

España – Zona Centro

KPI's (3T 2025)

Yield Prime

5,00%

Cambio IA: -35p.b.

Renta Prime

€ 7,00

m²/mes
Cambio IA: +2,2%

Renta Media

€ 5,20

m²/mes
Cambio IA: 0%

Take Up

350K

m²
278K en 3T 2024

Tasa de desocupación

10,10%

Cambio IA: -0.60 p.p.

Duración de contrato tipo

3-5 años

Periodo de carencia estándar: 3-5 meses

Nuevo Stock

111K

m²
211K en 3T 2024

Stock Total

16.500K

m²

Oferta en construcción

685K

m²
en 2025-2026

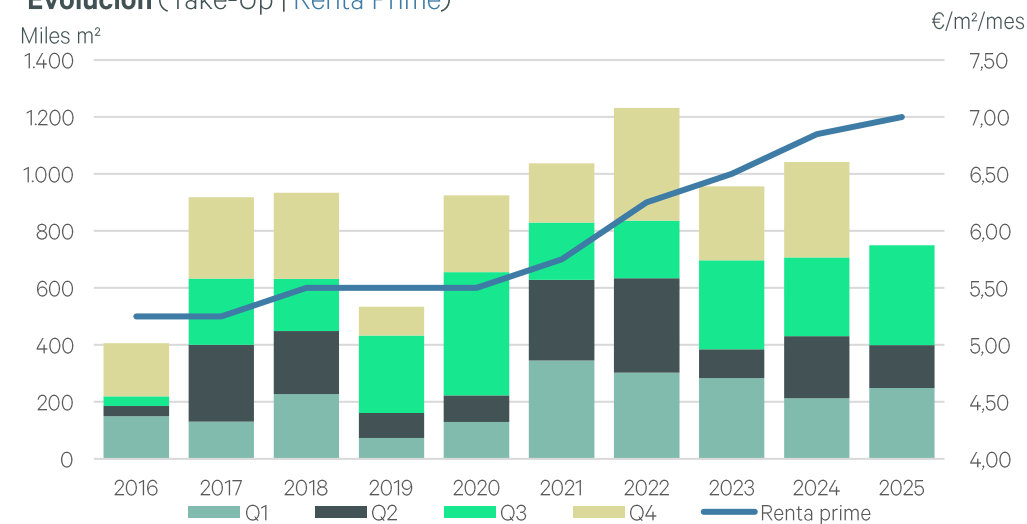
En la Zona Centro, la absorción acumulada alcanza los 750.000 m² hasta el tercer trimestre, lo que supone un crecimiento del 6% respecto al mismo periodo de 2024. Este comportamiento confirma la fortaleza de la demanda, que se mantiene en positivo a pesar del contexto macroeconómico y político incierto, con previsiones alineadas con la media histórica.

La actividad se ha repartido de forma equilibrada entre coronas, aunque el tercer anillo concentra el 49% del volumen gracias a operaciones de gran tamaño, incluyendo cuatro naves superiores a 30.000 m². Por ejes, la A-4 lidera la contratación con el 39% de la superficie, seguida de la A-2 con el 33%. En estos corredores, el desarrollo especulativo ha tenido un papel relevante: el 40% de la absorción corresponde a naves nuevas construidas a riesgo, con proyectos destacados en Villaverde, Pinto y Torrejón de Ardoz. En cuanto al perfil de ocupantes, los operadores logísticos y de paquetería representan el 55% de la demanda, seguidos por el sector alimentación con un 14%.

