

MARKETBEAT
ESPAÑA
RESIDENCIAL T3 2026

CUSHMAN & WAKEFIELD

BASES DEL MERCADO

409K ▼
Transacciones Viviendas 2026 (Julio)

-3,00% ▼
Variación Anual Transacciones %

3.423M ▲
PRS, BTR & FLEX Vol. Inversión € Q3 26 YTD

291% ▲
YoY % PRS, BTR & FLEX Vol.Inversión

INDICADORES DE MERCADO PRS / BTR

26,7 *(€ m2 mes)*
Renta Prime MAD Centro

25,0 *(€ m2 mes)*
Renta Prime BCN Centro

21,7 *(€ m2 mes)*
Renta MAD Desc.

20,0 *(€ m2 mes)*
Renta BCN Desc.

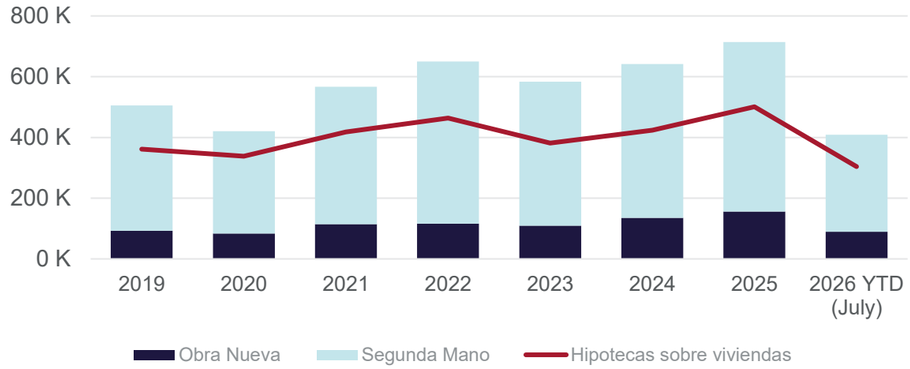
3,85% *(Prime)*
Rentabilidad MAD Centro

4,10% *(Prime)*
Rentabilidad BCN Centro

4,15%
Rentabilidad MAD Desc.

4,40%
Rentabilidad BCN Desc.

TRANSACCIONES DE VIVIENDAS (NUEVAS Y 2ª MANO) E HIPOTECAS CONSTITUIDAS SOBRE VIVIENDAS



Fuente: INE. Elaboración propia.

CONTEXTO DE MERCADO

El número de transacciones de viviendas acumulado hasta Julio de 2026 alcanzó las 409.000 operaciones, lo que representa una disminución del 3,00% en comparación con el mismo periodo del año anterior. El empeoramiento de las condiciones de financiación y sobre todo el gran incremento reciente del precio de la vivienda son las principales causas del ligero retroceso de la actividad.

El volumen total de inversión en activos residenciales en los primeros nueve meses de 2026 alcanzó 3.423M€ lo que representa un incremento espectacular del 291 % respecto al mismo periodo de 2025. Para ponerlo en perspectiva, en los primeros nueve meses de 2026 el volumen de inversión es ya notablemente superior al de todo el año 2025. Este crecimiento ha estado principalmente impulsado por un cambio en el perfil del capital, con la salida de los promotores originales y la entrada de capital Core a largo plazo.

El ritmo de entrega de viviendas BTR se mantuvo en línea con el mismo periodo del año anterior, al igual que las entregas de Flex Living. Con ello, el stock acumulado alcanzó las 40.200 unidades BTR (incluyendo Affordable BTR) y 11.700 de Flex Living, excluyendo proyectos de vivienda pública y considerando únicamente producto institucional. Pese al incremento de la oferta, la demanda mostró un mayor dinamismo, impulsando al alza las rentas en BTR, PRS y Flex Living, con un crecimiento interanual del 10 % de media.

En contraste con los sólidos indicadores del sector, se ha intensificado la regulación del alquiler residencial mediante la declaración de zonas tensionadas, especialmente en Cataluña, y la introducción del índice IRAV para la actualización de alquileres, diseñado para ofrecer mayor estabilidad y situarse por debajo del IPC al excluir los costes energéticos.

PRINCIPALES TENDENCIAS

Aumento de la demanda de alquiler en los últimos años debido a:

1. Condiciones de financiación más restrictivas, generalmente limitadas al 80 % del valor del inmueble, lo que ha llevado a muchos hogares a permanecer más tiempo en el mercado del alquiler..
2. Incremento significativo de la población en España, especialmente por la inmigración, que mantiene una tendencia al alza, impulsada en parte por residentes de EE. UU., LatAm y Oriente Medio.
3. Incremento notable de los flujos migratorios desde zonas rurales hacia las principales ciudades de España, especialmente tras la pandemia de Covid.
4. Aumento en el número de hogares debido al incremento de personas que viven solas, en un contexto de cambio en las tendencias demográficas, envejecimiento de la población y mayor tasa de divorcio.

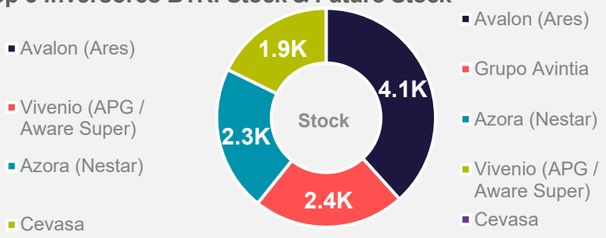
La oferta de vivienda en alquiler sigue siendo limitada, mientras las rentas de mercado continúan aumentando. Se espera que el desequilibrio entre oferta y demanda persista en los próximos años, impulsando un crecimiento sostenido de los alquileres. Asimismo, se observa una fuerte tendencia hacia contratos de temporada de menos de un año para evitar la aplicación del índice IRAV desde mayo de 2023.

© 2026 Cushman & Wakefield

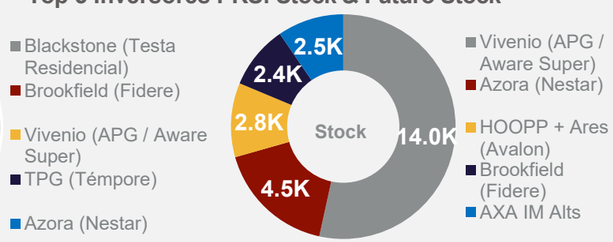
ESPAÑA
RESIDENCIAL T3 2026

PRINCIPALES INVERSORES Y UNIDADES

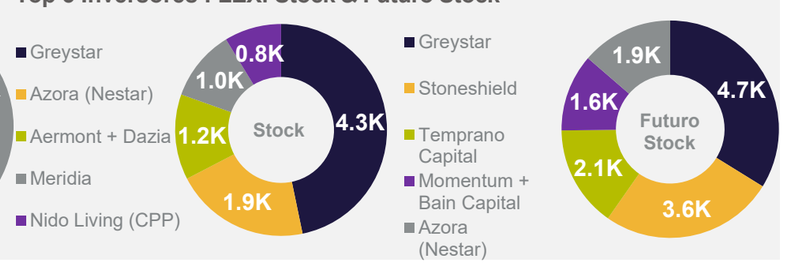
Top 5 Inversores BTR: Stock & Futuro Stock



Top 5 Inversores PRS: Stock & Futuro Stock



Top 5 Inversores FLEX: Stock & Futuro Stock



STOCK Y PIPELINE

En los últimos años, la inversión institucional ha impulsado un rápido crecimiento del sector BTR, cuyo stock ha pasado de apenas 8.300 unidades en 2021 a 40.200 en la actualidad, con incorporaciones anuales de entre 6.000 y 8.000 viviendas. Al sumar el parque existente del Private Rented Sector (PRS), estimado en unas 31.500 unidades, el segmento institucional PRS/BTR representa una parte relevante del mercado de inversión residencial, junto con las carteras granulares y los propietarios privados. Los principales inversores institucionales, mostrados en los gráficos superiores, concentran una cuota significativa del mercado: los cinco mayores propietarios de BTR representan el 31% del stock total. Entre los inversores presentes, Avalon lidera actualmente el segmento BTR, con una cuota de mercado del 10%. Por su parte, el sector PRS institucional se ha mantenido relativamente estable, en torno a las 30.000 unidades en los últimos años, reflejando su presencia consolidada en el mercado español del alquiler.

