

Living - España



Principales indicadores (4T 2025)

Mercado de compraventa¹ Mercado de inversión

Transacciones de vivienda 551.000 Viviendas vendidas 1T-3T 2025 Var. I.A: +7%	IPV (General) 12,8% Precio de la vivienda (3T 25) vs. 8,1% 3T 24	Visados de obra nueva 100.000 Unidades 1T-3T 2025 Var. I.A: +6%
Tasa de esfuerzo 34,9% Para adquirir una vivienda Var. I.A: -0,4 p.p	Hogares en régimen de alquiler 26,5% CBRE FORECAST: 29,0% de hogares en alquiler en 2030	Var. I.A. Renta media² 10% Renta media de alquiler €/m ² /mes
Rentabilidad Prime Multifamily (PRS)* 3,80% Var. vs 3T 25: +0 p.p	Rentabilidad Prime Residencias de estudiantes 4,50% Var. vs 3T 25: +0 p.p	Rentabilidad Prime Flex Living** 5,00% Var. vs 3T 25: +0 p.p

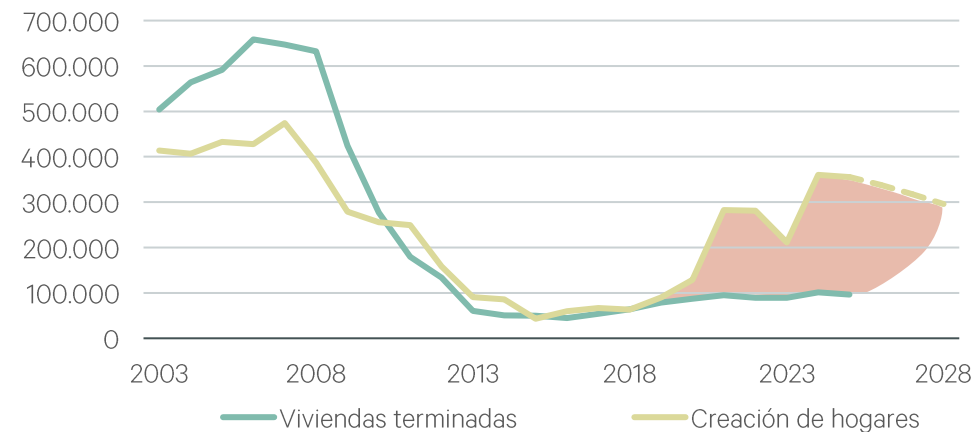
La producción de vivienda sigue muy por debajo de las necesidades actuales, manteniendo un déficit estructural que eleva los precios y reduce la **accesibilidad**, especialmente en las grandes ciudades. La demanda creciente, la oferta limitada y unas condiciones financieras más exigentes continúan desplazando parte del mercado hacia el alquiler. En paralelo, el mercado hipotecario mantuvo su expansión en el tercer trimestre, alcanzando 367.000 (+22% interanual, con un valor de 59.300 millones de €) que establecen un nuevo dato récord desde 2010, mientras que la elevada tasa de esfuerzo (34,9% a nivel nacional) confirma la presión financiera que afrontan los hogares para acceder al crédito, lo cual impulsa el trasvase de la demanda hacia el alquiler.

El **mercado residencial en compraventa** mantuvo una dinámica positiva, si bien en el tercer trimestre de 2025 se observó una ligera desaceleración en el ritmo de crecimiento. La demanda aumentó un 7% hasta septiembre (551 mil viviendas vendidas, 14% a compradores extranjeros). El favorable escenario macroeconómico, apoyado en la solidez del mercado laboral y en la mejora de la confianza de consumidores y empresas, continuó sosteniendo la fortaleza del sector. Por su parte, el precio de la vivienda se incrementó un 12,8% interanual, el dato más elevado desde marzo de 2007. Esta expansión estuvo marcada por un mayor crecimiento del mercado de segunda mano (13,4%) frente a la obra nueva (9,7%). En una línea similar, la actividad promotora continuó al alza: tras un inicio de año especialmente dinámico, los visados de obra nueva acumularon hasta septiembre un aumento interanual del 6% (100.000 unidades). Aun así, los niveles de oferta siguen siendo insuficientes y se mantienen lejos de cubrir la creación de nuevos hogares.

