

The Savills logo, consisting of the word "savills" in a red, lowercase, sans-serif font, is positioned within a solid yellow rectangular box at the top center of the page.

savills

A white graphic element resembling a spotlight or a stylized frame, composed of two L-shaped lines, is positioned behind the main title text.

SPOTLIGHT

INVERSIÓN INMOBILIARIA

ESPAÑA 1S 2026

RESEARCH

DATOS CLAVE

c. 12.500
MILL. €
+59% INTERANUAL
70% vs. TOTAL 2025

c. 300
OPERACIONES
+3% INTERANUAL

56%
CAPITAL
INTERNACIONAL
+1,25 PP. INTERANUAL

Inversión inmobiliaria

España consolida su atractivo inversor en un entorno de incertidumbre

En un contexto internacional marcado por la incertidumbre, el mercado inmobiliario español mantiene una trayectoria de crecimiento apoyada en la solidez económica, el avance demográfico y unos fundamentales favorables en los principales segmentos. España continúa reforzando su posición como uno de los mercados inmobiliarios más atractivos de Europa.

Aunque la incertidumbre geopolítica y los recientes movimientos de tipos han introducido cierta complejidad en los procesos de inversión, el mercado mantiene un elevado grado de liquidez. Los periodos de análisis son más largos y algunas operaciones han requerido *repricing*, pero la mayoría de las transacciones logra completarse, especialmente en procesos abiertos, donde hay más competencia.

Durante el 1S 26 se transaccionaron cerca de 12.500 millones de euros, un 59% más que en el mismo periodo del año anterior, situándose como el segundo mejor 1S de la serie histórica, solo por detrás de 2017. La actividad también ganó intensidad, con cerca de 300 operaciones y un aumento del ticket medio, reflejo de una mayor confianza inversora. (Fig. 1)

Más profundidad y liquidez en el mercado

El dinamismo inversor se sustentó en una base transaccional amplia y diversificada. Las operaciones sobre activos individuales representaron más de la mitad del volumen invertido y continuaron ganando protagonismo tanto en número de acuerdos como en inversión. Al mismo tiempo, el crecimiento de las transacciones de portfolios evidencia una demanda

sólida y transversal, capaz de absorber oportunidades de distintos tamaños y perfiles.

La confianza impulsa operaciones de mayor volumen

La distribución de las operaciones muestra un desplazamiento progresivo hacia tickets más elevados, especialmente en acuerdos *single asset*. Esta evolución refleja una mayor confianza en las perspectivas del mercado y una creciente disposición a ejecutar inversiones de mayor tamaño. La recuperación se apoya cada vez más en fundamentos sólidos y estrategias de inversión selectivas.

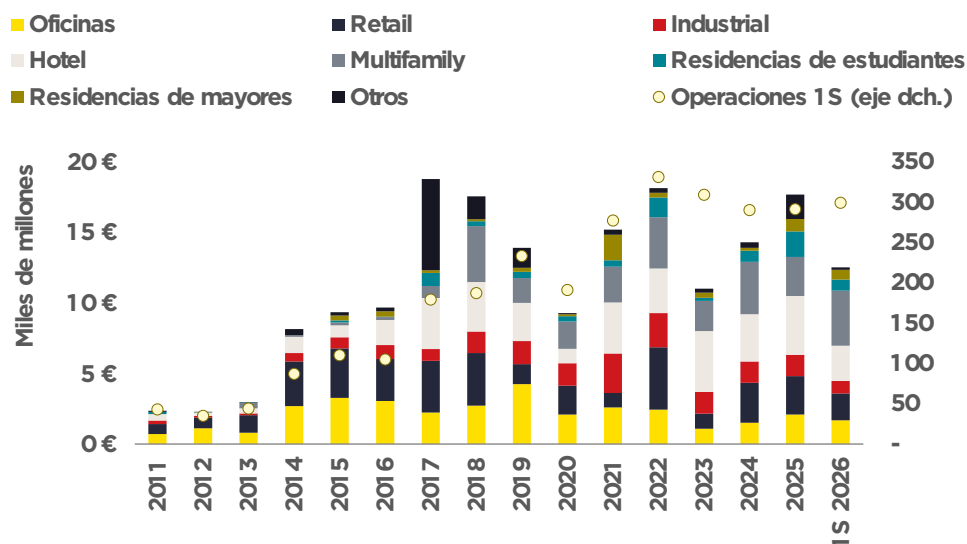
Una inversión cada vez más segmentada

Madrid y Barcelona mantienen su liderazgo, aunque las dinámicas difieren entre segmentos. *Multifamily* continúa concentrándose en Madrid, impulsado por el crecimiento de hogares y empleo, mientras que la inversión hotelera combina el atractivo de los destinos vacacionales con el peso de los principales mercados urbanos. En PBSA y *Senior*, los inversores amplían su foco hacia ciudades secundarias en busca de oportunidades de creación de valor.

El capital internacional gana protagonismo

El inversor internacional continúa aumentando su presencia y ya representa la mayor parte de la inversión del semestre. La estabilidad macroeconómica y los sólidos fundamentales del mercado español están favoreciendo la recuperación de los flujos transfronterizos, al tiempo que los vehículos institucionales mantienen un claro protagonismo como principales impulsores de la actividad.

FIG. 1 INVERSIÓN INMOBILIARIA POR SEGMENTO



Oficinas

El mercado de oficinas acelera su recuperación, impulsado por el retorno de las grandes operaciones

El mercado de oficinas registró cerca de 1.700 millones de euros de inversión durante 1S 26, lo que supone un incremento interanual del 56% y equivale a cerca del 80% del volumen transaccionado en 2025. El segmento representa actualmente el 14% de la inversión inmobiliaria total, en línea con su peso medio de los últimos tres y cinco años y confirmando una recuperación progresiva de su protagonismo dentro del mercado inmobiliario.

La mejora de la actividad refleja un contexto inversor más favorable, apoyado en el creciente interés por un *asset class* capaz de ofrecer calidad, eficiencia y potencial de crecimiento de rentas.



Aunque el mercado continúa siendo exigente en la selección de producto, la liquidez sigue mejorando y permite la ejecución de operaciones de mayor volumen"

Ante la escasez de producto en las zonas *Prime CBD* y centro de Madrid y Barcelona, los inversores están ampliando su búsqueda hacia mercados periféricos respaldados por fundamentales sólidos.

