tensionados.

A estos cuellos de botella se suman retos regulatorios y de ejecución que condicionarán decisiones de inversión, calendarios y capacidad de transformación del parque en 2026.

Normativa y sostenibilidad: un reto de inversión y de ejecución

Uno de los grandes condicionantes para 2026 será la adaptación a los nuevos estándares europeos de sostenibilidad y eficiencia energética, con impacto directo tanto en la promoción como, sobre todo, en la rehabilitación del parque existente. La nueva Directiva europea de eficiencia energética de los edificios (EPBD, Directiva (UE) 2024/1275) refuerza el marco de actuación hacia la descarbonización del parque y exige a los Estados miembros avanzar con planes y medidas de renovación a medio plazo, lo que incrementa la presión regulatoria y la necesidad de movilizar inversión y capacidad técnica.

Pese a la mejora financiera y el repunte de la actividad, la oferta no responde al ritmo de la demanda.



En España, este reto se ve amplificado por el envejecimiento del parque y por una realidad operativa: rehabilitar a escala requiere coordinación en comunidades, tramitación, capacidad de obra y mecanismos de financiación que hagan viables actuaciones masivas. En términos sectoriales, el desafío no es solo “cumplir”, sino hacerlo sin bloquear producción nueva ni tensionar aún más los costes, en un entorno donde el propio mercado identifica como fricciones la falta de adaptación energética y el esfuerzo inversor asociado.

Alquiler habitacional: tensión de mercado y despliegue regulatorio

El alquiler seguirá siendo en 2026 un foco de presión por un motivo estructural: la oferta no crece al ritmo de la demanda en los mercados donde se concentra la creación de hogares y la atracción de población. En ese contexto, el marco regulatorio ha ganado peso no solo por el debate, sino por su despliegue práctico. A lo largo de 2025 se ha avanzado en la declaración y publicación de zonas de mercado residencial tensionado en aplicación de la Ley 12/2023, con resoluciones y listados oficiales que permiten monitorizar su alcance territorial y sus efectos potenciales sobre la fijación de rentas en determinados supuestos.

En paralelo, se han consolidado instrumentos que afectan al funcionamiento del alquiler habitual: el IRAV del INE como índice de referencia para la actualización anual de contratos en los supuestos previstos por la Ley 12/2023, y el Sistema Estatal de Referencia de Precios de Alquiler (SERPAVI) como marco de referencia en ámbitos vinculados a zonas tensionadas.

Además, durante 2025 ha cobrado relevancia la discusión sobre modalidades que pueden operar como “vía de escape” del alquiler habitual –alquiler temporal y por habitaciones–. A cierre del año, existe una proposición de ley en tramitación en el Congreso orientada a regular estos contratos y acotar usos fraudulentos, lo que introduce un elemento adicional de seguimiento para 2026, tanto por su posible impacto en incentivos de oferta como por su efecto sobre la segmentación del mercado.

Coordinación institucional: plazos, seguridad de calendario y colaboración público-privada

Un reto adicional –y transversal– seguirá siendo la coordinación institucional. La fragmentación administrativa, la heterogeneidad normativa y los tiempos de tramitación (planeamiento, licencias, gestión de suelo, ejecución) impactan de forma directa en la capacidad real de transformar políticas y objetivos en vivienda efectiva, especialmente en el ámbito de la vivienda asequible. Esta necesidad de mayor coordinación y agilidad es, de hecho, uno de los puntos que el propio sector viene señalando como cuello de botella recurrente.

Rehabilitación, alquiler y coordinación administrativa:
el “triple cuello de botella” que condicionará el mercado en 2026



Mercado Retail

Precios

El ejercicio de 2025 ha confirmado la consolidación del proceso de recuperación iniciado en años anteriores, con una evolución favorable de los principales indicadores del sector retail. Tras una etapa marcada por la normalización del consumo, el mercado entra en una fase de mayor madurez, caracterizada por un crecimiento más moderado, pero sostenido. En este contexto, los indicadores de percepción del consumidor se han movido en niveles moderados, con una ligera corrección en algunos momentos del año que refleja un enfriamiento de expectativas económicas y de empleo tras el repunte de los meses centrales.

