



•urbanitae

Actualización del Observatorio de la Financiación a la Promoción Inmobiliaria

Abril 2026

kpmg.es



Actualización del Observatorio

La evolución reciente del mercado confirma la consolidación de las principales dinámicas de financiación promotora en España identificadas en el primer Observatorio

Esta actualización complementa el *Observatorio de la Financiación a la Promoción Inmobiliaria en España*, publicado en noviembre de 2025, con el **objetivo de sintetizar los *insights* más relevantes observados en el sector a lo largo de los últimos seis meses**, identificando los principales movimientos del mercado en materia de financiación promotora.

El documento ha sido elaborado por KPMG en colaboración y por encargo de Urbanitae, como parte de una iniciativa conjunta orientada a proporcionar una visión periódica, rigurosa y objetiva sobre la evolución de la financiación a la promoción inmobiliaria en España.



KPMG

•urbanitae

Observatorio de la Financiación a la Promoción Inmobiliaria en España

Noviembre 2025



Una lectura contrastada del mercado en tiempo real

La actualización del Observatorio adopta un enfoque metodológico integrado que combina análisis cuantitativo y cualitativo con el objetivo de captar de forma precisa las principales dinámicas del mercado promotor en los últimos seis meses



Actualización de indicadores de promoción y financiación inmobiliaria

Actualización de los principales indicadores del sector en el Sistema de Estudios KPMG para analizar la evolución reciente del mercado promotor y su financiación



Análisis de actualidad sectorial

Revisión estructurada de las noticias sectoriales más relevantes publicadas en los últimos seis meses, vinculadas a la promoción inmobiliaria y a su financiación



Entrevistas con actores clave

Recogida de opinión experta de los principales actores del sector mediante entrevistas con el objetivo de identificar tendencias y validar señales detectadas en los datos

Radiografía actualizada del mercado de promoción inmobiliaria



El crecimiento de la población española refuerza las proyecciones de demanda residencial a medio plazo

Según datos provisionales del INE, la **población residente en España alcanzó los 49,6 millones de habitantes a cierre de 2025**, superando las estimaciones consideradas en el observatorio. Esta evolución al alza, junto con la reciente aprobación del gobierno de un decreto que podría permitir regularizar la situación de más de 500.000 migrantes en España, mantiene las expectativas de crecimiento demográfico a medio plazo, un factor que **podría reforzar estructuralmente la demanda de vivienda y contribuir a un contexto de mayor tensión en el mercado inmobiliario**.



La actividad promotora supera las previsiones de crecimiento ante un déficit de vivienda en expansión

Los visados de obra nueva para vivienda alcanzaron las 139.016 unidades en 2025 (+4,1% respecto a las estimaciones iniciales), de acuerdo con los últimos datos del Ministerio de Transporte y Movilidad Sostenible, en un contexto marcado por una demanda robusta y un déficit de vivienda estimado en torno a 730.000 unidades según CaixaBank Research. Este mayor nivel de actividad promotora se ha trasladado a una **mejora de los resultados económicos del sector**, con las principales promotoras en España (Neinor Homes, Metrovacesa, Grupo Insur, Realía y Montebalito) registrando un beneficio agregado de 352,4 millones de euros, casi duplicando el registrado en 2024 (+97%).

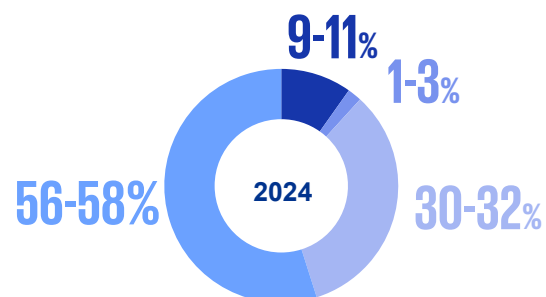
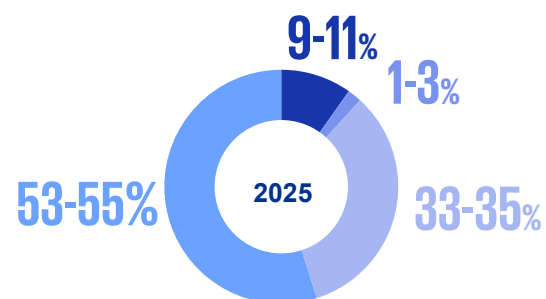