Otra tendencia relevante es el crecimiento del segmento Flex Living, cuyo stock ha pasado de 1.200 unidades en 2021 a cerca de 12.000 unidades operativas en octubre de 2026, multiplicándose por diez. Además, una cartera de aproximadamente 15.000 unidades en desarrollo eleva la oferta total, incluyendo el stock operativo y la oferta futura, hasta unas 26.600 unidades, reflejando el dinamismo del sector y el creciente interés inversor. Por otro lado, una tendencia que afecta a la evolución del stock BTR/PRS, especialmente del PRS, es el aumento de las estrategias de «privatización», mediante las cuales los inversores venden viviendas individualmente para maximizar la rentabilidad, aprovechando el atractivo de los precios de venta frente a los ingresos por alquiler. Esto explica la caída prevista del Stock de PRS en 2027 y 2028, como se muestra en el gráfico.

VOLÚMENES DE INVERSIÓN

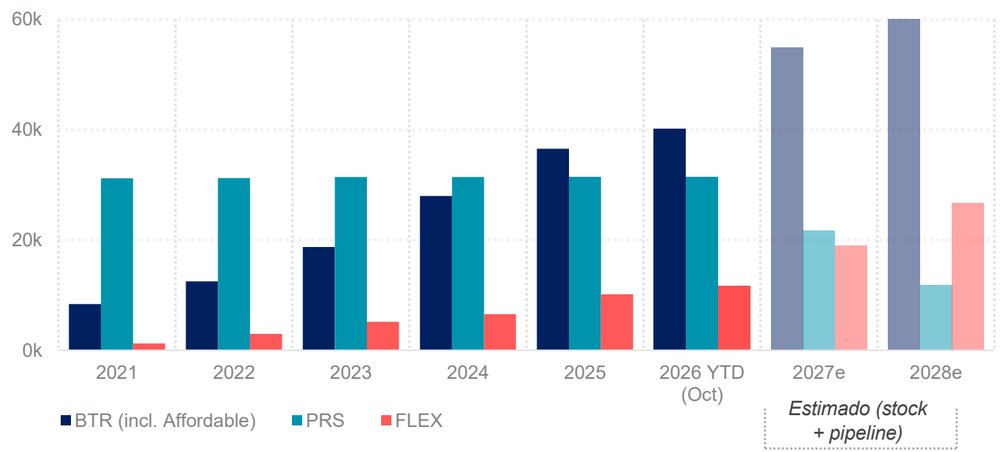
En los primeros nueve meses de 2026, el mercado transaccional BTR/PRS, incluyendo vivienda asequible, alcanzó un volumen acumulado de 2.821 millones de euros. Dentro de este bloque destaca el peso cada vez mayor de la vivienda asequible, con 267 millones invertidos, lo que representa el 8% del total.

El segmento Flex Living continúa consolidando su posición dentro del mercado de inversión residencial, con un volumen acumulado de 601.9,5 millones de euros en lo que va de 2026.

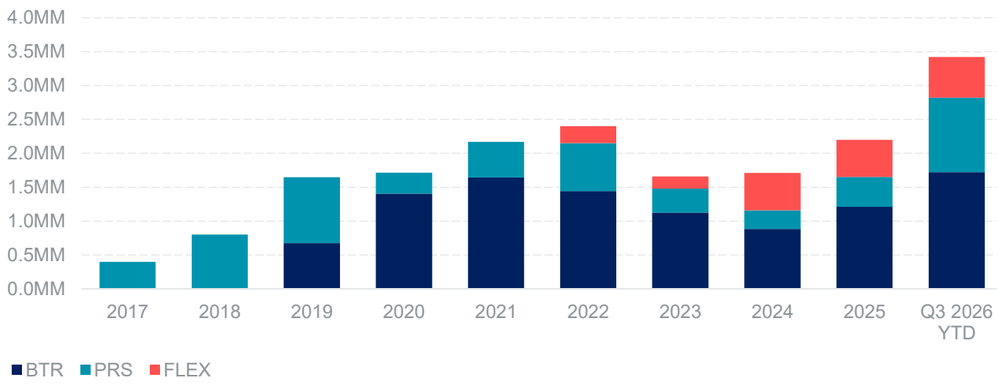
El volumen total de inversión acumulado en 2026 asciende a 3.423 millones de euros, superando holgadamente el desempeño registrado por el mercado durante el mismo periodo de 2025.

El fuerte incremento de los precios del alquiler en los últimos años ha elevado significativamente los ratios de esfuerzo, especialmente en los centros urbanos de Madrid y Barcelona. Esta presión ha restringido el acceso a estas zonas a perfiles de renta alta, muchos de ellos internacionales. La colaboración público-privada en proyectos residenciales sigue siendo la vía más eficaz para aliviar la tensión estructural del mercado.

EVOLUCIÓN DE STOCK Y PREVISÓN



VOLUMEN DE INVERSIÓN (MM€)



© 2026 Cushman & Wakefield

RENTABILIDADES PRIME

La rentabilidad neta actual de los activos residenciales prime en los centros urbanos de Madrid y Barcelona se sitúa entre el 3,85% y el 4,10%. Para el mejor producto descentralizado, las rentabilidades actuales oscilan entre el 4,15% y el 4,40%.

Las perspectivas sobre la evolución futura de las rentabilidades se mantienen actualmente estables, respaldadas por la evidencia reciente derivada del cierre de importantes transacciones de carteras, como se detalla a continuación.

ACTIVIDAD TRANSACCIONAL

La actividad transaccional durante los nueve primeros meses de 2026 alcanzó un nivel récord, superando ya el volumen anual de inversión registrado en cualquier ejercicio completo de la serie histórica, pese a haber transcurrido únicamente tres trimestres del año.