Las *megadeals* vuelven a marcar el ritmo del mercado

El principal impulso del semestre se debió al regreso de las *megadeals* (≥ 100 millones de euros). Tres operaciones concentraron cerca del 40% de la inversión total y evidencian el renovado interés por edificios de alta calidad en ubicaciones estratégicas.

Todas las operaciones correspondieron a activos individuales, una tipología que continúa concentrando gran parte del interés inversor. Destacan la adquisición del desarrollo de Oria Innovation Campus, en Madrid y las operaciones del Edificio Estel y Torre RBA, ambas en Barcelona.

Más allá de su volumen, estas transacciones ponen de manifiesto que el capital vuelve a competir por producto institucional que responde a los nuevos requerimientos de usuarios e inversores en materia de calidad, sostenibilidad y capacidad de reposicionamiento.

Madrid y Barcelona refuerzan su condición de mercados refugio

Madrid y Barcelona continúan siendo los principales polos de atracción del capital, acumulando el 97% de la inversión en oficinas. La profundidad de ambos mercados, su liquidez y la disponibilidad de producto apto para inversores institucionales siguen marcando una diferencia significativa respecto al resto del territorio. (Fig. 2)

La actividad en mercados secundarios permanece limitada, aunque continúa generando interés cuando existe producto de calidad. En estos mercados predominan las operaciones de menor tamaño y están dominados por inversores locales con un elevado conocimiento del micromercado.

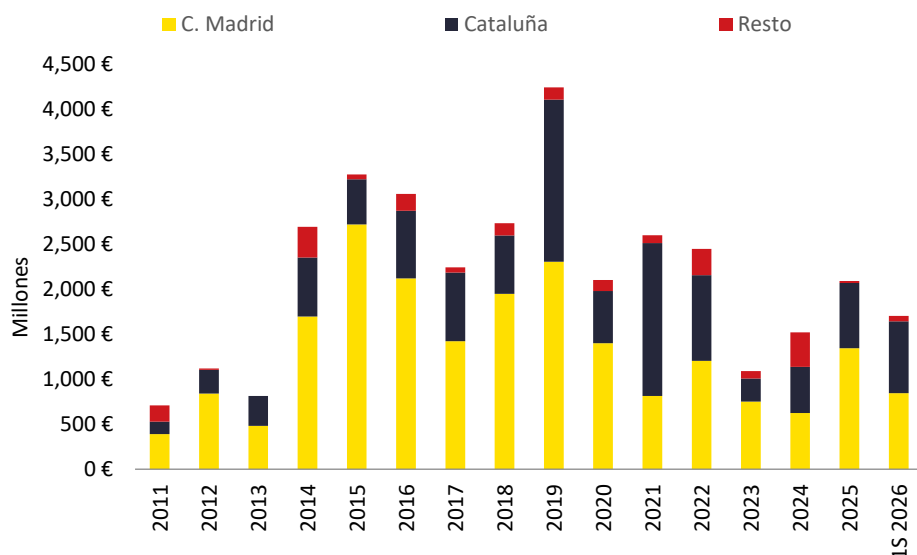
La escasez de activos institucionales disponibles contribuye a sostener la liquidez de los mejores edificios y favorece el cierre de operaciones cuando surgen oportunidades atractivas. La venta de Torre Sevilla (edificio de usos mixtos con una parte de oficinas) constituye uno de los ejemplos más destacados del semestre fuera de Madrid y Barcelona.

El capital institucional domina el mercado

Los inversores institucionales dominaron claramente la actividad, representando el 70% del volumen transaccionado (1.100 millones de euros). Los fondos fueron los principales protagonistas (51%), participando en varias de las mayores operaciones del semestre y reafirmando el interés por activos prime y de nueva generación.

Por su parte, el capital privado mantuvo una presencia relevante (315 millones y 19% del total), apoyado principalmente por inversores nacionales, aunque con una pequeña participación de otros compradores transfronterizos. Los privados continúan centrados en operaciones de menor tamaño, aportando profundidad y liquidez al mercado.

FIG. 2 N° OPERACIONES POR LOCALIZACIÓN



Fuente: Savills Research



Retail

El retail refuerza su posición entre las principales alternativas de inversión

Con unos fundamentales operativos cada vez más sólidos, el retail continúa consolidándose como una de los *asset class* más atractivos del mercado inmobiliario español. Entre enero y junio se transaccionaron más de 1.900 millones de euros, un 18% más que un año antes y cerca del 70% del volumen registrado en todo 2025.

La actividad volvió a estar impulsada por megaoperaciones. Seis transacciones superiores a 100 millones de euros concentraron algo más de 1.200 millones, confirmando el creciente interés por activos dominantes y consolidados. El mercado se beneficia además de una combinación especialmente favorable de mejora operativa y escasez de producto institucional de calidad, factores que continúan atrayendo capital hacia el segmento.

Centros comerciales lideran la inversión

Por tercer año consecutivo, los centros comerciales concentraron más de la mitad de la inversión retail. El interés de los inversores se dirige principalmente hacia activos líderes en sus áreas de influencia, con sólidos niveles de ocupación, una oferta comercial diferencial y capacidad para seguir incrementando afluencias y ventas. (Fig. 4)