Con diferencias por formato, el segmento de centros comerciales y parques de medianas continúa reforzando su posicionamiento, apoyado en la mejora de afluencias y en un patrón de gasto más estable. Esta evolución ha contribuido a sostener el interés por activos dominantes y bien gestionados, en un contexto en el que la calidad del "mix" comercial y la capacidad de generar experiencia se consolidan como palancas clave de rendimiento. Las zonas high street de las principales ciudades españolas han mantenido una evolución positiva de las rentas prime, impulsada por la escasez de locales disponibles en ubicaciones de alta demanda y por el interés sostenido de operadores nacionales e internacionales. En este sentido, se observa un incremento en el entorno del 5% en las rentas prime. En paralelo, los ejes y ubicaciones secundarias tienden a mostrar un comportamiento más heterogéneo: mayor selectividad de operadores, más peso de la negociación (incentivos, periodos de carencia y contribuciones a obra) y una recuperación más dependiente de la calidad del tramo y del perfil de demanda.

En Madrid, los principales ejes comerciales, con especial protagonismo de Serrano y Gran Vía, siguen concentrando las rentas más elevadas del mercado, con valores en torno a 500 €/m²/mes para locales de hasta 100 m². En el caso de la calle Serrano, las unidades más pequeñas (inferiores a 50 m²) pueden alcanzar hasta 800 €/m²/mes.

En Barcelona, Passeig de Gràcia y Portal de l'Àngel se mantienen como las vías de mayor nivel de renta, con máximos de hasta 400 €/m²/mes para superficies de hasta 100 m². Para locales más reducidos (menores de 50 m²), Passeig de Gràcia puede llegar a registrar rentas de hasta 600 €/m²/mes.



Un mercado más maduro y selectivo refuerza la fortaleza del retail prime y exige mayor eficiencia y adaptación

En ambas ciudades, esta evolución pone de manifiesto la fortaleza del retail urbano prime y la limitada disponibilidad de espacios comerciales de calidad. De cara a 2026, esta dinámica previsiblemente se verá reforzada por una mayor polarización entre ubicaciones prime y secundarias, así como por la creciente relevancia de factores como la digitalización, la eficiencia operativa y la sostenibilidad en la estrategia de operadores e inversores.

La inversión en retail en España mantuvo un tono positivo en 2025, con un volumen cercano a los 2.000 millones de euros en el acumulado hasta finales del tercer trimestre. La actividad se concentró mayoritariamente en centros comerciales, que aportaron la mayor parte del capital invertido, reforzando el interés por activos dominantes con buen desempeño operativo y una relación rentabilidad-riesgo competitiva. De cara al cierre del ejercicio, las estimaciones de mercado apuntan a un volumen anual en el entorno de 2.500–3.000 millones de euros, apoyado en la estabilización del consumo, la mejora de condiciones de financiación y tendencias estructurales como la omnicanalidad y la recomposición de formatos.

En cuanto a tendencias operativas, 2025 ha consolidado la omnicanalidad como estándar del modelo retail, con un mayor foco en la experiencia de cliente y en la productividad por metro cuadrado. En términos inmobiliarios, esto se traduce en redes comerciales más segmentadas (flagships de marca, tiendas de conveniencia y puntos de recogida/devolución), mayor exigencia de capacidades back-of-house y logística urbana, y un uso más intensivo de datos de afluencia y conversión para tomar decisiones de ubicación y superficie. En paralelo, la analítica avanzada y la automatización se han extendido en ámbitos como la gestión de surtido, la previsión de demanda o el pricing, con impacto indirecto en el real estate a través de una mayor rotación selectiva de operadores, reposicionamientos y ajuste del mix comercial.

La sostenibilidad ha reforzado su carácter estructural, avanzando hacia modelos más operativos y medibles, impulsados por mayores exigencias regulatorias y de trazabilidad. En paralelo, el comercio circular y el recommerce han continuado ganando peso, especialmente en sectores como la moda y la tecnología, integrándose de forma progresiva en la estrategia de marca y fidelización; en términos de activos, esto favorece conceptos híbridos (venta + recompra + reparación) y reconfiguraciones del espacio comercial.