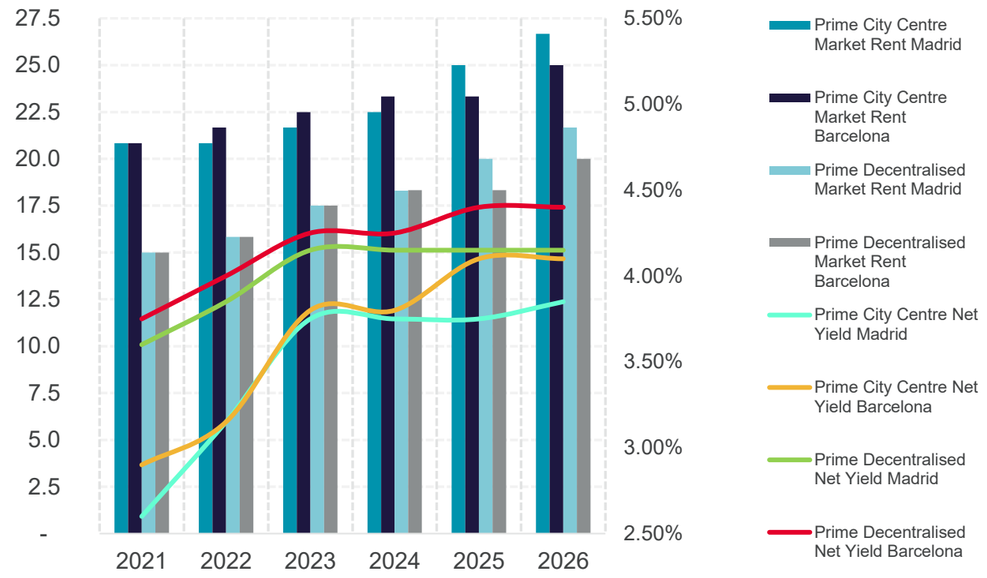
En este contexto, las principales operaciones recientes ponen de manifiesto la concentración del capital en activos residenciales que ofrecen escala, diversificación geográfica y visibilidad operativa.

Durante el tercer trimestre de 2026 destacaron tres operaciones. Starwood Capital adquirió a Nuveen una cartera BTR de 1.100 viviendas por 240 millones de euros, con activos ubicados en Madrid, Córdoba y Pamplona. Por su parte, Meridia adquirió a Bain Capital y Momentum un activo de Flex Living de 977 unidades por 130 millones de euros, situado en el área metropolitana de Madrid. Asimismo, M&G Investments adquirió a Hines y Sacresa un desarrollo de Flex Living de 526 unidades en el área metropolitana de Barcelona por 115 millones de euros.

PRINCIPALES OPERACIONES

AÑO	TIPOLOGÍA	LOCALIZACION	COMPRADOR	VENDEDOR	UNIDADES	Price (€Mn)
2026 Q3	BTR	Multi-regional	Starwood Capital	Nuveen	1.100	240
2026 Q3	FLEX	Madrid metropolitan area	Meridia	Bain Capital & Momentum	977	130
2026 Q3	FLEX	Barcelona metropolitan area	M&G Investments	Hines & Sacresa	526	115
2026 Q2	BTR	Barcelona metropolitan area	Azora	Patrizia	1.200	350
2026 Q2	BTR Affordable	Multi-regional	Alas Investment	Fundación Salas	643	102
2026 Q1	PRS	Multi-regional	Brookfield	Fidere	5.300	1.050
2026 Q1	BTR	Madrid region	HOOPP	Avalon Properties	2.000	600

RENTABILIDADES NETAS Y RENTAS DE MERCADO BTR/PRS



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración propia.

ÁLVARO ALONSO
International Partner
Head of Living &
Corporate Finance
Alvaro.Alonso@cushwake.com

TONY LOUGHRAN
V&A Partner Spain
Head of Valuation
& Advisory Spain
tony.loughran@cushwake.com

UNA PUBLICACIÓN CUSHMAN & WAKEFIELD RESEARCH

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) es una firma global líder en servicios de real estate, para ocupantes y propietarios del sector, que cuenta con alrededor de 52.000 de empleados en más de 400 oficinas y 60 países. En 2024, la empresa reportó ingresos de $9,4 mil millones en sus servicios principales de asset management, facilities, leasing, capital markets, valuation y otros servicios. Basada en el propósito de Better Never Settles, la compañía recibe numerosos reconocimientos del sector por su cultura y su compromiso con la diversidad, la equidad y la inclusión (DEI), así como también el medio ambiente, la sociedad, la gobernanza (ESG).

©2025 Cushman & Wakefield. Todos los derechos reservados. Este informe ha sido elaborado con datos procedentes de Cushman & Wakefield, Instituto Nacional de Estadística (INE) y Atlas Real Estate Analytics. La información puede incluir errores u omisiones y se publica sin ninguna garantía o representación con respecto a la exactitud de la misma.

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

© 2026 Cushman & Wakefield



MARKETBEAT

ESPAÑA

RESIDENCIAS 3ª EDAD & SANIDAD Q3 2026

CUSHMAN & WAKEFIELD

FUNDAMENTOS DEL MERCADO

	Var. interanual	Previsión
€ 270 M Vol. de inversión excluyendo nivel de entidad y fusiones y adquisiciones (M&A)	▼	▲
€ 920 M Vol. de inversión incluyendo nivel de entidad y fusiones y adquisiciones (M&A)	▼	▲

INDICADORES ECONÓMICOS

	Var. interanual	Previsión
3.16M Pobl. española +80 Años	▲	▲
49.80M Población española	▲	▲
4.90% IPC Anual	▲	▲
5.40% Prime Yield en España	▲	▲

CONTEXTO DE MERCADO

El mercado español presenta unos fundamentos sólidos debido a la elevada esperanza de vida y al envejecimiento de la población, que se prevé será la más envejecida de Europa en 2050. En España, la proporción de viviendas en propiedad alcanza el 75 %, un porcentaje superior a la media europea. Esto proporciona a los residentes una fuente de financiación para sufragar los cuidados durante la vejez, en ocasiones mediante una hipoteca inversa.

Existe un déficit de plazas residenciales (se necesitan más de 100.000 plazas adicionales para mantener una ratio adecuada en comparación con otros países europeos), un parque inmobiliario obsoleto y un mercado fragmentado con potencial de consolidación (los 10 principales operadores no concentran más del 25% del total de plazas). La actividad inversora y promotora se ha ralentizado desde 2023 debido al aumento de los costes de financiación y construcción, lo que ha afectado a la viabilidad económica de los proyectos de promoción forward funding.

Los operadores registran elevados niveles de ocupación y una rápida absorción de las plazas en las nuevas residencias, como consecuencia de la escasez de nueva oferta. Las tarifas están aumentando debido al incremento de los costes iniciales de puesta en marcha, impulsado por una mayor regulación, el aumento de las ratios de personal por residente y la ampliación de los derechos de permiso de los trabajadores.

No obstante, el mercado está respondiendo positivamente, con un mayor número de residentes privados dispuestos a pagar tarifas más elevadas.

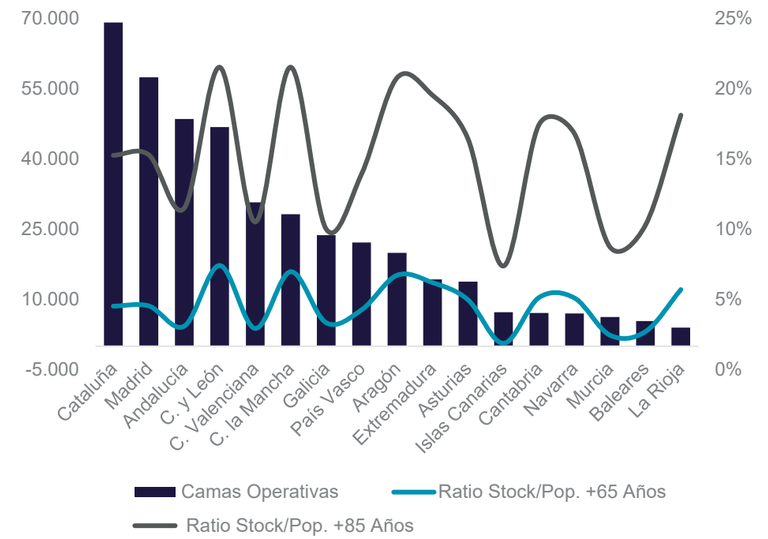
EVOLUCIÓN DEMOGRÁFICA

España experimentó un baby boom durante la década de 1960, cuando la tasa de natalidad superó en más del doble la cifra actual de 7,74 nacimientos por cada 1.000 habitantes. Los nacidos durante este periodo, que actualmente tienen entre 60 y 70 años, representan el 25 % de la población española.