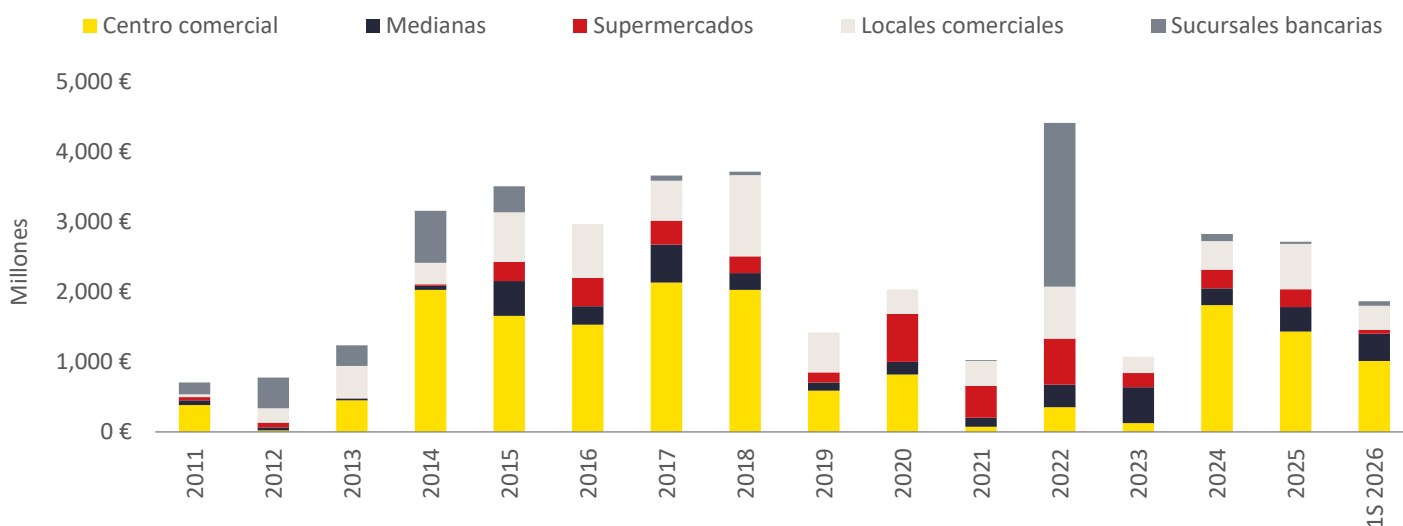
La mejora de los indicadores operativos respalda esta tendencia. Las afluencias y ventas continúan creciendo, al tiempo que la ocupación media se sitúa en niveles históricamente elevados. El ocio, la restauración y la moda siguen actuando como principales motores de atracción de visitantes, reforzando el posicionamiento de los mejores activos.

Capital nacional y privado, protagonistas de la actividad

El perfil inversor continúa mostrando diferencias significativas según el tipo de activo. La Socimi Castellana Properties destacó como el comprador más activo del semestre, elevando el peso del capital nacional gracias a varias adquisiciones de centros comerciales de gran volumen.

En *high street*, por el contrario, el mercado sigue claramente dominado por inversores privados, que concentran la práctica totalidad de la actividad. Aunque los compradores nacionales lideran en número de operaciones (70%), la adquisición del Mercado de San Miguel por parte de un inversor neerlandés impulsó el protagonismo del capital europeo por volumen (64%). El interés por ubicaciones prime sigue siendo elevado, en un contexto de escasa disponibilidad y creciente competencia por los mejores activos.

FIG. 4 VOLUMEN DE INVERSIÓN POR TIPO DE ACTIVO



Industrial

La logística se mantiene en el foco inversor gracias a la fortaleza de sus fundamentales

La necesidad de espacio logístico continúa respaldada por una base socioeconómica en expansión, marcada por el crecimiento demográfico, la creación de hogares, la fortaleza del empleo y la evolución positiva del consumo. A ello se suma la creciente sofisticación de las cadenas de suministro, el desarrollo del comercio electrónico y la búsqueda de plataformas más eficientes y sostenibles. Este contexto sigue reforzando la percepción de la logística como uno de los *asset class* más estratégicos.

Durante el 1S 26 se transaccionaron cerca de 875 millones de euros, un 29% más que en el mismo periodo del año anterior. Aunque su peso relativo sobre el total inmobiliario se situó en torno al 7% (debido al excelente comportamiento de otros segmentos) la actividad confirma el atractivo estructural del sector y la continuidad del interés inversor. El mercado estuvo impulsado por dos operaciones de carteras superiores a 100 millones de euros, ambas con una fuerte presencia de activos en Madrid y Cataluña, los dos principales *hubs* logísticos del país.



La demanda se concentra en activos modernos, eficientes y alineados con criterios ESG, capaces de responder a las nuevas exigencias operativas"

Más operaciones y una demanda inversora cada vez más diversificada

Las 43 operaciones registradas suponen un crecimiento del 54% respecto al 1S 25, reflejando una mayor profundidad del mercado y una participación más activa de distintos perfiles inversores. Como consecuencia, el ticket medio se ajustó hasta los 20 millones de euros (-16% interanual), mostrando que el crecimiento no depende exclusivamente de grandes transacciones, sino de una base inversora cada vez más amplia. (Fig. 5)

Los mercados regionales ganan protagonismo

La zona centro y Cataluña concentraron algo más de la mitad de la inversión total, aunque el mercado continúa ampliando su radio de interés. Cerca del 41% de los activos transaccionados se localizaron fuera de Madrid, Cataluña y Valencia, evidenciando una progresiva diversificación geográfica.

En este contexto destaca Zaragoza, que sigue consolidándose como uno de los mercados regionales con mayor dinamismo gracias a su ubicación estratégica y disponibilidad de suelo.

Las operaciones *sale & leaseback* continúan siendo especialmente relevantes fuera de los grandes *hubs*, permitiendo a las compañías liberar capital sin renunciar al control operativo de sus instalaciones y ofreciendo al inversor flujos de ingresos estables a largo plazo.

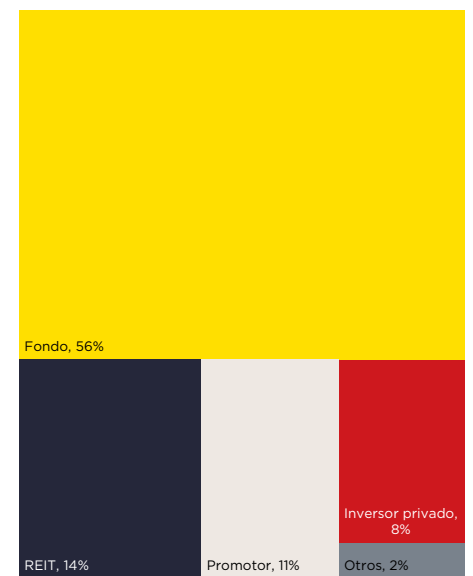
Un mercado dominado por el capital institucional

La logística sigue siendo uno de los segmentos más institucionalizados del inmobiliario español. Los inversores institucionales concentraron alrededor del 90% del volumen transaccionado,

liderados por fondos y REITs internacionales. (Fig. 6)

La combinación de ingresos recurrentes, demanda estructural y expectativas favorables para los principales mercados logísticos continúa situando al sector entre las opciones preferentes para el capital global.

FIG. 6 PERFIL DEL INVERSOR - 1S 2026



Fuente: Savills Research

FIG. 5 DISTRIBUCIÓN DE ACTIVOS TRANSACCIONADOS POR RANGO DE TICKET



Fuente: Savills Research

Hotel

El mercado hotelero prolonga su ciclo expansivo

La combinación de una demanda turística robusta, unos resultados operativos en máximos y la elevada liquidez disponible para el sector mantienen al mercado hotelero entre los principales destinos de inversión inmobiliaria en España. En un entorno en el que los inversores continúan priorizando activos respaldados por fundamentales sólidos y capacidad de crecimiento, el segmento hotelero sigue destacando por su atractivo estructural.