Por su parte, el sector alimentario ha seguido desempeñando un papel clave en la actividad retail, consolidándose como uno de los segmentos más defensivos. El modelo de supermercado de proximidad ha mantenido su expansión en entornos urbanos, mientras que el quick commerce ha evolucionado hacia formatos más eficientes y selectivos, con una mayor racionalización de operadores y foco en la rentabilidad; esta tendencia se refleja también en un mayor interés por locales con buena accesibilidad, capacidad operativa y compatibilidad con operaciones de última milla.

En un contexto de incertidumbre económica internacional, el comportamiento del consumidor en 2025 ha mostrado una mayor sensibilidad al precio y a la relación calidad-precio, reforzando la necesidad de adaptar la propuesta de valor a un consumidor más exigente. No obstante, las perspectivas para el retail se mantienen positivas: el sector avanza hacia un modelo cada vez más híbrido, digitalizado y alineado con criterios de sostenibilidad y eficiencia, y las marcas y activos que continúen adaptándose a estas dinámicas estarán mejor posicionados para afrontar los desafíos y aprovechar las oportunidades de los próximos ejercicios.

De cara a 2026, el sector retail previsiblemente avanzará en un entorno de crecimiento más moderado, con una demanda estable pero más exigente en precio y propuesta de valor. La polarización entre activos prime y secundarios se intensificará, elevando la importancia del reposicionamiento, la eficiencia operativa y la calidad del mix comercial. En paralelo, la digitalización y la sostenibilidad seguirán ganando peso como criterios de inversión y gestión, especialmente en activos dominantes y ubicaciones consolidadas.





Mercado Oficinas

El mercado de oficinas en España durante 2025 ha mantenido el tono constructivo observado en 2024 —a su vez mejor que 2023—, consolidando una recuperación que se refleja principalmente en más actividad inversora, un buen pulso ocupacional y una mayor tensión sobre el producto prime. En este contexto, la financiación ha ido mejorando y el capital ha reforzado el foco en activos con fundamentos más sólidos (ubicación, calidad técnica, eficiencia y capacidad de generar “experiencia de usuario”).

El resultado es un mercado claramente más diferenciado: se compra y se alquila con mayor facilidad el producto prime —especialmente edificios rehabilitados y con certificaciones—, mientras que el stock más antiguo o menos competitivo requiere inversión adicional y enfrenta mayores dificultades para captar interés, tanto por parte de ocupantes como de inversores.

En inversión, 2025 ha supuesto un punto de inflexión. El volumen transaccionado hasta el tramo final del tercer trimestre ya se situaba por encima del total de 2024, en el entorno de 1.700 millones de euros, lo que anticipa un cierre de año con un avance interanual relevante. La actividad se ha apoyado en un perfil de comprador más selectivo y en operaciones concentradas en activos de calidad, donde el ajuste de precios acumulado en el ciclo previo y la mejora de expectativas financieras han facilitado el retorno de liquidez.

La distribución geográfica vuelve a ser muy concentrada. Madrid continúa captando la mayor parte del volumen nacional (en el entorno del 60–65%), mientras que Barcelona se mueve de forma recurrente alrededor del 30–35%. El resto de mercados, aunque con operaciones puntuales, mantiene un peso limitado en el agregado, reforzando un patrón de concentración que ya se observaba en años anteriores.

A cierre de 2025, la inversión en oficinas apunta a crecer con fuerza frente a 2024, con un mercado claramente más selectivo

En paralelo, la absorción ha mostrado continuidad en los principales mercados. En Madrid, la contratación acumulada a lo largo de 2025 se sitúa en niveles elevados (en el entorno de 0,4 millones de m²), con una demanda que, manteniendo el protagonismo de las zonas centrales y del CBD, ha mostrado un mayor interés relativo por ubicaciones descentralizadas ante la combinación de disponibilidad, eficiencia de edificios y búsqueda de mejores ratios de superficie y coste. En Barcelona, la contratación también ha mantenido un tono positivo (en el entorno de 0,25 millones de m²), con un papel especialmente relevante del distrito 22@ y un comportamiento estable del centro en operaciones de tamaño medio, apoyado por la preferencia por espacios bien comunicados y con buen estándar técnico.