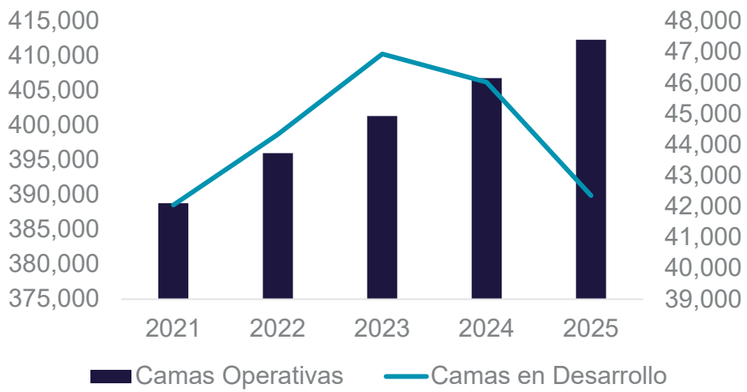
La población española se duplicó durante el siglo XX, aunque el patrón de crecimiento fue desigual debido a una importante migración interna desde las zonas rurales hacia las ciudades industriales. En 2026, la población total de España se sitúa en 49,80 millones de habitantes, lo que supone un ligero incremento respecto al año anterior.

La tasa de fecundidad (número medio de hijos por mujer) fue de 1,4 (+7,69 % respecto a 2023). Para 2050, se prevé que España alcance la segunda mayor tasa de dependencia de personas mayores entre los países europeos. Además, en 2026, España presenta la mayor esperanza de vida de la Unión Europea, con 84 años.

PROYEC. POBLACIÓN ESPAÑOLA Y VAR. (% YOY)



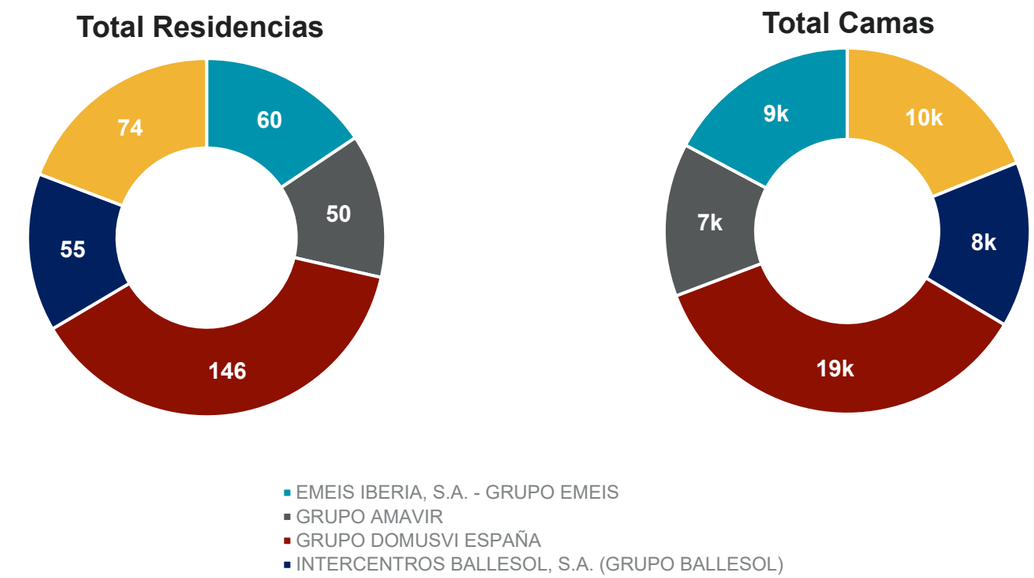
EVOLUCIÓN CAMAS OPERATIVAS



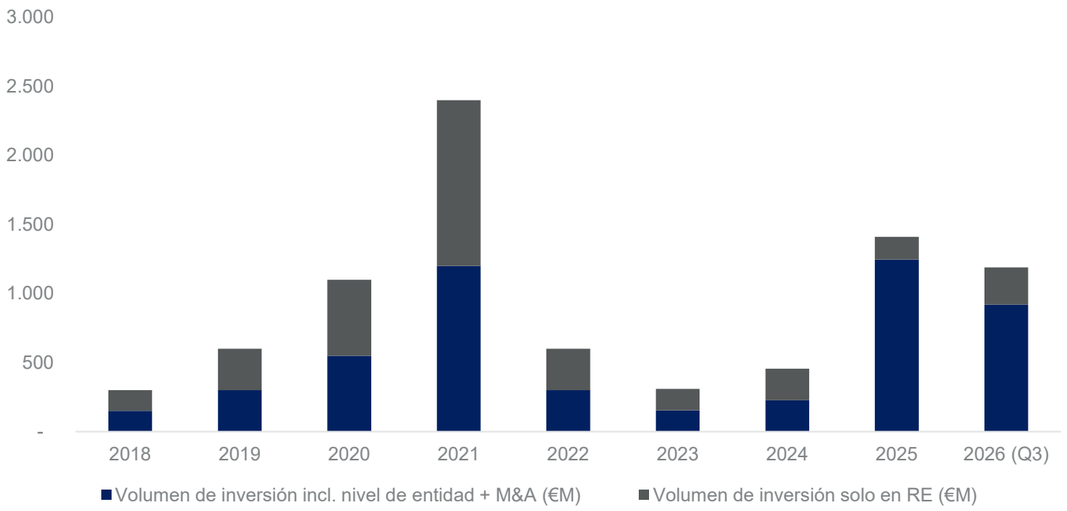
© 2026 Cushman & Wakefield

ESPAÑA
RESIDENCIAS 3ª EDAD & SANIDAD Q3 2026

TOP-5 OPERADORES



VOLUMEN DE INVERSIÓN (M€)



Nota: El vol. de inversión se refiere solo a inversiones en activos en operación, excluyendo inversiones en proyectos en desarrollo y adquisiciones de suelo, excepto operaciones de Forward Funding or Forward Purchase hasta su finalización/ entrega. Nuestro analisis incluye operaciones de Residencias de Tercera Edad y Salud Mental, Hospitales y Clinicas.

PERSPECTIVA GENERAL OPERADORES

Según los últimos datos disponibles, España cuenta con aproximadamente 6.000 residencias de mayores, que ofrecen una capacidad total cercana a las 410.000 plazas.

Se trata de un mercado altamente competitivo, con numerosos operadores. Los ocho principales son DOMUSVI, EMEIS, VITALIA, AMAVIR, BALLESOL, CLECE, COLISÉE y SANITAS, que concentran aproximadamente el 25 % de la oferta de residencias privadas de mayores en España.