Durante el 1S 26 se transaccionaron cerca de 2.500 millones de euros, un 38% más que en el mismo periodo del año anterior, superando por segundo año consecutivo el récord histórico para un 1S. La actividad también alcanzó máximos en número de operaciones, impulsada principalmente por las transacciones *single asset*, confirmando la capilaridad de uno de los mercados más dinámicos del inmobiliario español. Con una cuota cercana al 20% del volumen

total invertido, los hoteles se sitúan como la segunda categoría de inversión inmobiliaria, únicamente por detrás del segmento *multifamily*.

La costa sigue liderando

El producto vacacional continúa concentrando la mayor parte de la inversión, con el 52% del volumen y cerca del 60% de los activos transaccionados. Baleares recuperó el liderazgo entre los destinos de costa, concentrando el 42% del volumen vacacional, seguida de Canarias con el 32%, mientras que Andalucía mantiene una posición destacada gracias al atractivo de mercados consolidados como Málaga y la Costa del Sol.

El interés por estos destinos responde a la fortaleza de la demanda turística, la visibilidad de ingresos y la capacidad de los operadores para sostener crecimientos en tarifas y rentabilidad, factores que continúan atrayendo tanto el interés inversor.

Las ciudades ganan protagonismo

Madrid mantiene el liderazgo entre los destinos urbanos, seguida de Barcelona. No obstante, uno de los principales cambios del mercado es el creciente protagonismo de ciudades secundarias. Málaga, Sevilla y Bilbao concentran una parte significativa de la inversión urbana fuera de los dos grandes mercados tradicionales, reflejando el interés por destinos con una demanda cada vez más diversificada y menos dependiente de la estacionalidad.

Esta tendencia confirma una progresiva ampliación del universo inversor hacia ciudades con sólidos fundamentales turísticos, corporativos y MICE, donde todavía existen oportunidades de crecimiento y reposicionamiento.

Reposicionar para crear valor

Los activos estabilizados continúan siendo los más demandados y representan cerca del 80% del volumen invertido. Sin embargo, el interés por estrategias de creación de valor sigue siendo elevado. En este contexto, las conversiones ganan relevancia como vía para incorporar nueva oferta hotelera en ubicaciones consolidadas.

Aunque Madrid continúa liderando esta tendencia, generalmente con cambios de uso de edificios de oficinas hacia hoteles, la actividad de conversión se está extendiendo a otros mercados como Bilbao, Málaga, Sevilla, Granada y municipios de la corona metropolitana de Barcelona, impulsados por la escasez de suelo, la dificultad para desarrollar nuevos proyectos y la fortaleza de la demanda turística. (Fig. 7)

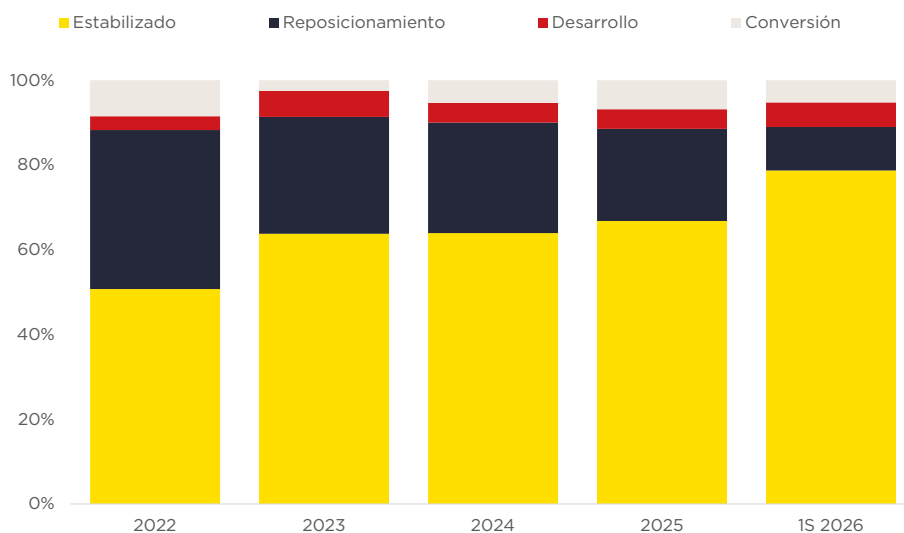
Capital diverso

La inversión hotelera continúa apoyándose en una base inversora amplia y diversificada. Aunque los inversores institucionales concentran más de la mitad de la actividad (53%), los privados representan el grupo con mayor peso individual (37%), seguidos por los fondos (32%). Por su parte, las cadenas hoteleras mantienen una elevada actividad compradora (24%), especialmente en activos VP (*vacant property*), donde buscan reforzar su presencia operativa y asegurar el control de ubicaciones estratégicas.



La convivencia de capital institucional, operadores y patrimonios privados refuerza la liquidez del mercado y contribuye a mantener un elevado nivel de competencia por los activos de mayor calidad”

FIG. 7 DISTRIBUCIÓN DE INVERSIÓN POR TIPO DE OPERACIÓN



Fuente: Savills Research

Residencial alquiler

La escasez de vivienda impulsa una nueva fase de crecimiento del mercado residencial

El crecimiento demográfico, la creación neta de hogares y la fortaleza del mercado laboral continúan intensificando la necesidad de alojamiento en España. En paralelo, la producción de vivienda sigue siendo insuficiente para responder a una demanda estructuralmente elevada, tanto en alquiler como en compraventa. Este desequilibrio entre oferta y demanda continúa siendo el principal soporte del mercado residencial institucional y uno de los factores que explican el creciente interés inversor por el segmento.

Durante el 1S 26 se transaccionaron cerca de 3.850 millones de euros, una cifra que multiplica por cuatro el volumen registrado en el mismo periodo del año anterior y supera ampliamente el total anual de 2025. El mercado presenta una clara tendencia alcista, no solo por la venta de grandes portafolios como el de Fidere (c. 1.000 millones) o el de Ares (c. 650 millones), sino por ese desequilibrio estructural entre oferta y demanda.