Las rentabilidades prime residenciales* se mantienen a cierre del 4T en el 3,8% en Madrid y 4,0% en Barcelona, con tendencia estable. El Flex Living mantiene 50 pbs de diferencia con respecto al Multifamily para los activos de *coliving* (suelo residencial) y 100-125 pbs para aquellos de suelo terciario. Por su parte, las residencias de estudiantes se estabilizan en el 4,5% en Madrid y Barcelona tras una compresión de 25 puntos básicos en el primer semestre.

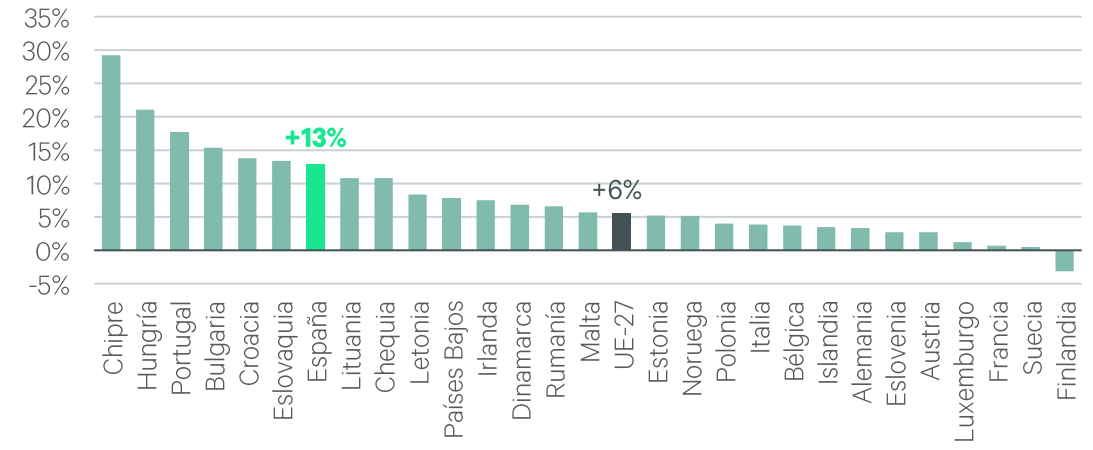
Creación neta de hogares vs Viviendas terminadas (2003-2028E)

Fuente: CBRE Research a partir de Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana e INE



Crecimiento interanual (%) de los precios de la vivienda por país en el tercer trimestre de 2025.

Fuente: CBRE Research a partir de Eurostat



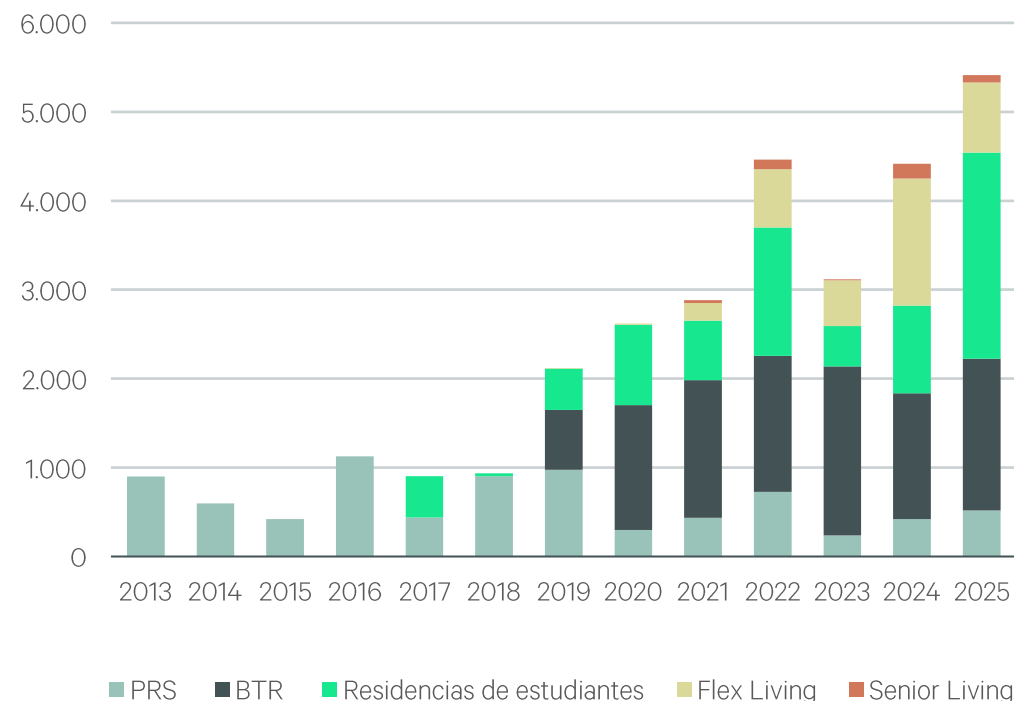
*La yield hace referencia a activos estabilizados (operativos y alquilados); mientras que los BTR (ya sea desde estructura forward purchase o forward funding) tienen un spread al alza medio de entre 25-50bps por el riesgo de desarrollo y operativo.