La tendencia predominante es la expansión de los operadores en las principales ciudades españolas, especialmente Madrid y Barcelona, así como en la costa mediterránea. Estas zonas constituyen los principales focos de interés para operadores, inversores y promotores. No obstante, también resultan atractivas determinadas ciudades secundarias que cuentan con una economía local sólida y un elevado poder adquisitivo.

Los operadores están invirtiendo en la modernización de sus instalaciones y muestran interés por expandirse mediante nuevos activos inmobiliarios que cumplan con los más altos estándares de sostenibilidad y se adapten a las últimas tendencias del sector, como el predominio de habitaciones individuales y las unidades de convivencia. Asimismo, buscan optimizar los costes operativos.

EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE INVERSIÓN

La última operación de cartera de tamaño relevante fue la adquisición por parte de Romano Senior de 11 activos de DomusVi (92 M€) en verano de 2024, mediante un proceso de venta acelerado para generar liquidez al vendedor. Al margen de esta operación, destacaron la compra de dos residencias por Caser, la expansión de Wellder con un activo de 136 camas en Badalona y una cartera de 696 camas en Alicante y Pamplona, y la adquisición de cuatro residencias de Korian por Atland Voisin (25 M€).

Durante el segundo semestre de 2025, el mercado de residencias de mayores y salud mental registró una elevada actividad en fusiones y adquisiciones (M&A). A nivel inmobiliario, destacó la adquisición de las Residencias de Mayores de Girona por Beal Edad. A nivel corporativo, sobresalieron la compra de Gestmadrid Arturo Soria (15 M€), la adquisición de la cartera Mentali de DomusVi por Neurala (100 M€), compuesta por 57 centros, y la adquisición de una participación mayoritaria en Vitalia por StepStone Group, valorada en 900 M€.

Para 2026 se esperaba una mayor actividad de M&A y avances en las iniciativas “Plan Velocidad” y “Plan 40-40” de Madrid. Sin embargo, salvo la adquisición de Cofinimmo por Aedifica, las operaciones de M&A han sido limitadas y la venta de suelo público ha avanzado lentamente. Aunque el desarrollo por parte de los propietarios-operadores ha sido relativamente activo en 2026, con la expansión de sus redes, esta actividad no queda recogida en nuestro Research, que se centra únicamente en los activos y empresas que cambian de manos. En general, el volumen de inversión a nivel inmobiliario se ha concentrado en operaciones individuales, sin grandes carteras, aunque la actividad se ha mantenido estable y ha aumentado durante el segundo semestre del año.

© 2026 Cushman & Wakefield

ESPAÑA
RESIDENCIAS 3ª EDAD & SANIDAD Q3 2026

PRIME YIELD

La rentabilidad prime de las residencias de mayores se sitúa en torno al 5,40-5,50 % en las principales ciudades y ubicaciones, para activos de alta calidad, eficientes energéticamente, con predominio de habitaciones individuales, contratos de arrendamiento a largo plazo y operadores consolidados de elevada solvencia. Los activos de segunda mano suelen cerrar operaciones con rentabilidades superiores, alcanzando el 6,00 % o más. Sin embargo, los proyectos de nueva construcción con operadores de primer nivel, contratos a largo plazo y planes de negocio sólidos pueden alcanzar rentabilidades cercanas a prime.

Tras 2-3 años de actividad dominada por nuevos inversores en el mercado español, se prevé el regreso de los operadores tradicionales. Asimismo, será relevante observar la evolución de los procesos de venta de la Comunidad de Madrid vinculados a las iniciativas “Plan Velocidad” y “Plan 40-40”.

TENDENCIAS TRANSACCIONALES

La actividad inversora en 2025 fue relativamente moderada, con un volumen de transacciones inmobiliarias de aproximadamente 165 M€, debido a la escasez de operaciones de cartera. A nivel corporativo, destacó una mayor actividad de fusiones y adquisiciones (M&A), incluyendo la compra de Mentalia por Peninsula Capital (100 M€) y la adquisición de Vitalia por StepStone.

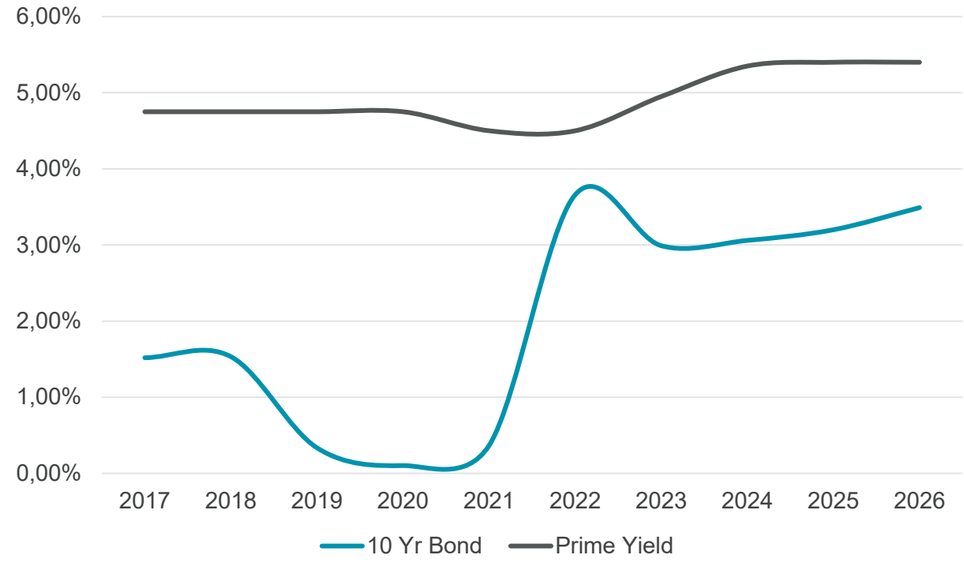
En 2026, la actividad comenzó lentamente, con solo dos operaciones en el primer trimestre, en Lugo y Alicante, ambas protagonizadas por inversores institucionales internacionales. Durante el segundo trimestre, destacó la adquisición por Onacare Global de una cartera de tres residencias de Sophos, con un total de 272 camas en Barcelona.

En el tercer trimestre, la actividad aumentó con seis operaciones en A Coruña, León, Barcelona, Valencia y Bizkaia. Destaca la venta de la Sede RACC como la transacción mas importante de lo que va del año (75,5 M€). Tambien, otras transacciones importantes han sido: DomusVi Matogrande por Adriano Care (11,9 M€) y la adquisición de Jardines de Etxebe por Aedifica (17,5 M€), además de operaciones de Grupo Vértice, Novedat y un family office local. El incremento de las transacciones durante el tercer trimestre refleja una recuperación gradual de la actividad inversora en la segunda mitad de 2026.