El alquiler tradicional recupera protagonismo

Los activos destinados al alquiler de larga estancia vuelven a liderar la inversión residencial, respaldados por una demanda que continúa creciendo a un ritmo superior al de la oferta. La dificultad de acceso a la vivienda en propiedad y la escasez de

producto disponible en alquiler siguen reforzando el atractivo de esta tipología para el capital institucional.

En este sentido, estamos observando un mayor número de inversores, especialmente de perfiles *Core*, interesados en productos de alquiler asequible, donde la colaboración público-privada se muestra como necesaria.

El segmento *Flex Living* mantiene también una actividad destacada, consolidándose como una de las alternativas con mayor recorrido dentro del universo *living*.

Por el contrario, el *coliving* ha perdido protagonismo durante el semestre y no ha registrado operaciones de inversión. El endurecimiento regulatorio y la creciente supervisión de los alquileres temporales y por habitaciones han impulsado una progresiva reorientación del capital hacia formatos con mayor visibilidad operativa.

La privatización gana terreno

Junto a las tipologías tradicionales, comienza a consolidarse una nueva estrategia de creación de valor basada en la denominada privatización de carteras residenciales. Aunque este modelo no computa dentro de los volúmenes de inversión, está ganando relevancia entre propietarios e inversores institucionales.

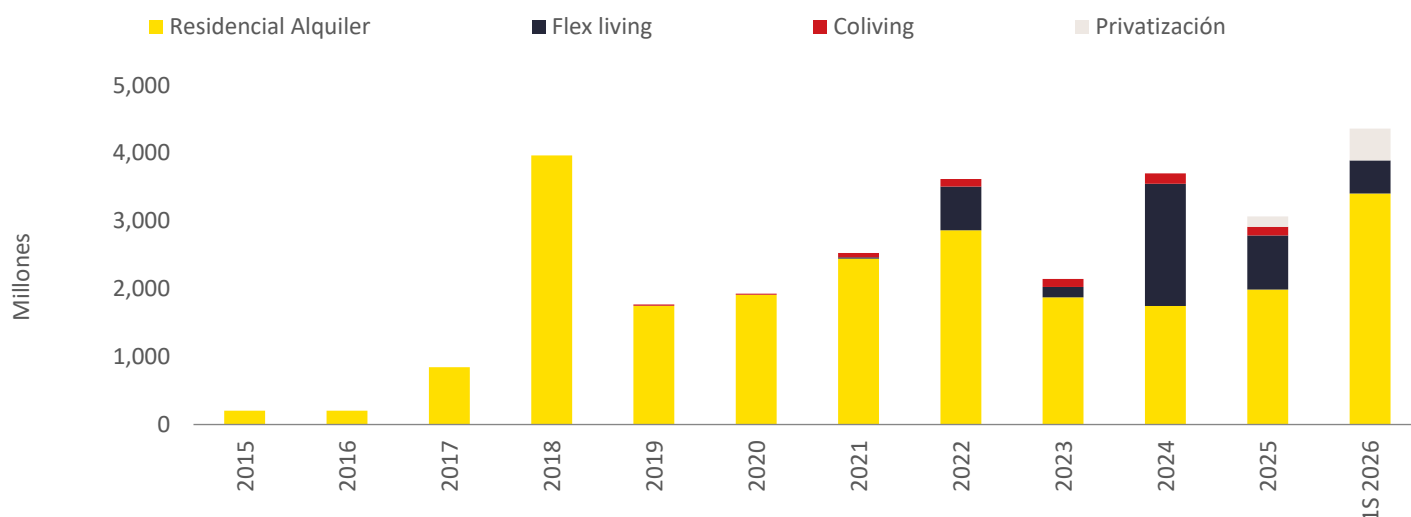
La falta de oferta en el mercado de compraventa y la capacidad de capturar un mayor valor mediante la venta individualizada por unidades están impulsando esta tendencia. Algunos inversores están adquiriendo activos específicamente para desarrollar esta estrategia, ya sea sobre el total de la cartera o sobre parte, mientras que otros estudian destinar parte del producto desarrollado hace unos años (*Build to Rent*) a procesos de venta por unidades una vez alcanzada la estabilización.

Madrid lidera, pero el mapa se amplía

Madrid continúa siendo el principal mercado residencial institucional del país y concentró cerca del 74% de la inversión durante el semestre. Su escala, liquidez y capacidad de absorción mantienen a la capital como el principal destino para el capital.

No obstante, el interés inversor comienza a extenderse hacia otros mercados con sólidos fundamentos demográficos y económicos. Ciudades como Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla continúan atrayendo inversión, mientras que mercados como Zaragoza, Vigo o San Sebastián empiezan a ganar visibilidad dentro del radar institucional, reflejando una progresiva diversificación geográfica de la actividad.

FIG. 8 INVERSIÓN POR TIPO DE ACTIVO



Residencias de estudiantes

España afianza su posición como uno de los mercados PBSA más atractivos de Europa

En la última década, el mercado de residencias de estudiantes en España ha evolucionado desde un segmento alternativo hasta convertirse en una categoría plenamente integrada en las estrategias de inversión institucional. El crecimiento sostenido de la población universitaria, la internacionalización de la demanda y el déficit de alojamiento moderno continúan respaldando unos fundamentales especialmente sólidos.

Tras alcanzar más de 1.800 millones de euros en 2025, el mercado acumula cerca de 775 millones de euros en el 1S 26, duplicando el volumen registrado en el mismo periodo del año anterior. Más allá del impacto de grandes operaciones puntuales de portfolios, la evolución de los últimos años confirma que el atractivo del segmento responde a unos fundamentales sólidos y a una base inversora cada vez más amplia y recurrente. (Fig.9)

La búsqueda de escala impulsa la actividad

La inversión del semestre ha estado marcada por un claro predominio de las operaciones de cartera. Este formato permite a los inversores acelerar su entrada en el mercado español y a los operadores incrementar rápidamente su presencia mediante plataformas

con escala suficiente para optimizar la gestión y mejorar la eficiencia operativa.

La existencia de varias carteras actualmente en comercialización, junto con un pipeline relevante de activos estabilizados y proyectos en desarrollo, apunta a la continuidad de esta tendencia. Todo ello refleja que el interés por el mercado español sigue plenamente vigente y respaldado por perspectivas de crecimiento a largo plazo.