En rentas, se mantienen diferencias claras entre ciudades y, sobre todo, una brecha creciente entre producto prime y secundario. En Madrid, las rentas medias se sitúan en la franja media-alta por encima de 25 €/m²/mes, mientras que el prime se sostiene en el entorno de 40–45 €/m²/mes en ubicaciones de máxima demanda. En Barcelona, las rentas medias se mueven ligeramente por debajo de Madrid (en torno a 20 €/m²/mes), con prime aproximadamente en el rango 30–33 €/m²/mes, apoyado por la escasez de oferta y el mayor peso de edificios rehabilitados y sostenibles. En cuanto a rentabilidades prime, el mercado ha tendido a la estabilidad, con movimientos acotados en función del activo, la duración y calidad de rentas y el perfil de riesgo; en términos orientativos, es razonable situarlas en el entorno del 4,5–5% tanto en Madrid como en Barcelona.

De cara a 2026, si 2025 ha sido el año de confirmación de la actividad, el escenario más probable es la intensificación de la polarización: más demanda y mejores rentas en edificios prime/rehabilitados con certificaciones y buena experiencia de usuario, y mayor presión sobre el stock obsoleto, donde el debate se centrará en invertir para reposicionar o valorar alternativas, incluido el cambio de uso en casos puntuales, cuando la configuración del activo y el planeamiento lo permitan.

El mercado premia la calidad: mayor liquidez para el segmento prime y más exigencia para el stock antiguo





Mercado Logístico

El ejercicio de 2025 ha confirmado la consolidación de la recuperación del mercado logístico tras el punto de inflexión registrado en 2024. La mejora del entorno macroeconómico y la progresiva normalización de las condiciones financieras han favorecido un mayor dinamismo de la actividad, reforzando el atractivo del sector tanto para operadores como para inversores. En este contexto, se mantiene una lectura clara: el mercado combina un buen nivel de demanda con un foco creciente en calidad, eficiencia y ubicación, en línea con la evolución de los modelos de distribución y de las cadenas de suministro.

La inversión en logística ha mantenido un tono positivo a lo largo de 2025. El volumen transaccionado acumulado hasta el tramo final del tercer trimestre se sitúa por encima de 1.300 millones de euros, lo que anticipa un cierre anual en niveles elevados, al menos en línea con los registros de 2024 (cuando superó los 1.600 millones). Este comportamiento responde a la búsqueda de activos defensivos y líquidos, así como al interés por plataformas modernas y eficientes, capaces de adaptarse a las nuevas exigencias operativas y medioambientales. A medida que el mercado se normaliza, la selectividad del capital se mantiene: prime y producto de última generación concentran el interés, mientras que el stock menos competitivo tiende a requerir reposicionamiento para sostener ocupación y rentas.

En paralelo, la contratación de superficie logística se ha mantenido en niveles elevados, con una actividad especialmente intensa en los grandes mercados tradicionales. En el área logística de Madrid y su entorno, la absorción acumulada se sitúa en el entorno de 0,7 millones de m², mientras que Cataluña mantiene un volumen relevante, condicionado por la limitada disponibilidad de producto de calidad. Al mismo tiempo, los mercados alternativos han ganado protagonismo, con especial dinamismo en el eje mediterráneo y un papel destacado de Valencia, donde la contratación se ha situado en el entorno de 0,4 millones de m². En conjunto, esta pauta refuerza una mayor diversificación geográfica de la demanda, sin alterar el liderazgo de los dos grandes polos tradicionales.

La escasez de oferta prime ha continuado ejerciendo presión sobre las rentas, que han mantenido una tendencia al alza en los principales mercados. En 2025, las rentas prime se sitúan en el entorno de 7–8 €/m²/mes en Madrid, mientras que en el mercado catalán se mantienen en niveles cercanos a 9 €/m²/mes, reflejando la tensión de

oferta en ubicaciones consolidadas. Este contexto ha impulsado estrategias como desarrollos llave en mano y acuerdos de pre-let, especialmente en plataformas de última generación, y ha reforzado el atractivo de aquellos activos capaces de ofrecer eficiencia operativa, altura, capacidad energética, sostenibilidad y buena accesibilidad.