El desequilibrio entre oferta y demanda mantiene la presión al alza sobre los precios de la vivienda

El precio medio de la vivienda de obra nueva mantuvo su trayectoria alcista en 2025, situándose en 306.296 euros por unidad (-0,3% respecto a las estimaciones iniciales), según datos provisionales del Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible. Según estimaciones de mercado, como consecuencia directa del desequilibrio entre oferta y demanda, en 2026 podrían observarse incrementos adicionales del precio de la vivienda a nivel global (nueva y usada), del 5% a nivel nacional y de entre el 8% y el 10% en las grandes capitales.

Radiografía actualizada de la financiación promotora

Distribución del volumen de financiación en promoción inmobiliaria por actor



■ Promotor
■ Entidad bancaria
■ Plataforma crowd
■ Inversor alternativo



Se impulsa la inversión en promoción inmobiliaria en 2025 debido al crecimiento de la actividad promotora y los precios residenciales

- El volumen total de inversión en promoción inmobiliaria asciende de los ~35.000 millones de euros en 2024 a los ~39.000 millones de euros en 2025, en línea con el crecimiento observado en los visados de obra nueva y los precios residenciales.
- Este dinamismo ha reforzado el apetito institucional por el inmobiliario español, con destacadas transacciones durante el ejercicio como la OPA de Neinor Homes sobre Aedas Homes y las compras del grupo Vitalia y Livensa Living (~3.500 M€ de forma agregada).



La financiación alternativa incrementa su involucración en el mercado promotor, mientras la financiación bancaria mantiene el liderazgo

- Pese al crecimiento de la actividad promotora en el último ejercicio, el saldo de crédito bancario vivo a construcción se situó en 25.060 millones de euros en el tercer trimestre de 2025, frente a los 25.228 millones registrados a cierre de 2024, según BdE.
- Complementando la financiación bancaria, que continúa siendo dominante, los financiadores alternativos muestran una mayor involucración en el mercado, con actores cada vez más profesionalizados y con mayor volumen de actividad.
- La financiación **crowd** acelera su crecimiento en 2025, superando los 500 millones de euros transaccionados en el conjunto del ejercicio, de los cuales Urbanitae concentra ~260 millones de euros.

Panorama informativo del mercado inmobiliario español

Mercado

Claves del decreto que podría permitir regularizar la situación de más de 500.000 migrantes en España - ABC

La regularización extraordinaria prevista para más de medio millón de personas podría ampliar la población residente con estatus laboral formal, reforzando los fundamentales de demanda residencial.



Mercado

Las principales promotoras aumentan entregas y casi duplican beneficios en 2025 - elEconomista

Las principales promotoras incrementan entregas y casi duplican su beneficio agregado en 2025, apoyadas en una mayor actividad y recuperación de márgenes, demostrando tracción de la obra nueva.



Mercado

Las previsiones de Donpiso anticipan subidas en los precios y transacciones de vivienda en 2026 - elEconomista

Las previsiones de Donpiso anticipan en 2026 una subida de precios residenciales (~5%) y crecimiento de compraventas (~6%), atribuidos al desequilibrio oferta-demanda y con mayores tensiones en grandes capitales.



Mercado

Del lujo vacacional al residencial: el giro del comprador internacional en España - The Objective

La demanda extranjera en el segmento residencial prime se reorienta hacia residencia habitual, reforzando el interés por viviendas de alto importe en mercados como Marbella y Baleares.



Financiación

Las grandes operaciones reavivan el apetito internacional por el inmobiliario español - Cinco Días

El repunte de grandes operaciones en 2025, apoyadas en un mayor flujo de capital internacional y mejoras en las condiciones de financiación, sostienen un mayor apetito inversor por el inmobiliario español.