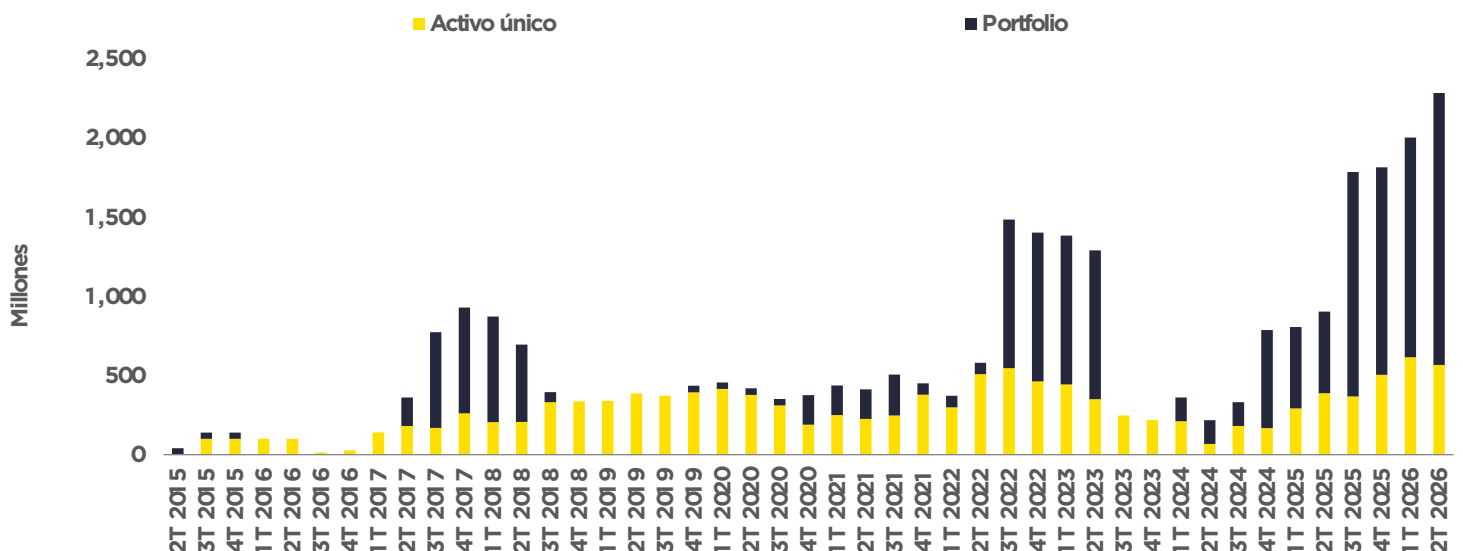
Un producto plenamente institucionalizado

El mercado PBSA español continúa dominado por capital institucional internacional, atraído por la estabilidad de ingresos, la elevada ocupación y una demanda con escasa correlación con los ciclos económicos. Incluso en periodos de menor crecimiento, la formación universitaria mantiene su capacidad de atracción, aportando una visibilidad de flujos difícil de encontrar en otros segmentos inmobiliarios.

Este comportamiento explica que las residencias de estudiantes se hayan consolidado como una de las principales estrategias dentro del universo *living*, capaz de competir por capital con sectores tradicionalmente más maduros.



FIG. 9 VOLUMEN* POR TIPO DE OPERACIÓN



Fuente: Savills Research / *móvil acumulado 12 meses

Residencias de mayores

El capital institucional acelera la consolidación del mercado *senior*



El progresivo envejecimiento de la población española continúa reforzando los fundamentales del segmento *senior*.

El aumento de la esperanza de vida, el crecimiento del grupo de población mayor de 80 años y la transformación de las necesidades asistenciales están impulsando una demanda creciente de residencias y soluciones especializadas de alojamiento. Esta tendencia demográfica, de carácter estructural y predecible, mantiene el interés inversor por un segmento cada vez más integrado dentro de las estrategias institucionales de largo plazo.

Las grandes operaciones marcan el semestre

El mercado de residencias de mayores acumuló cerca de 700 millones de euros durante el 1S 26, una cifra que representa ya alrededor del 80% del volumen total transaccionado en 2025. Como ocurre en otros segmentos, el dato semestral estuvo muy condicionado por dos grandes operaciones, que concentraron aproximadamente el 85% de la inversión semestral. (Fig. 10)

Por un lado, la adquisición por parte de TwentyTwo Real Estate y Farallon Capital de una cartera paneuropea de activos *healthcare* operada por Emeris, que incluía

15 residencias en España. A ello se sumó la absorción de Cofinimmo por parte de Aedifica, una operación con un importante componente inmobiliario en el mercado español, donde la cartera cuenta con 31 activos.

La escala sigue siendo prioritaria

Ambas transacciones reflejan una de las principales dinámicas del sector: la búsqueda de escala en un mercado todavía muy fragmentado. Las operaciones corporativas y las adquisiciones de portfolios continúan siendo la vía más eficiente para ganar dimensión, construir plataformas especializadas y aumentar presencia en un segmento con una oferta institucional todavía limitada.

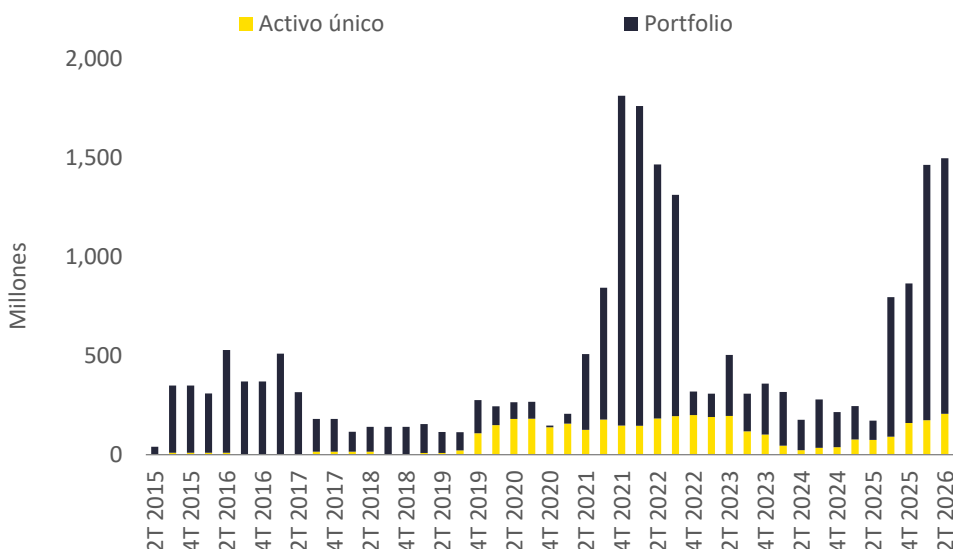
Al mismo tiempo, estas operaciones ponen de manifiesto el creciente protagonismo del capital institucional, que continúa liderando la actividad inversora y aprovechando procesos de rotación de activos por parte de operadores con carteras maduras.

