

Family offices: el capital familiar marca màxims en l'immobiliari espanyol

Els grans patrimonis privats guanyen pes en la inversió immobiliària a Espanya mentre al món en perden. Què diuen CBRE, UBS i el fòrum sectorial d'abril, i per què l'eficiència energètica ha entrat en la conversa.

El 14 d'abril, unes 330 persones de 240 empreses es van trobar a Madrid al Family Office & Private Wealth Real Estate Forum, que organitza Planner Exhibitions. La xifra de partida la va posar Savills: la inversió immobiliària a Espanya va rondar els 18.000 milions d'euros el 2025. Les conclusions que va publicar l'organització apunten que prop d'un 25% d'aquest volum s'hauria dirigit ja a segments alternatius.

Les converses van girar menys al voltant de si invertir en immobiliari que de com fer-ho. La coinversió i els club deals com a manera d'entrar en operacions més grans, amb una advertència de Josep Ravés, de TQ Alternative Investments: tot depèn d'entendre quin valor aporta cada actor. El risc regulatori, que va portar Eduard Mendiluce, d'Aliseda, a recomanar actius terciaris i estratègies de reconversió d'edificis ineficients. I el relleu generacional, que obliga moltes famílies a professionalitzar una gestió que en molts casos encara és informal.

Què diuen les xifres de CBRE

Les dades de la consultora CBRE posen números a aquesta impressió. El 2025, la inversió immobiliària a Espanya va arribar als 18.400 milions d'euros, un 31% més que l'any anterior i el màxim des de 2018. Els family offices i els inversors privats van representar l'11% del volum total, el mateix pes que les socimis. Si es deixen de banda les grans operacions corporatives, els inversors privats van ser el primer grup comprador, amb un 14%.

El 2026 ha començat encara més fort. El primer semestre va tancar amb 12.034 milions, un 59% més, el millor semestre de la sèrie. El residencial en lloguer i les residències, el que el sector anomena living, en van concentrar més de 4.580 milions, el 38% del total. CBRE, que al gener preveia un creixement d'entre el 5% i el 10% per a tot l'any, el va elevar al juliol per sobre del 15%. Barcelona va rebre el 13% de la inversió del semestre, uns 1.400 milions. CBRE no ha publicat encara quina part d'aquest primer semestre correspon a capital privat.

Un estudi de BBVA Banca Privada i CBRE de novembre de 2025 afina el retrat. Entre 2019 i 2025, els grans patrimonis i la banca privada van canalitzar 7.435 milions d'euros cap a l'immobiliari a Espanya, un 8% de mitjana del volum total, amb un màxim històric de l'11,3% en els nou primers mesos de 2025. El tiquet mitjà va pujar a 24 milions, des dels 14 de 2024, i les preferències van ser el comerç (34%), les oficines (28%) i els hotels (25%). L'estudi adverteix que la compravenda residencial tradicional queda fora d'aquests volums, de manera que la inversió patrimonial en habitatge no hi queda reflectida.

A contracorrent de la resta del món

El mateix estudi situa el pes de l'immobiliari entre el 30% i el 40% de les inversions dels grans patrimonis espanyols, davant del 12% al 17% de la mitjana global. La tendència internacional va en sentit contrari. El Global Family Office Report 2026 d'UBS, amb 307 family offices de més de trenta mercats, mostra que el 60% preveu canviar la seva assignació estratègica, el percentatge més alt que ha registrat. Entre els que ho faran, l'immobiliari baixa de l'11% de la cartera el 2025 al 8%.

Les xifres espanyoles varien molt segons la mostra. Un estudi d'OpenWealth i finReg360 de 2025, amb quaranta grups familiars que sumen més de 11.850 milions d'euros, situa l'immobiliari en el 24% de les carteres, per sobre del 18% d'altres famílies europees. El mateix treball conclou que un de cada tres dels family offices analitzats afrontarà un canvi generacional en deu anys i que el 75% encara no està professionalitzat. Una altra enquesta, de Deloitte i FOMM de 2023, parlava d'un 44%. No hi ha un registre oficial de family offices a Espanya, i qualsevol xifra sobre quants n'hi ha és una estimació.

Per què l'habitatge, i per què amb condicions

La raó de fons és un desequilibri que no es tanca. El Banc d'Espanya va calcular al juny que entre 2021 i 2025 el nombre de llars noves va superar en unes 750.000 el d'habitatges acabats. Només el 2025 se'n van formar unes 240.000 i es van acabar unes 92.000 cases. La meitat del dèficit es concentra en sis províncies, entre les quals Barcelona. Demanda estructural i oferta curta és una combinació que el capital patrimonial coneix bé.