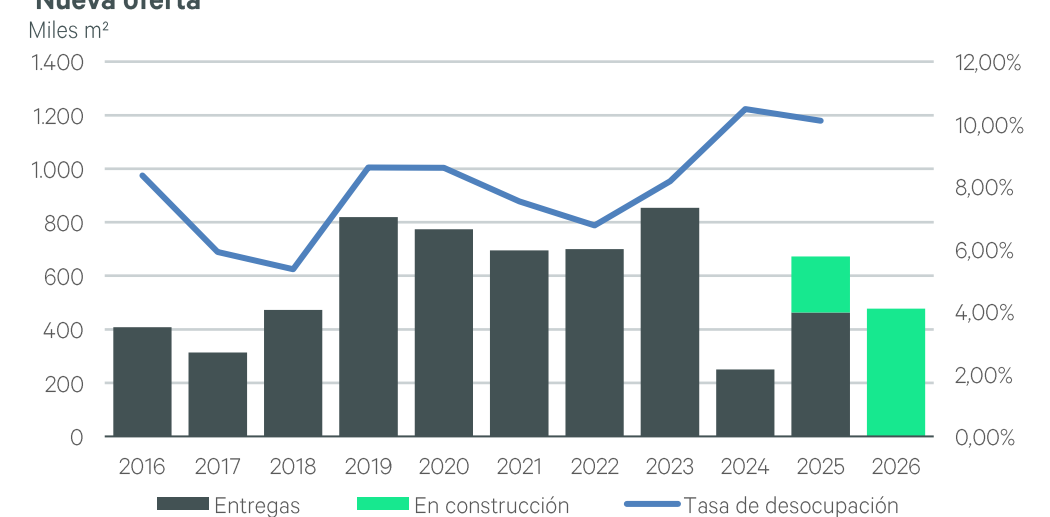
Por el lado de la oferta, se han entregado más de 463.000 m² hasta septiembre, un 35% menos que en 2024. Sin embargo, el pipeline en construcción supera los niveles del año anterior, con más de 685.000 m², aunque el 77% del mismo ya está prealquilado, lo que limita el riesgo de sobreoferta. El corredor de la A-2 concentra el 80% de este volumen, especialmente en el primer y segundo anillo, reforzando su papel como eje estratégico. La tasa de disponibilidad se sitúa en el 10,1%, con casi la mitad de la oferta localizada en el tercer anillo.

La renta *prime* continúa su tendencia alcista, alcanzando los 7,00 €/m²/mes, impulsada por la elevada demanda y la escasez de producto de calidad.

Evolución (Take-Up | Renta Prime)



Nueva oferta



España - Cataluña

KPI's (3T 2025)

Yield Prime

5,00%

Cambio IA: -35 p.b.

Renta Prime

€ 9,00

m²/mes
Cambio IA: +2,9%

Renta Media

€ 6,30

m²/mes
Cambio IA: +0,9%

Take Up

127K

m²
240K en 3T 2024

Tasa de Desocupación

4,27%

Cambio IA: -0,61 p.p.

Duración de contrato tipo

3+2 años

Periodo de carencia estándar: 2-3 meses

Nuevo Stock

9K

m²
- en 3T 2024

Stock Total*

11.686K

m²

Oferta en construcción

310K

m²
en 2025-2026

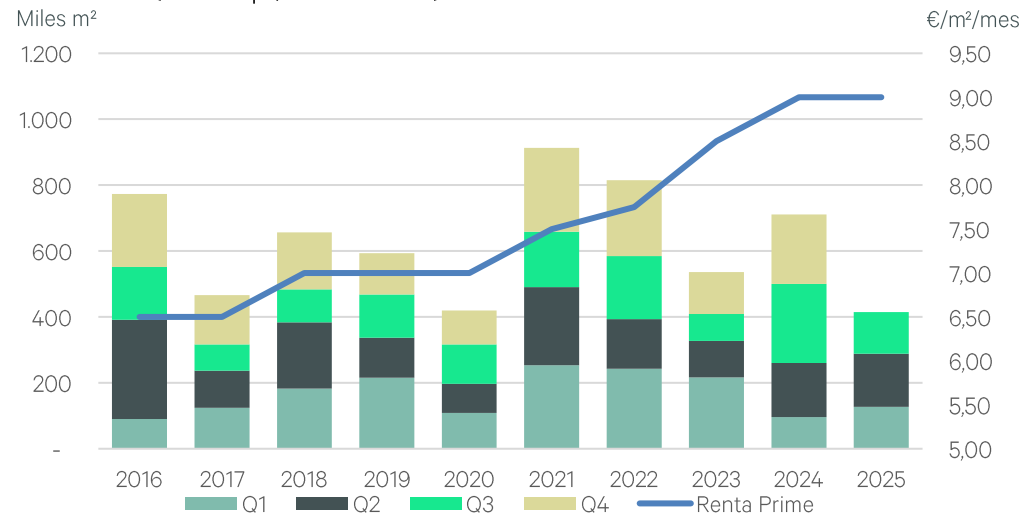
La contratación logística en Cataluña alcanzó los 415.000 m² en los nueve primeros meses del año, lo que supone un descenso del 17% respecto al mismo periodo de 2024. Aunque la demanda se mantiene activa, la falta de producto disponible en zonas clave sigue limitando el cierre de operaciones, condicionando el ritmo de absorción. Aun así, las previsiones apuntan a un cierre de año en línea con los niveles históricos.