Un mercado cada vez más profundo

Más allá de las grandes transacciones, la actividad mostró una base de mercado cada vez más sólida. Excluyendo las operaciones corporativas, el semestre registró alrededor de una decena de transacciones sobre activos individuales, con un ticket medio en torno a 17 millones de euros.

La presencia de inversores privados nacionales, socimis y promotores evidencia una creciente diversificación del perfil comprador. Esta ampliación de la base inversora, unida a los sólidos fundamentos demográficos del segmento, continúa impulsando la profesionalización del mercado y refuerza su posicionamiento como una de las principales oportunidades dentro del universo *living*.

FIG. 10 VOLUMEN* POR TIPO DE OPERACIÓN



Fuente: Savills Research / *móvil acumulado 12 meses

Alternativos

Los *data centers* impulsan la evolución de los activos alternativos

El universo de activos alternativos continúa ampliando su relevancia dentro de las estrategias de inversión inmobiliaria, aunque sigue siendo uno de los segmentos más heterogéneos y menos transparentes del mercado. Bajo esta categoría conviven tipologías tan diversas como hospitales, clínicas, centros educativos, gasolineras, parkings, trasteros, instalaciones deportivas o *data centers*, cada una con dinámicas operativas y perfiles de riesgo diferenciados. Buena parte de la actividad sigue desarrollándose mediante acuerdos directos con operadores o usuarios finales, una característica que evidencia el recorrido que aún tienen muchos de estos mercados en términos de institucionalización y profundidad inversora.

La economía digital impulsa nuevas oportunidades

Entre todos los segmentos alternativos, los *data centers* concentran actualmente una parte significativa del interés del capital. La creciente digitalización de la economía, la expansión de los servicios *cloud*, el desarrollo de la inteligencia artificial y el incremento exponencial del volumen de datos procesados están reforzando la necesidad de nuevas infraestructuras tecnológicas.

Esta transformación ha convertido a los centros de datos en un activo estratégico

para numerosos inversores internacionales, atraídos por la combinación de crecimiento estructural, contratos de largo plazo y elevada barrera de entrada. El mercado español alcanzó un máximo histórico de actividad en 2025, impulsado por la adquisición de Nabiax por parte de Aermont Capital, una de las operaciones más relevantes registradas hasta la fecha en este segmento.

Nuevos polos de crecimiento digital

Madrid continúa siendo el principal foco de actividad inversora y operativa en *data centers*, concentrando gran parte de la capacidad instalada y de los proyectos en desarrollo. Sin embargo, los mercados regionales están ganando protagonismo de forma progresiva.

Según datos de RCA, en 2025 las localizaciones fuera de Madrid y Barcelona representaron cerca del 35% de la actividad inversora, reflejando una expansión geográfica impulsada principalmente por la disponibilidad de suelo, acceso a energía y capacidad de crecimiento.

En este contexto destaca Aragón, que se está consolidando como uno de los nuevos polos de desarrollo del sector. La reciente apuesta de Merlin Properties por un campus de *data centers* en la provincia de Zaragoza,

con una inversión prevista de 1.225 millones de euros, 156.000 m² de superficie y una capacidad de 227 MW, pone de manifiesto la creciente importancia de mercados capaces de ofrecer disponibilidad energética a gran escala.

Tendencias demográficas y sociales

Junto a la digitalización, otros grandes vectores estructurales continúan generando oportunidades en el mercado de los activos alternativos. El envejecimiento de la población mantiene el interés por infraestructuras vinculadas a la salud y los cuidados, mientras que el crecimiento de la educación internacional impulsa nuevas inversiones en equipamientos docentes.

Un ejemplo de ello es adquisición de un edificio de oficinas en la calle Gobelas (Madrid) por parte de Brighton College, donde la institución desarrollará un nuevo colegio cuya apertura está prevista para 2027.

Operaciones de este tipo evidencian que determinados operadores especializados comienzan a competir por activos inmobiliarios tradicionales para adaptar su uso a nuevas necesidades sociales y económicas.



Rentabilidades

Los fundamentales sostienen la estabilidad en un entorno más exigente

La evolución de las rentabilidades *prime* durante el 2T 26 ha estado condicionada por un escenario financiero más complejo. Aunque la incertidumbre geopolítica no ha alterado significativamente el dinamismo de la inversión, la evolución reciente de los tipos de interés y de la deuda soberana vuelve a situar el coste de financiación en el centro del análisis inversor.

En este contexto, la formación de precios continúa siendo un ejercicio de equilibrio entre unos fundamentales operativos sólidos y unas condiciones financieras que siguen exigiendo prudencia.

Los fundamentales contienen la corrección

En términos generales, las rentabilidades *prime* se mantuvieron estables durante el segundo trimestre de 2026. Esta evolución responde, en parte, a la escasez de comparables por la limitada oferta de producto *prime* en la mayoría de segmentos. Sin embargo, también refleja la fortaleza de los fundamentales operativos, que continúan respaldando expectativas de crecimiento de rentas en gran parte de los mercados inmobiliarios.

No obstante, el proceso de *repricing* sigue activo. La ampliación de los periodos de análisis, negociación y toma de decisiones está provocando ajustes puntuales en

determinadas operaciones. En los mercados con mayor competencia por producto de calidad, la presión compradora continúa presionando a la baja, mientras que en aquellos con una oferta más abundante los inversores incorporan de forma más evidente el impacto del incremento de los costes de financiación.

Retail y logística siguen caminos opuestos

Dentro de este entorno de estabilidad, solo dos segmentos han registrado movimientos significativos.

Los centros comerciales *prime* han protagonizado una compresión de rentabilidades de 25 pbs, situándose en el 6%, en línea con el nivel de parques de medianas. La mejora sostenida de los indicadores de consumo, el crecimiento de ventas y afluencias y el buen desempeño operativo de los activos dominantes han reforzado el atractivo inversor del segmento.

Esta evolución devuelve progresivamente a los centros comerciales a una posición más alineada con su comportamiento histórico frente a los parques de medianas, recuperando parte de la prima perdida durante los últimos años.