Financiación

Urbanitae crea una gestora de fondos para consolidar su liderazgo en coinversión inmobiliaria - Funds Society

La autorización de la CNMV para la SGIIC de Urbanitae amplía su plataforma hacia fondos de inversión y facilita el acceso a capital institucional como complemento al crowdfunding.



**BBVA**

Rafael Palacios
Head de Banca de
Instituciones y Real Estate

La voz de BBVA

¿Cómo valoran la evolución del sector promotor en los últimos seis meses y qué factores están condicionando su actividad en términos de volumen, precios y ritmo de desarrollo?

“En los últimos seis meses hemos observado una actividad promotora elevada, sostenida por una demanda estructuralmente robusta. No obstante, el desarrollo está claramente limitado por la escasez de suelo finalista, la presión regulatoria y los costes de construcción, lo que continúa tensionando los precios ante una oferta insuficiente.”

¿Qué tipologías de promoción están concentrando mayor dinamismo actualmente y qué recorrido observan para nuevos modelos residenciales frente al esquema tradicional build-to-sell?

“El mayor dinamismo desde nuestra óptica está en la promoción residencial (build-to-sell), si bien estamos observando que se está incrementado el número de proyectos de vivienda en alquiler asequible y otros modelos de co-living , senior living, etc, pero aun con cifras muy inferiores al build-to-sell.”

¿En qué áreas geográficas se está concentrando la actividad promotora y qué factores explican el mayor atractivo de estas ubicaciones?

“Madrid destaca por intensidad de actividad, seguida de grandes capitales y zonas costeras. En estas áreas se combinan una demanda muy sólida —especialmente extranjera en costa— con mayor profundidad de mercado. La regulación autonómica también introduce diferencias relevantes en el ritmo y tipología de los proyectos.”

¿Cómo describen el contexto actual de financiación a la promoción inmobiliaria y la evolución del papel de los financiadores alternativos en la estructura de capital de los proyectos?

“La financiación bancaria a la promoción inmobiliaria en el contexto actual es de estabilidad y normalidad, no hay restricciones ni tensiones de liquidez , existiendo un buen "apetito" especialmente en suelo finalista y siempre con la prudencia y requerimientos que nos marca el regulador . La financiación alternativa está ganando peso como complemento a la financiación bancaria , aportando equity y flexibilidad, con papel destacado en los nuevos modelos de promoción inmobiliaria.”



La financiación bancaria se mantiene estable y sin tensiones, sosteniendo una actividad promotora elevada que, pese a una demanda robusta, sigue condicionada por restricciones estructurales de oferta



Francisco Conde
Director de inversión

La voz de Maslow Capital

¿Cómo valoran la evolución del sector promotor en los últimos seis meses y qué factores están condicionando su actividad en términos de volumen, precios y ritmo de desarrollo?

“La actividad promotora en España ha sido especialmente intensa en los últimos seis meses, con un pipeline muy sólido en un contexto de escasez estructural de vivienda que también impulsa los precios. La incertidumbre geopolítica reciente ha introducido cautela en costes y crédito, pero el impacto operativo todavía está siendo limitado.”

¿Qué tipologías de promoción están concentrando mayor dinamismo actualmente y qué recorrido observan para nuevos modelos residenciales frente al esquema tradicional build-to-sell?

“El residencial sigue siendo el principal foco, con predominio del build-to-sell, pero hemos visto un claro aumento de proyectos en coliving, flex living y senior living. Estos formatos, aún inmaduros, están ganando relevancia en ubicaciones urbanas al responder a la escasez de vivienda y cambios demográficos y laborales.”

¿En qué áreas geográficas se está concentrando la actividad promotora y qué factores explican el mayor atractivo de estas ubicaciones?