Durante este periodo se han registrado 35 operaciones, con una concentración significativa en el segundo arco, que aglutina el 51% de los contratos. En esta zona destacan siete naves de gran formato, como el nuevo desarrollo de Clapé en Barberà del Vallès, ocupado por una empresa del sector industrial. En términos de volumen, el tercer arco concentra el 47% de la absorción, especialmente en Tarragona, donde sobresale este trimestre el alquiler en El Pla de Santa María de más de 41,000 m² para una compañía de retail. Solo el 35% de la superficie contratada corresponde a naves nuevas, lo que refleja la escasez de producto disponible en el mercado.

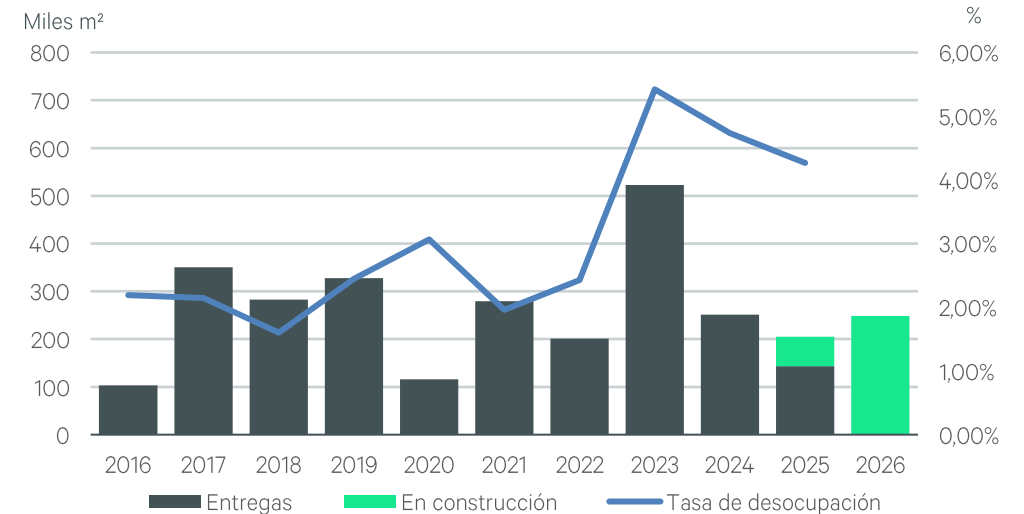
La oferta en alquiler sigue reduciéndose: la tasa de disponibilidad se sitúa en el 4,27%, con más del 50% localizada en el tercer arco. En el primer y segundo arco, los niveles son aún más ajustados (1,4% y 3,4%, respectivamente), lo que limita las operaciones de expansión en estas áreas. En cuanto la oferta nueva, se han entregado más de 143.000 m² hasta septiembre, un 16% más que en 2024. Sin embargo, el pipeline continúa siendo reducido, con 310.000 m² en construcción y un 54% ya comprometido. El 90% de este se concentra en el primer y segundo arco.

La renta prime se mantiene estable en 9,00 €/m²/mes, aunque las perspectivas apuntan a un crecimiento a medio plazo, impulsado por la escasez de producto y la solidez de la demanda.

Evolución (Take-Up | Renta Prime)



Nueva oferta



Otros focos logísticos

Demanda

Tras los nueve primeros meses del año, el resto de focos logísticos muestran una evolución heterogénea, con Valencia destacando como el más dinámico fuera de los hubs principales. Con cerca de 370.000 m² contratados y un crecimiento del 37%, se consolida como el tercer mercado nacional. Un dato relevante es que el 42% de la demanda corresponde a naves nuevas, con un peso significativo de proyectos para autopromoción, lo que refleja la confianza de los operadores en el mercado.

Sevilla ocupa la segunda posición entre los mercados regionales, alcanzando 171.000 m² y marcando un récord histórico, impulsado por tres operaciones de gran formato, todas de más de 30.000 m², que representan el 72% de la absorción total.

En Zaragoza, la contratación se sitúa en 113.000 m², un 38% menos que en 2024, aunque todavía por encima de la media histórica, lo que evidencia cierta estabilidad en la demanda.

Bilbao mantiene niveles similares al año anterior, si bien condicionados por la escasez de producto adecuado. Por su parte, Málaga continúa mostrando una absorción ágil de la limitada oferta disponible, con volúmenes por encima de la media de los últimos años, reflejando la presión de la demanda en mercados con baja disponibilidad.

Oferta

La disponibilidad de espacio logístico en los principales mercados secundarios sigue siendo muy limitada, condicionada por la escasez de nuevos desarrollos y la rápida absorción del stock existente. Esta situación está generando una presión creciente sobre la oferta y las rentas en zonas estratégicas.