Por el contrario, el segmento logístico ha registrado una expansión media de 15 pbs en los principales mercados. La coincidencia temporal de varios procesos de venta ha inyectado oferta disponible, moderando la presión sobre los precios. A ello se suma una revisión más conservadora del riesgo por parte de algunos inversores ante la exposición indirecta del sector a posibles tensiones en las cadenas globales de suministro y a la evolución de los costes energéticos y de transporte.

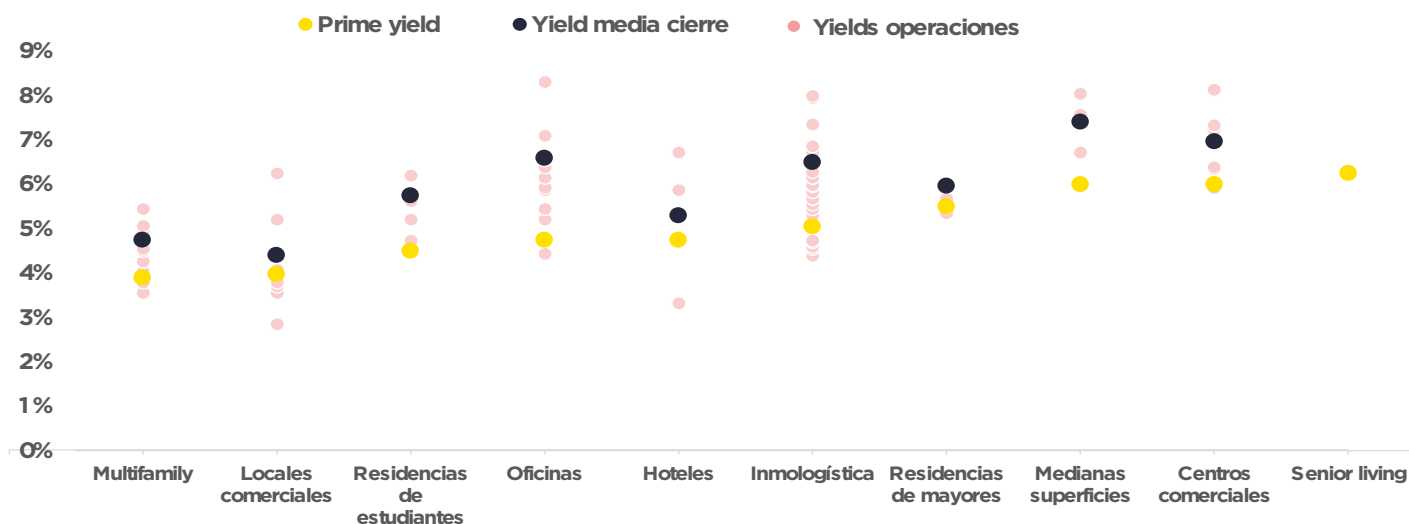
Mayor cautela, sin pérdida de liquidez.

De cara a los próximos meses, la evolución del entorno macroeconómico y financiero seguirá condicionando el comportamiento de las rentabilidades.

La actividad inversora mantiene una base sólida, pero el aumento de la incertidumbre asociada al contexto geopolítico y a las decisiones de política económica de las principales potencias mundiales dificulta anticipar con precisión la trayectoria de los mercados a medio plazo.

En este escenario, la calidad del activo, la fortaleza de los fundamentales y la capacidad de crecimiento de rentas continuarán siendo los factores clave en el mercado.

FIG. 12 RENTABILIDADES 1S 2026 POR TIPO DE ACTIVO



Fuente: Savills Research

Resumen de la actividad inversora - 1S 2026

	Actividad inversora				Distribución geográfica		Origen del capital	Perfil inversor		
	Nº operaciones	Vol. Inv. (mill. €)		Reparto	Madrid (%)	Barcelona (%)	Internacional (%)	Institucional (%)	Inversor privado (%)	Operador (%)
Oficinas	38	1.683	▲	14%	50%	46%	17%	65%	19%	0%
Retail	47	1.907	▲	15%	45%	10%	49%	76%	21%	0%
Industrial	43	876	▲	7%	39%	23%	81%	90%	3%	0%
Hotel	82	2.507	▲	20%	23%	13%	35%	38%	38%	19%
Residencial	63	3.866	▲	31%	73%	8%	73%	77%	1%	0%
Res. Estudiantes	10	658	▲	5%	12%	9%	78%	88%	0%	0%
Res. Mayores	9	697	▲	6%	12%	6%	87%	89%	5%	0%
Alternativos	7	175	▼	1%	0%	30%	95%	27%	2%	-
Total	299	12.370	▲		45%	16%	56%	69%	14%	5%

Conclusiones

01

La inversión inmobiliaria recupera velocidad y alcanza uno de los mejores primeros semestres de la serie histórica, respaldada por sólidos fundamentales económicos

02

La liquidez se mantiene elevada pese a un entorno geopolítico y financiero más complejo.

03

El capital internacional vuelve a ganar protagonismo y refuerza la posición de España como destino prioritario de inversión.

04

Las operaciones de gran volumen regresan al mercado, especialmente en oficinas, retail, *multifamily* y *senior*.

05

La inversión gana capilaridad, reduciendo la dependencia de operaciones puntuales de gran volumen.

06

Los activos vinculados a tendencias estructurales como vivienda, turismo y digitalización continúan concentrando el interés inversor.

07

Madrid y Barcelona mantienen su liderazgo, aunque los mercados regionales ganan visibilidad en segmentos especializados

08

La escasez de producto institucional de calidad sigue siendo uno de los principales condicionantes de la actividad inversora.

09

Los inversores mantienen una fuerte preferencia por activos prime, eficientes y con capacidad de crecimiento de rentas.

10

Aunque el proceso de *repricing* continúa en algunos mercados, los fundamentales operativos sostienen la estabilidad de las rentabilidades y refuerzan la confianza en las perspectivas del inmobiliario español

“

La fortaleza de la demanda,
la profundidad del mercado
y el interés del capital
internacional refuerzan las
perspectivas del inmobiliario
español a largo plazo"

GEMA DE LA FUENTE



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 Spotlight, visite

www.savills.es/publicaciones



SAVILLS RESEARCH



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



Gema de la Fuente
National Director
+34 91 319 13 14
gema.fuente@savills.es



Gonzalo Ladrón de Guevara
Executive Director CM
+34 91 319 13 14
gonzalo.ladrondeguevara@savills.es