“Aproximadamente el 80% de la financiación alternativa se concentra en Madrid y zonas costeras como Costa del Sol y Baleares, con creciente interés en Valencia y Barcelona. Son mercados con fuerte demanda, liquidez y capacidad de absorción, especialmente en producto residencial medio-alto.”

¿Cómo describen el contexto actual de financiación a la promoción inmobiliaria y la evolución del papel de los financiadores alternativos en la estructura de capital de los proyectos?

“Los financiadores alternativos han incrementado de forma significativa su peso, cubriendo el espacio entre la financiación bancaria y el capital puro, con estructuras cada vez más competitivas en precio y notable flexibilidad. Esta dinámica ha diluido progresivamente la frontera tradicional entre banca y financiación alternativa, reforzando la complementariedad entre ambos tipos de financiación.”



La escasez estructural de vivienda sostiene un fuerte pipeline promotor, impulsando una financiación alternativa cada vez más relevante como puente flexible entre banca y equity

**A3D**

Álvaro Roca
CEO

**A3D**

Pedro Obregón
Partner and Strategic Advisor

La voz de A3D Building

¿A qué se dedica A3D Building y cuál es su posicionamiento estratégico?

“A3D es una ConTech líder en impresión 3D que escala la “personalización industrializada” para crear hogares a medida con eficiencia de fábrica, reduciendo tiempos y costes. Actualmente estamos en ronda de inversión para ampliar nuestra capacidad operativa y capturar la creciente demanda del mercado europeo.”

¿En qué consiste la construcción industrializada y qué modelos existen?

“Es el proceso de construir componentes en entornos controlados para su ensamblaje final, optimizando plazos y calidad frente a la obra artesanal. Los modelos principales son el modular (3D), el de paneles (2D) y nuestra impresión 3D, que permite libertad de diseño total.”

¿Qué impacto tangible genera frente a la construcción tradicional?

“Reducimos los plazos de ejecución en un 70% y los costes operativos en un 30%, eliminando casi por completo el error humano. Además, generamos hasta un 70% menos de residuos, logrando viviendas mucho más sostenibles y eficientes energéticamente.”

¿Cuál es el nivel de adopción en España y cuánto crecerá en 5 años?

“España está en fase inicial frente a gigantes como China o EEUU, pero el sector crece a un ritmo global del 111% anual. Esperamos que en los próximos 5 años la adopción se dispare, posicionando a A3D entre los tres líderes europeos de este mercado.”

¿Qué barreras limitan actualmente su adopción y escalabilidad?

“Debido a que el mercado español todavía se encuentra en un momento incipiente con respecto a la construcción industrializada, es necesaria una mayor confianza por parte de promotores, inversores y financiadores sobre los modelos que todavía no cuentan con un track-record de amplio recorrido. La reflexión desde nuestra perspectiva es que esta tecnología es ya una realidad; la clave está en la velocidad de adopción que estemos dispuestos a asumir.”

La construcción industrializada ya genera ahorros significativos en plazos, costes y sostenibilidad, pero su escalado en España dependerá de la velocidad de adopción del sector



Carlos Cuatrecasas
Socio de Estrategia FS de KPMG en España



Diego Bestard
CEO y fundador de Urbanitae



•urbanitae



kpmg.es

La información aquí contenida es de carácter general y no va dirigida a facilitar los datos o circunstancias concretas de personas o entidades. Si bien procuramos que la información que ofrecemos sea exacta y actual, no podemos garantizar que siga siéndolo en el futuro o en el momento en que se tenga acceso a la misma. Por tal motivo, cualquier iniciativa que pueda tomarse utilizando tal información como referencia, debe ir precedida de una exhaustiva verificación de su realidad y exactitud, así como del pertinente asesoramiento profesional.

© 2026 KPMG, S.A., sociedad anónima española y firma miembro de la organización global de KPMG de firmas miembro indepeKPMG y el logotipo de KPMG son marcas registradas de KPMG International Limited, sociedad inglesa limitada por garantía.

KPMG y el logotipo de KPMG son marcas registradas de KPMG International Limited, sociedad inglesa limitada por garantía.