PRINCIPALES OPERACIONES DE VENTA 2026

AÑO	UBICACIÓN	NOMBRE DE LA PROPIEDAD	COMPRADOR	VENDEDOR	PRECIO (€MN)	NÚMERO DE CAMAS
2026 Q3	Barcelona	Sede RACC	Generalitat de Catalunia	Reial Automòbil Club de Catalunya	75,5	Conf
2026 Q3	A Coruña	DomusVi Matogrande	Conf.	Adriano Care	11.9	135
2026 Q3	Palacios de la Valduerna (León)	Centro Gerontológico Valle del Duero	Grupo Vértice	Conf	Conf	36
2026 Q3	Barcelona	Sanitas Rambla Catalunya	Family Office local	UNIQO Residential	Conf	104
2026 Q3	Llíria (Valencia)	Llar de Sant Vicent	Novedat (Grupo Cleop)	Llar de Monte Jarque	Conf	32
2026 Q3	Etxarri (Bizkaia)	Residencia Jardines de Etxebe	Aedifica	Jardines de Etxebe (Grupo Jardines)	17.5	147

PRIME YIELD VS BONO ESPAÑOL 10 AÑOS



ÁLVARO ALONSO
International Partner
Head of Living &
Corporate Finance
Alvaro.alonso@eur.cushwake.com

TONY LOUGHRAN
V&A Partner Spain
Head of V&A Spain
tony.loughran@cushwake.com

UNA PUBLICACIÓN DE INVESTIGACIÓN DE CUSHMAN & WAKEFIELD

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) es una de las principales firmas globales de servicios inmobiliarios comerciales para propietarios y ocupantes, con aproximadamente 52.000 empleados en cerca de 400 oficinas y 60 países. En 2023, la compañía registró unos ingresos de 9.500 millones de dólares en sus servicios principales de gestión de propiedades, instalaciones y proyectos, leasing, mercados de capitales, valoración y otros servicios. También recibe numerosos reconocimientos del sector y del ámbito empresarial por su cultura premiada y su compromiso con la Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI), la sostenibilidad y otros valores. Para más información, visite www.cushmanwakefield.com.

©2026 Cushman & Wakefield. Todos los derechos reservados. La información contenida en este informe se recopila a partir de múltiples fuentes consideradas fiables, incluidos informes encargados por Cushman & Wakefield (“CWK”). Este informe tiene fines exclusivamente informativos y puede contener errores u omisiones; se presenta sin garantía ni declaración alguna respecto a su exactitud.**

Nada en este informe debe interpretarse como un indicador del rendimiento futuro de los valores de CWK. No debe comprar ni vender valores —de CWK o de cualquier otra compañía— basándose en las opiniones aquí expresadas. CWK rechaza toda responsabilidad por los valores comprados o vendidos basándose en la información contenida en este documento y, al consultar este informe, usted renuncia a cualquier reclamación contra CWK, así como contra sus filiales, directivos, consejeros, empleados, agentes, asesores y representantes derivada de la exactitud, integridad, suficiencia o uso de la información aquí incluida.

© 2026 Cushman & Wakefield



MARKETBEAT
ESPAÑA
RESIDENCIAS DE ESTUDIANTES (PBSA) T3 2026

CUSHMAN & WAKEFIELD

FUNDAMENTALES DE MERCADO

	Var. a/a	Persp.
>5% Tasa de vacancia	▲	▬
138 K Nº total de unidades	▲	▲
€ 811 Renta media nacional (curso 2024-2025) *(Oferta PBSA total)*	▲	▲

INDICADORES ECONÓMICOS

	Var. a/a	Persp.
1.42 M Estudiantes totales	▼	▲
6.7% Tasa bruta de provisión	▲	▲
2.3% Crecimiento medio real de rentas (curso 2024-2025)	▲	▲

Las residencias de estudiantes (PBSA, por sus siglas en inglés) son activos diseñados para alojar estudiantes durante el curso académico (10 meses), ofreciendo un entorno seguro y organizado, con servicios como catering y limpieza. A diferencia de otros segmentos de Living, se analizan por número de camas, no por habitaciones o unidades.

OFERTA Y DEMANDA: MARGEN DE CRECIMIENTO

El mercado PBSA español está relativamente poco desarrollado frente a otros mercados europeos. Una parte relevante de la oferta no alcanza un “estándar moderno”, al haber sido promovida por instituciones públicas y/o religiosas. Gran parte opera bajo concesiones o derechos de uso a largo plazo.

Existe déficit de camas, con una tasa de provisión del 6,7%, pese a que España cuenta con una de las mayores poblaciones de estudiantes internacionales en Europa (destino nº 1 de ERASMUS+ en 2024).

CONTEXTO MACROECONÓMICO:

Pese a la incertidumbre macroeconómica en Europa, España destaca como destino atractivo para jóvenes profesionales y estudiantes.

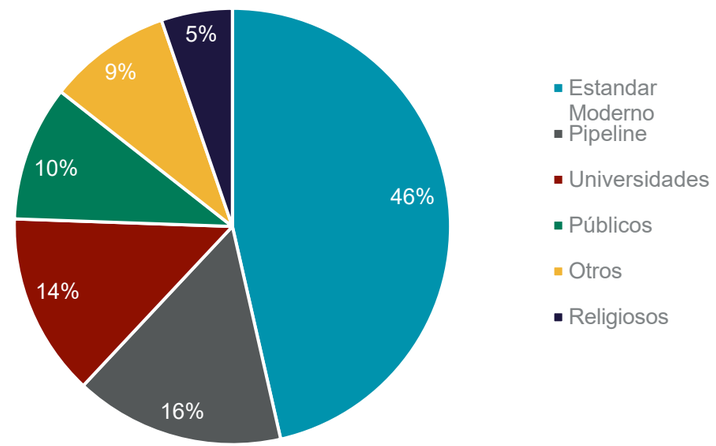
1. Asequibilidad - coste de vida y educación inferiores a la mayoría de destinos competidores;
2. Estilo de vida - clima templado y amplia oferta cultural;
3. Idioma español - vínculos históricos y culturales con LATAM.

PRECIOS: VENTAJA PARA CLIENTES Y OPERADORES

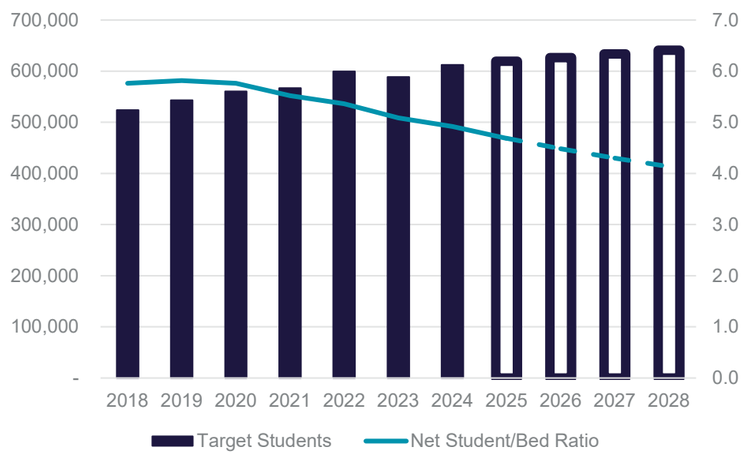
El PBSA en España ofrece precios atractivos y es más accesible que otras opciones, como el alquiler de larga estancia. Además, ofrece más servicios que el alquiler de corta estancia atomizado. La regulación exige que los usuarios PBSA sean estudiantes matriculados, garantizando un entorno joven y consistente, a diferencia de conceptos como el coliving, abiertos a todas las edades.

Para operadores y propietarios, el PBSA puede desarrollarse en suelo terciario y, por lo general, quedar fuera de los topes de renta actuales, ofreciendo crecimiento de rentas interanual estable.

CAMAS POR TIPOLOGIA



MOVILIDAD ESTUDIANTIL VS CAMAS DISPONIBLES



fuente: Atlas Fragua / INE / Own elaboration.