Desde un punto de vista estructural, el sector continúa apoyándose en factores como el crecimiento del comercio electrónico, la reorganización de cadenas de suministro y la incorporación de tecnología en los procesos logísticos. La automatización, la optimización del almacenamiento y la mejora de la eficiencia energética se consolidan como elementos clave en la toma de decisiones de operadores e inversores. En términos inmobiliarios, esto se traduce en mayores exigencias sobre especificaciones técnicas, disponibilidad de potencia, certificaciones, resiliencia operativa y capacidad de adaptación del activo.

De cara a 2026, las perspectivas para el mercado logístico se mantienen favorables, si bien con un crecimiento más selectivo. La polarización entre activos prime y secundarios reforzará la necesidad de producto eficiente y bien ubicado y mantendrá el posicionamiento de España como hub logístico del sur de Europa, especialmente para plataformas capaces de combinar localización estratégica, eficiencia operativa y criterios de sostenibilidad y gestión responsable.

En 2025, la logística consolida su fortaleza, con contratación elevada, presión en rentas prime y mayor protagonismo del eje mediterráneo





Fincas Rústicas

El mercado de fincas rústicas en España ha mantenido en 2025 un tono expansivo y un elevado dinamismo, consolidándose como un activo con creciente interés tanto por parte de inversores como de perfiles vinculados a usos recreativos. Entre los factores que están actuando como catalizadores destacan la demanda asociada a proyectos de energías renovables (incluida la agrivoltaica) y la preferencia por fincas con acceso garantizado al agua (regadío), junto con el relevo generacional y la entrada de inversión institucional en determinados cultivos.

El último dato anual disponible sitúa el precio medio nacional de la tierra para uso agrario en 10.248 €/ha en 2024, frente a 9.967 €/ha en 2023, lo que supone +281 €/ha y una variación interanual del +2,8%. En términos territoriales, el precio de la tierra subió en 14 de las 17 comunidades autónomas, destacando Illes Balears (+7,9%) y Galicia (+4,2%). Desde 2020, el índice general refleja una tendencia de crecimiento moderado, con un +13,8% acumulado en el periodo.

Por tipo de cultivo/aprovechamiento en 2024, se registran aumentos en la mayoría de categorías: frutos secos en secano (+6,7%), tierras arables en regadío (+3,9%) y en secano (+4,8%), prados (+4,9%), arrozal (+5,1%), cultivos bajo plástico (+4,7%), frutal carnosos en secano (+4,4%), cultivo subtropical y tropical (+4,7%), además de subidas en olivar (regadío +2,6% / secano +0,8%) y viñedo en secano (+1,4%). En cambio, se observaron descensos en huerta (-1,9%) y viñedo en regadío (-5,7%). En términos corrientes, el canon medio de arrendamiento se sitúa en 159,7 €/ha, con un +0,5% respecto al dato de referencia citado (158,9 €/ha), manteniendo una tendencia de crecimiento en la serie.

El índice general de precios percibidos agrarios de septiembre de 2025 fue 134,40, un -1,05% interanual y un +5,80% frente a agosto de 2025. Por orientaciones, se constatan retrocesos relevantes en aceite de oliva (-46,51%), sector vitivinícola (-10,78%), tubérculos (-14,09%), cereales (-2,29%) y leguminosas (-7,88%). En positivo, destacan frutas no cítricas (+12,03%), cítricos (+19,94%), hortalizas (+2,22%), cultivos industriales (+6,30%), forrajeros (+19,96%) y flores y plantas ornamentales (+12,28%). En productos animales, suben huevos (+24,37%) y leche (+7,18%); y en carnes/ganado para sacrificio, repuntan bovino (+18,91%), conejo (+18,01%) y cabra (+6,24%), mientras caen cerdo (-3,45%), aves (-2,12%) y oveja (-0,46%).

En el periodo octubre 2024 – octubre 2025, se contabilizan 496.343 transmisiones de fincas rústicas, de las cuales 180.499 corresponden a compraventas; el resto se reparte entre herencias, donaciones y otros títulos. Las regiones

líderes en número de compraventas fueron, por este orden: Castilla y León, Andalucía, Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha y Aragón; y las de menor volumen: La Rioja, Madrid y País Vasco.