A Catalunya, però, el lloguer és un terreny regulat i canviant. El Govern va proposar al juliol ampliar a 302 els municipis declarats zona de mercat residencial tensionat, pendent de validació pel Ministeri d'Habitatge. Des de l'1 de gener de 2026, la Llei 11/2025 porta la contenció de rendes també als lloguers de temporada i d'habitacions. I la proposició de llei per limitar la compra especulativa d'habitatge, que el Consell de Garanties Estatutàries va considerar contrària a la Constitució en un dictamen del 4 d'agost, està pendent d'un nou text que el Govern va anunciar el 25 d'agost. Segons una enquesta de Cushman & Wakefield publicada al juny, la regulació ha aturat pràcticament la promoció nova de build to rent a Barcelona, i part dels edificis ja estabilitzats es venen pis a pis.

És el context en què s'entén el consell de Mendiluce al fòrum. Per a un patrimoni que vulgui exposició residencial a Catalunya, el model de promoció per a la venda, en què el capital entra, construeix, ven i surt en un termini definit, té un perfil de risc regulatori diferent del lloguer a llarg termini.

L'eficiència energètica ja pesa en el valor

L'estudi de BBVA Banca Privada i CBRE aporta una altra dada: més del 76% dels family offices ja integren factors ambientals, socials i de governança (ESG) en les seves decisions. S'espera que el pes de les inversions amb criteris ESG a la cartera passi del 36% al 46% en cinc anys. En habitatge, l'argument no és només reputacional. El Banc d'Espanya va mesurar el 2025, amb més d'un milió de compravendes, que una A o una B es ven de mitjana un 9,7% més cara que una F o G comparable. La diferència va arribar al 18,3% el 2022, i en cases aïllades s'acosta al 19,5%.

La regulació reforça la mateixa direcció. La directiva europea d'eficiència dels edificis obliga els estats a reduir el consum mitjà del parc residencial i a concentrar més de la meitat de l'esforç en el 43% d'edificis menys eficients, tal com vam detallar a l'article sobre la directiva EPBD. Per a un inversor, un actiu que neix amb consum gairebé nul no arrossega el risc d'obsolescència normativa que sí que tenen els edificis antics. I a Catalunya és un producte escàs: només l'1,2% dels certificats energètics vigents a finals de 2023 eren A o B.

Com treballa PAPIK Group amb capital patrimonial

La divisió Patrimonis de PAPIK Group estructura cada operació en una societat limitada creada només per a aquell projecte, separada del balanç ordinari del grup. El capital pot venir d'un inversor privat, d'un family office o del propietari d'un solar que l'aporta al vehicle en lloc de vendre'l. PAPIK Group hi aporta el projecte, la construcció amb el sistema propi Eskimohaus®, fabricat al taller de Castellbell, i la gestió fins a la liquidació.

El procediment comença amb una primera reunió sota acord de confidencialitat i segueix amb una due diligence creuada i un term sheet signat abans de cap moviment econòmic. Acaba amb la venda d'habitatges certificats Passivhaus o amb qualificació A i una liquidació amb comptes auditats. Al llarg de l'obra, el soci rep informes trimestrals de l'estat del vehicle. Són trenta anys d'activitat i més de tres-cents habitatges lliurats. Qui vulgui explorar una operació pot sol·licitar una reunió a la pàgina de [inversors privats i family offices](#).

Preguntes freqüents

Quin pes tenen els family offices en la inversió immobiliària a Espanya?

Segons CBRE, els family offices i els inversors privats van representar l'11% dels 18.400 milions d'euros invertits el 2025. Sense comptar les grans operacions corporatives, els inversors privats van ser el primer grup comprador, amb un 14%.

Quina part del patrimoni destinen a l'immobiliari?

Depèn de l'estudi. BBVA Banca Privada i CBRE ho situen entre el 30% i el 40% de les inversions dels grans patrimonis espanyols, davant del 12% al 17% global; OpenWealth i finReg360, en el 24%. A escala mundial, UBS ho xifra en l'11% de les carteres dels family offices el 2025.

Què és una coinversió amb un promotor?

Una operació en què l'inversor aporta capital, o un solar, a una societat creada per a un projecte concret, i el promotor hi aporta projecte, construcció i gestió. Els percentatges, els drets de cada soci i les regles de sortida es pacten per escrit abans de constituir la societat.

Com afecta l'eficiència energètica al valor d'un habitatge?

El Banc d'Espanya va calcular, amb compravendes de 2015 a 2022, que un habitatge amb una A o una B es ven de mitjana un 9,7% més car que un de comparable amb F o G. La diferència va arribar al 18,3% el 2022 i en cases aïllades s'acosta al 19,5%.

Llegiu també:

[Directiva EPBD: què exigeix de veritat als habitatges existents](#)

[Patrimonis, la divisió de PAPIK Group per a family offices i inversors privats](#)

[El nou CTE i la petjada de carboni dels edificis](#)

Aquest contingut té caràcter informatiu general i no constitueix recomanació d'inversió, assessorament financer ni oferta pública de valors. PAPIK Group no és entitat regulada per la CNMV ni intermediari financer. Per a decisions específiques, consulti un assessor independent.