© 2026 Cushman & Wakefield

ESPAÑA
PBSA T3 2026

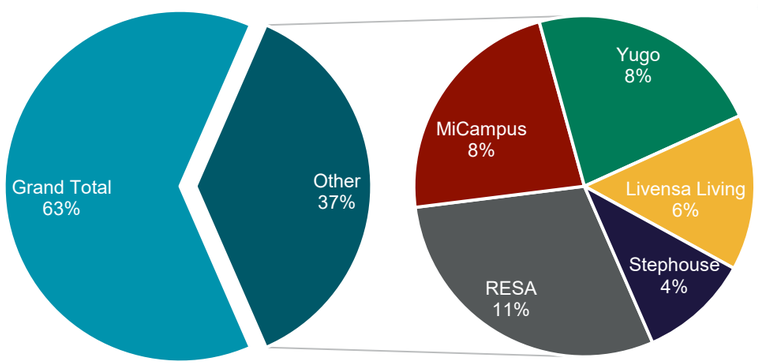
PANORAMA OPERATIVO

La distribución actual de la oferta PBSA en España muestra una clara concentración en las principales regiones universitarias, con las mayores densidades en Madrid, Barcelona, Valencia, Granada, Navarra y Salamanca. Estos hubs académicos siguen concentrando la demanda y atrayendo la mayor parte de la actividad operativa, tal como refleja el mapa inferior. Las ciudades tier 1 son las más atractivas, aunque las ciudades tier 2 y 3 también registran una fuerte entrada de estudiantes por su clima y la calidad de sus instituciones.

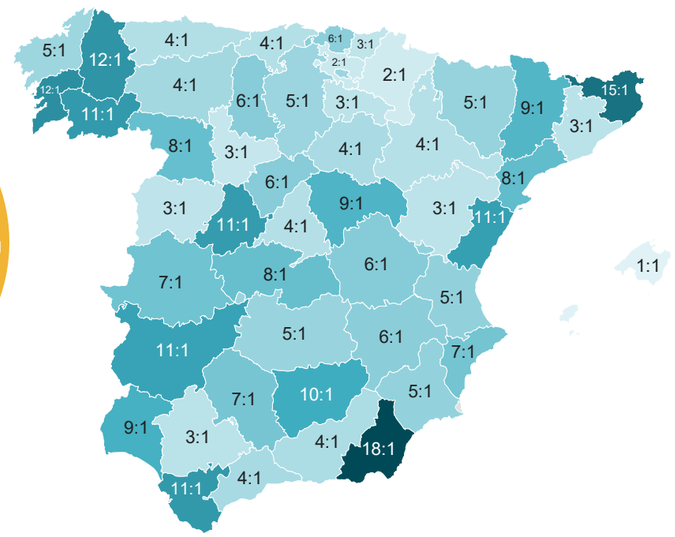
Existe una clara falta de oferta moderna en provincias como Córdoba, Cádiz, Ávila, Almería y Galicia. Estas provincias también destacan por contar con poblaciones estudiantiles significativas, lo que implica un perfil de demanda sólido, ya sea por la presencia de estudiantes extranjeros o por una oferta PBSA tradicional, es decir, no de "estándar moderno".

Durante el último año, se han entregado más de 10.000 camas de la pipeline, mientras que otras 10.000 permanecen pendientes de confirmación. La diversidad de los operadores refleja una dinámica competitiva cada vez más diversificada. Además, más de 2.500 camas en desarrollo todavía no cuentan con un operador confirmado, lo que pone de manifiesto el potencial de crecimiento del mercado y las oportunidades para nuevos entrantes

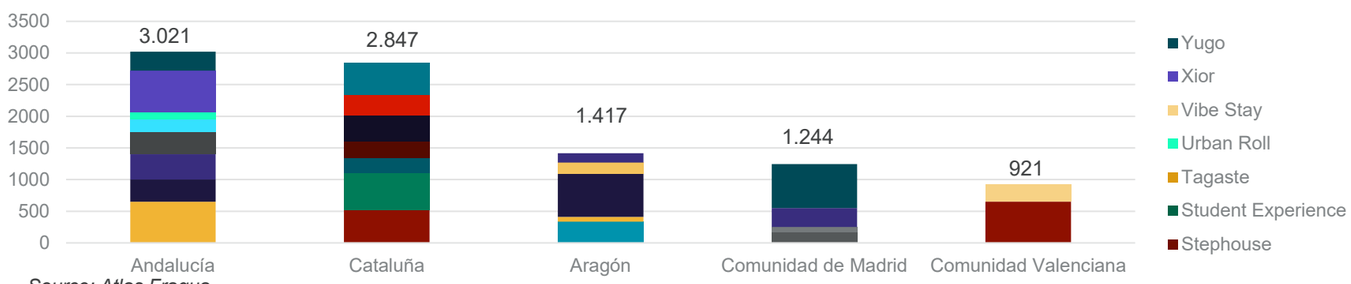
Top 5 Operadores



RATIO NETO ESTUDIANTES/CAMAS PBSA x PROVINCIA



CAMAS EN PIPELINE POR COMUNIDAD AUTONOMA



Source: Atlas Fragua.

EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE INVERSIÓN

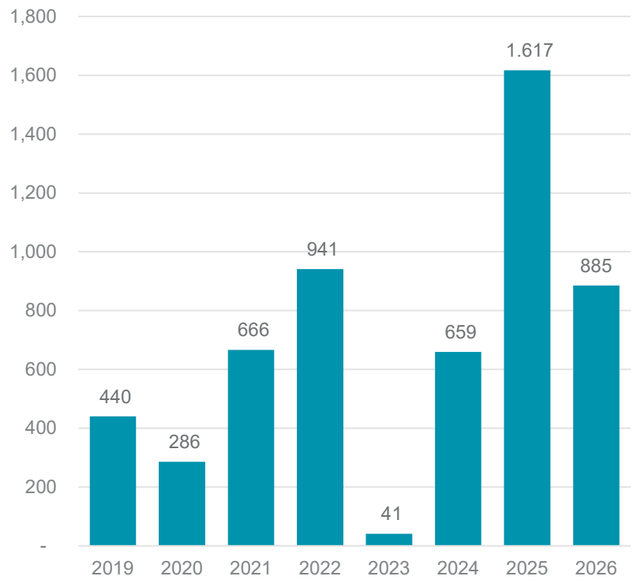
Los volúmenes anuales de inversión en PBSA pueden fluctuar significativamente según el calendario de grandes transacciones de carteras y plataformas, que pueden representar una parte sustancial de la actividad total en un año concreto.

El volumen de inversión alcanzó aproximadamente 1.620 M€ en 2025, impulsado principalmente por la adquisición por parte de CPPIB de la cartera Livensa Living por 1.200 M€. Otras operaciones relevantes incluyeron la adquisición de la cartera Merkel por Greystar por 120 M€, la compra de Pallars por Ardian/Rockfield por 116 M€, la transacción de Terrassa por 36 M€ y la adquisición por Holland Immo Group de la residencia Códomo Living en Granada, de 357 camas, por 35 M€ en T3 2025.

En 2026 YTD, el volumen de inversión ha alcanzado aproximadamente 900 M€, impulsado por la adquisición de las camas Bravo por Nuveen por 330 M€, la entrada de Westwind en España a través del Tramo II Merkel, Greystar en Straco por 120 M€ y la compra de Yugo Alba Viu por Azora por 70 M€. en Sevilla, las adquisiciones de Commerz Real y DWS, por un total de 80 M€. Asimismo, a comienzos de año, Hines adquirió Project Mars, un importante proyecto de desarrollo PBSA en Móstoles.