En Valencia, la tasa de vacancia se mantiene en mínimos históricos, por debajo del 2%, reflejando la ausencia de espacio inmediato y la dificultad para atender operaciones de expansión en ciertas zonas. En Zaragoza, pese a la reciente entrega de cerca de 25.000 m² y la incorporación dos proyectos llave en mano de gran tamaño, no se han iniciado desarrollos especulativos, lo que limita la oferta futura y refuerza la dependencia de proyectos a medida.

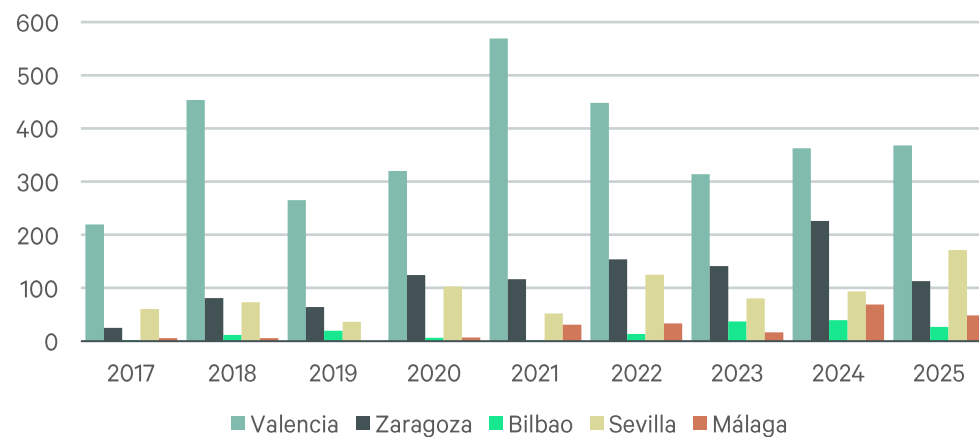
En Andalucía, los principales proyectos de última generación en Málaga están próximos a su plena ocupación, sin nuevas promociones en marcha, en parte debido al elevado coste del suelo. Esta situación restringe la capacidad de respuesta ante una demanda creciente. En Sevilla, los activos de mayor calidad están prácticamente ocupados, mientras que el stock restante presenta un alto grado de obsolescencia, reduciendo significativamente la oferta efectiva y condicionando la competitividad del mercado.

Rentas

La tendencia al alza continúa en ciertas zonas, impulsada por la escasez de oferta y la demanda sostenida. Valencia lidera con una renta prime de 5,65 €/m²/mes, seguida de Sevilla con 5,60 €/m²/mes.