**La yield hace referencia a activos de flex living en suelo terciario.

¹ Los indicadores de compraventa de vivienda están actualizados con los últimos datos públicos disponibles (3T 2025)

² Variación interanual de renta media-asking Price portales web (4T 2025 vs. 4T 2024)

Volúmenes de inversión Living (Millones de €). Fuente: CBRE Research



El **sector Living** lideró la inversión en el mercado inmobiliario español en 2025, registrando un volumen histórico de 5.414 millones de euros y concentrando el 29% del capital total. Esta cifra supone un aumento del 23% respecto al año pasado. Por ubicación, Madrid continuó como principal destino, con el 40% del total, seguida de Barcelona (15%) y Valencia (8%).

El **segmento de Multifamily** se posicionó como uno de los motores del sector Living, con más de 2.223 millones de euros (€1.706M BTR y €516M PRS), y representó el 41% del total. La actividad estuvo nuevamente impulsada por la fuerte apuesta de los inversores institucionales por el producto **affordable**, que concentró el 55% del capital destinado a Multifamily y el 23% del conjunto del Living. Además, el sector público mantuvo un papel protagonista como vendedor a través de concursos y procesos de licitación, canalizando cerca del 40% del volumen. Madrid se mantuvo como el principal destino de la inversión en vivienda en alquiler (56% del total).

Las **residencias de estudiantes** cerraron un año récord, con más de 2.300 millones de euros transaccionados (43% de la inversión en Living). El dinamismo del segmento se sustentó en operaciones de gran escala y en el interés inversor por plataformas consolidadas, reflejado en transacciones como la de Livensa. El capital Core y Core+ continuó activo en la adquisición de activos individuales, mientras que los inversores value-add mantuvieron un fuerte apetito en las principales ubicaciones —Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao y Málaga—, aunque con dificultades para identificar oportunidades en estas plazas.

La inversión en **Flex Living** marcó un nuevo hito este año con operaciones de activos ya operativos como Bext Vallecas y Bext Valdebebas y alcanzó los 790 millones de euros transaccionado, combinando también adquisiciones de nuevos desarrollos en suelo terciario suburbano y reconversiones de activos de oficinas.

El **Senior Living** cerró el año con un volumen por debajo de los 100 millones de euros, concentrados en dos operaciones de compra de suelo para el desarrollo de dos proyectos en la costa mediterránea (Valencia y Alicante).

Contactos

Patricia García de Ponga

Head de Living
 CBRE España
patricia.garciadeponga@cbre.com

Miriam Goicoechea

Directora de Research
 CBRE España
miriam.goicoechea@cbre.com

Laura Peláez

Associate Director Research
 CBRE España
laura.pelaez@cbre.com

© Copyright 2026. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence based views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.