Aunque no se han divulgado los detalles de las operaciones, la adquisición por parte de Esteve Almirall de la totalidad del capital de Node, la entrada de Clarion Partners en Stoneshield y la reciente joint venture anunciada por Colonial y Vita Group para su activo de Santa Hortensia reflejan el elevado nivel de actividad de M&A en el segmento PBSA durante 2026.

VOLUMEN DE INVERSIÓN PBSA (€M)



fuente: Cushman & Wakefield Research.

Volumen de inversión incl. operaciones corporativas + M&A

> 1.500 M€

Volumen de inversión solo inmobiliario

> 885 M€

© 2026 Cushman & Wakefield

SPAIN
PBSA T3 2026

RENTABILIDAD PRIME

Las prime yields del segmento PBSA en España se ajustaron al alza durante el periodo de incremento de los tipos de interés, pasando de aproximadamente 4,25%-4,50% en 2021-2022 a alrededor de 4,85% en 2023 y 2024. A medida que mejoraron las condiciones de financiación y se reforzó el apetito inversor, las yields se comprimieron hasta aproximadamente 4,40% en 2025, manteniéndose prácticamente estables en este nivel durante 2026.

A la luz de la reciente evolución de los bonos, cuyos rendimientos han aumentado significativamente respecto al trimestre anterior, seguimos observando transacciones cerrándose en estos niveles de yield, si bien los inversores continuarán monitorizando de cerca la evolución del bono a 10 años.

ACTIVIDAD TRANSACCIONAL

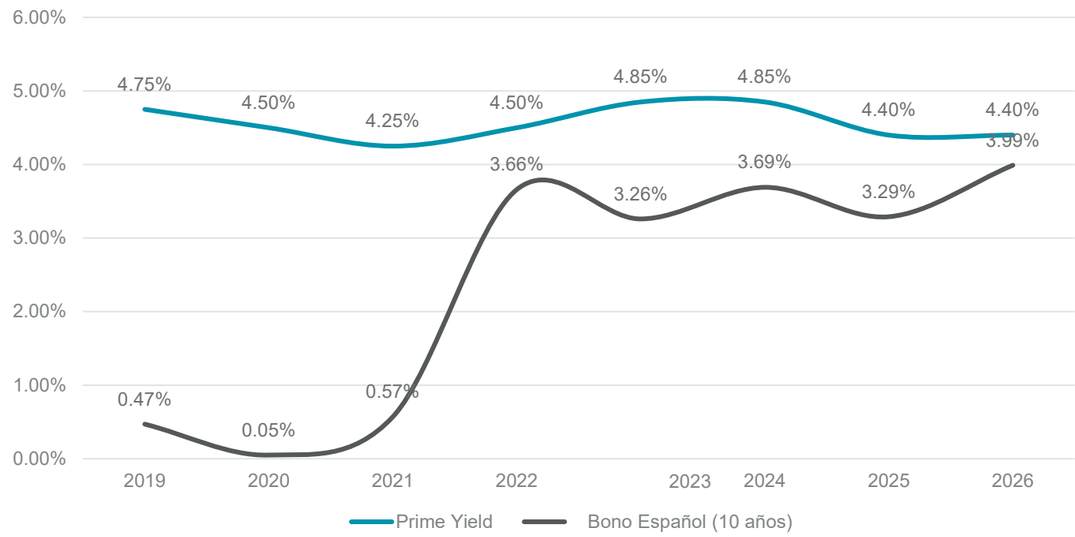
Tras un periodo de actividad limitada durante 2023 y gran parte de 2024, el mercado español de inversión en PBSA experimentó una sólida recuperación en 2025. La adquisición de la cartera Livensa Living por parte de CPPIB por 1.200 M€ fue la mayor operación del año, complementada por las transacciones de Greystar y Ardian, que totalizaron 345 M€.

La actividad inversora ha continuado en 2026, combinando operaciones de cartera, activos individuales y transacciones corporativas. Entre las más destacadas figuran la adquisición por parte de Nuveen de la cartera Bravo Portfolio Spain (3.300 camas) por 330 M€, la compra por Greystar de la cartera Straco (1.200 camas entre Salamanca y Valencia) por 120 M€ y la adquisición de One Sevilla por Commerz Real por 20 M€. Asimismo, LaSalle IM vendió dos activos: Yugo Alba Viu a Azora por 70 M€ y Yugo Palm Studios a DWS por 58 M€. Por último, 2026 marcó la entrada de un nuevo inversor institucional en el segmento PBSA, con la adquisición por parte del fondo londinense Westwind Capital del segundo tramo de activos de la promotora Merkel.

TRANSACCIONES DOMÉSTICAS (2025-26)

FECHA	ACTIVO	COMPRADOR	VENDEDOR	CAMAS	PRECIO	PRECIO (€/CAMA)
T3 2026	Yugo Palm Studios	DWS	Lasalle	544	58	106.600
T3 2026	Merkel Portfolio	Westwind	Merkel	1,400	141	100.714
T3 2026	Proyecto Postigo	Aguirre IM / Eastborough Partners	Private	72	Conf.	Conf.
T2 2026	Bravo Portfolio Spain	Nuveen	King Street	3,300	330	100.000
T2 2026	One Sevilla - Campus Reina Mercedes	Commerz Real AG	Conf.	249	20	80.821
T1 2026	Straco Portfolio (Salamanca/Valencia)	Greystar	Straco Real Estate	1,600	150	93.750
T1 2026	Yugo Alba Viu	Azora	Urbania y Lasalle	610	70	114.754
T1 2026	Project Mars	Hines	Conf.	*+300	Conf.	Conf.
T4 2025	Aparto Pallars	Ardian / Rockfield	Hines & Henderson Park	743	116	156.600
T4 2025	Residencia UAB	Entreriver/Catella AM	Unknown	319	37	115.987
T4 2025	Merkel portfolio	Greystar	Merkel	1,222	120	98.200

RENTABILIDAD PRIME Y BONO ESPAÑOL A 10 AÑOS



ÁLVARO ALONSO
International Partner
Head of Living &
Corporate Finance
Alvaro.Alonso@cushwake.com

TONY LOUGHRAN
V&A Partner Spain
Head of Valuation
& Advisory Spain
tony.loughran@cushwake.com

UNA PUBLICACIÓN CUSHMAN & WAKEFIELD RESEARCH

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) es una firma global líder en servicios de real estate, para ocupantes y propietarios del sector, que cuenta con alrededor de 52.000 de empleados en más de 400 oficinas y 60 países. En 2024, la empresa reportó ingresos de $9,4 mil millones en sus servicios principales de asset management, facilities, leasing, capital markets, valuation y otros servicios. Basada en el propósito de Better Never Settles, la compañía recibe numerosos reconocimientos del sector por su cultura y su compromiso con la diversidad, la equidad y la inclusión (DEI), así como también el medio ambiente, la sociedad, la gobernanza (ESG).

©2025 Cushman & Wakefield. Todos los derechos reservados. Este informe ha sido elaborado con datos procedentes de Cushman & Wakefield, Instituto Nacional de Estadística (INE) y Atlas Real Estate Analytics. La información puede incluir errores u omisiones y se publica sin ninguna garantía o representación con respecto a la exactitud de la misma.

© 2026 Cushman & Wakefield