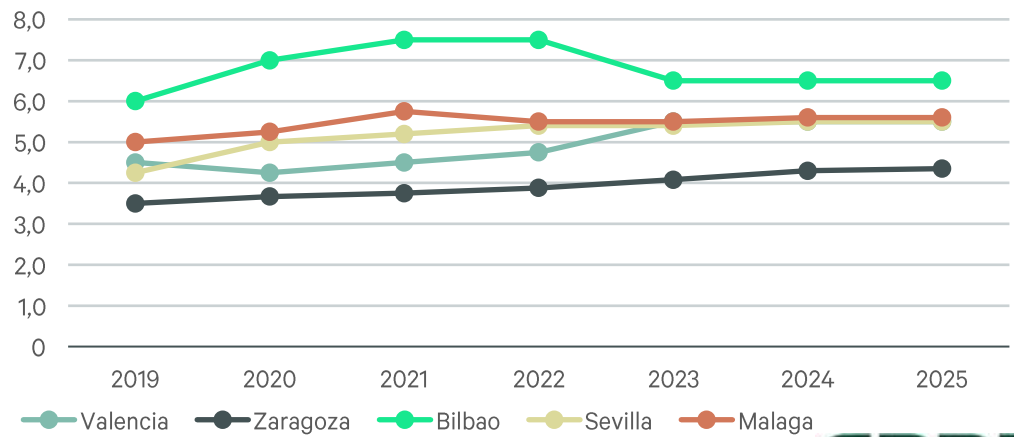
Take up

Miles m²

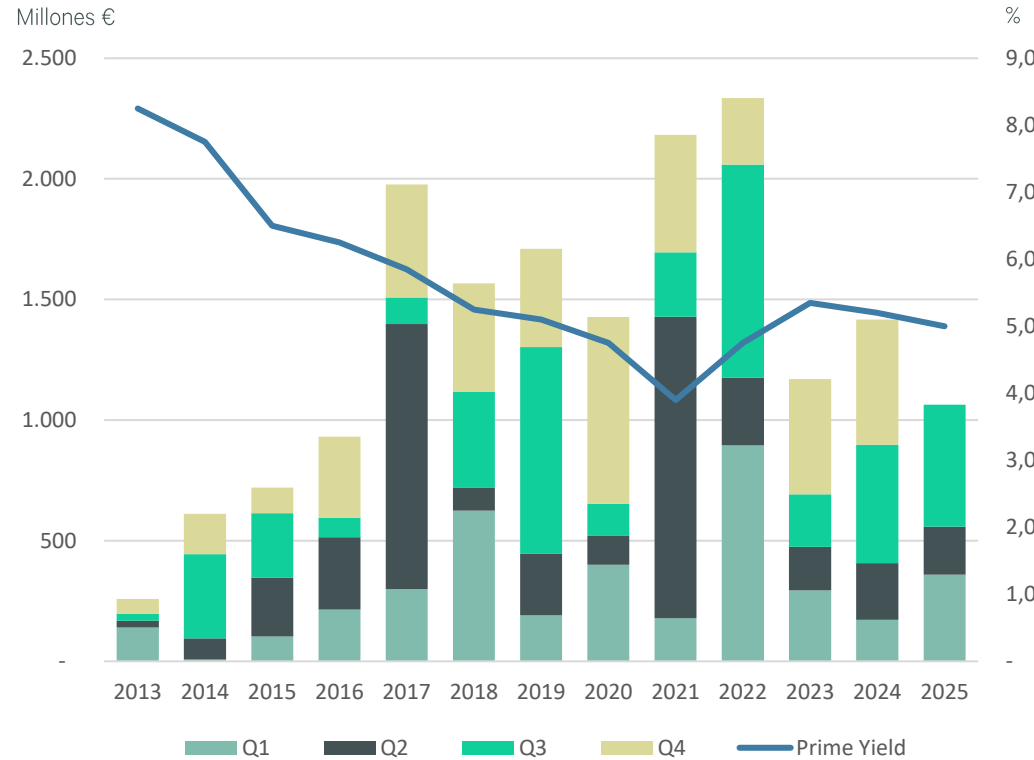


Rentas Prime

€/m²/mes



Volúmenes de inversión y prime yield



La inversión en el sector industrial y logístico ha sido de 1.064 M€, lo que supone un incremento del 18,5% frente a los 898 M€ del mismo periodo un año anterior. Este crecimiento confirma la resiliencia del mercado en un contexto marcado por la cautela inversora y la sensibilidad frente a las condiciones macroeconómicas. De cara al cierre del ejercicio, se prevé que el volumen se sitúe en torno a la media de los últimos años, reflejando una dinámica estable más que expansiva.

En total se han cerrado 37 operaciones, incluyendo 7 carteras, dos por encima de los 100 M€, destacando la adquisición del portfolio de Aberdeen en Getafe por P3 en este tercer trimestre y . Por zonas, Cataluña ha aglutinado el 44% de la inversión total, seguido de Madrid (35%) y Valencia (7%). El 51% del capital se concentra en solo tres operaciones, lo que evidencia un incremento en el ticket medio hasta los 28 M€, frente a los 20 M€ del mismo periodo del año anterior. Aunque sigue estando activo el mercado de *middle market*, con el 62% de las transacciones, la entrada de nuevas carteras al mercado apunta a una reactivación progresiva y a una estrategia inversora más diversificada. Esta dispersión en el tamaño de las operaciones refleja una estrategia inversora más fragmentada, con presencia tanto de capital institucional como privado, y un interés repartido entre activos *core* y *value-add*.

En cuanto al origen del capital, el inversor extranjero mantiene su liderazgo con el 78% del total, si bien la inversión nacional (22%) ha crecido significativamente, impulsado por *Family Offices*, como el caso de la compra por parte de Punta Na de la nave alquilada a Mango en Lliçà d' Amunt. El interés sostenido de los fondos internacionales responde a la percepción de estabilidad y potencial del mercado logístico español, en un contexto de compresión de *yields* y escasez de producto *prime*.

La rentabilidad *prime* se mantiene en el 5,00%, aunque se mantiene la previsión de ajuste a la baja para los próximos meses.

Contacts

Miriam Goicoechea

Senior Director CBRE Research Iberia

miriam.goicoechea@cbre.com

Arancha González

Associate Director of CBRE Research

aranzazu.gonzalez@cbre.com

Alberto Larrazábal

Executive Director Industrial Spain

alberto.larrazabal@cbre.com

Carlos García

Senior Director Capital Markets I&L

carlos.garcia@cbre.com

© Copyright 2025 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.