El dinamismo actual del mercado de fincas rústicas se apoya, principalmente, en cuatro vectores. Por un lado, destaca el interés creciente por proyectos vinculados a energías renovables (donde especialmente destaca la agrivoltaica) y, en paralelo, la preferencia por fincas con acceso garantizado al agua, lo que refuerza el atractivo del regadío. A ello se suma el relevo generacional: con un 41,3% de propietarios por encima de los 65 años, está aumentando la entrada de fincas al mercado y, por tanto, la oferta potencial. En tercer lugar, gana peso la inversión institucional, con un foco claro en cultivos leñosos de mayor rentabilidad, como el olivar, el almendro, el pistacho o el aguacate. Por último, también se observa un mayor interés por el "lujo rural", con demanda al alza de fincas de ocio y recreo, vinculadas a actividades y negocios asociados al medio rural.

Se aprecia una fuerte heterogeneidad regional en el mercado de fincas rústicas, tanto en precios como en intensidad de la demanda, muy condicionada por el tipo de aprovechamiento dominante, la disponibilidad de recursos, especialmente el agua, y la propia escasez de suelo en determinados territorios. En este contexto, Canarias se sitúa como el ámbito de valores más altos, asociada al peso de cultivos específicos de elevada valoración como las plataneras. A continuación, destacan Murcia, donde la demanda se concentra en usos de huerta y cítricos, y Baleares, donde la limitación de superficie y la escasez relativa de suelo contribuyen a sostener niveles elevados.

En el extremo opuesto, los niveles más bajos se localizan en Castilla y León, seguida de Aragón, Cantabria, Extremadura y Castilla-La Mancha. En estas regiones, de forma general, el mercado tiende a apoyarse en un mayor peso de superficies extensivas y, en muchos casos, en un componente más acusado de secano, lo que se traduce en precios medios más contenidos. En conjunto, esta disparidad confirma un mercado muy segmentado, donde el valor de la tierra se explica menos por una dinámica "nacional" homogénea y más por factores locales (cultivo, acceso a regadío y restricciones de suelo) que marcan diferencias claras entre territorios.





De cara a 2026, el escenario central apunta a que el mercado mantenga su inercia positiva, con continuidad del interés inversor y una demanda que seguiría focalizándose en dos grandes vectores: por un lado, las fincas de regadío o con acceso al agua claramente definido (por su mayor capacidad para sostener la productividad y reducir la incertidumbre operativa) y, por otro, los suelos con potencial para proyectos de energías renovables, donde la agrivoltaica continúa ganando visibilidad. En este contexto, aunque se espera que los precios sigan al alza, el análisis anticipa una moderación del ritmo de crecimiento, más alineada con una posible desaceleración general del sector. En paralelo, se prevé una mayor especialización de la inversión en cultivos leñosos resilientes y de alto valor, como pistacho, almendra y aguacate, reforzando una tendencia hacia activos con mayor componente productivo y enfoque de medio-largo plazo. Adicionalmente, el mercado debería avanzar en digitalización, con plataformas especializadas que contribuyan a mejorar la transparencia, la agilidad en los procesos y el acceso a información en un segmento históricamente más opaco.

A pesar de este marco favorable, el mercado presenta riesgos relevantes que pueden condicionar operaciones y valoraciones. El principal es el riesgo climático e hidrológico: la sequía y la disponibilidad efectiva de agua siguen siendo determinantes, de forma que las fincas de regadío pueden perder atractivo si no cuentan con concesiones o garantías claras. A ello se suman barreras burocráticas y legales, con limitaciones urbanísticas y condicionantes normativos que restringen determinados usos o desarrollos en suelo rústico y pueden introducir incertidumbre en plazos y viabilidad de proyectos. Otro elemento clave es la menor liquidez de este tipo de activo frente a otros mercados inmobiliarios: los procesos de comercialización y cierre pueden prolongarse durante meses o incluso más, lo que exige horizontes de inversión más largos. Por último, el análisis señala la fragmentación del suelo como tendencia y reto: el aumento de parcelas pequeñas (por debajo de 10 hectáreas) suele implicar menor eficiencia para explotación profesional, orientándose con mayor frecuencia a usos recreativos o de autoconsumo, lo que añade segmentación y reduce comparabilidad dentro del mercado.

gesvalt®