

Family offices: el capital familiar marca máximos en el inmobiliario español

Los grandes patrimonios privados ganan peso en la inversión inmobiliaria en España mientras en el mundo lo pierden. Qué dicen CBRE, UBS y el foro sectorial de abril, y por qué la eficiencia energética ha entrado en la conversación.

El 14 de abril, unas 330 personas de 240 empresas se reunieron en Madrid en el Family Office & Private Wealth Real Estate Forum, que organiza Planner Exhibitions. La cifra de partida la puso Savills: la inversión inmobiliaria en España rondó los 18.000 millones de euros en 2025. Las conclusiones que publicó la organización apuntan a que cerca de un 25% de ese volumen se habría dirigido ya a segmentos alternativos.

Las conversaciones giraron menos en torno a si invertir en inmobiliario que a cómo hacerlo. La coinversión y los club deals como forma de entrar en operaciones más grandes, con una advertencia de Josep Ravés, de TQ Alternative Investments: todo depende de entender qué valor aporta cada actor. El riesgo regulatorio, que llevó a Eduard Mendiluce, de Aliseda, a recomendar activos terciarios y estrategias de reconversión de edificios ineficientes. Y el relevo generacional, que obliga a muchas familias a profesionalizar una gestión que en muchos casos sigue siendo informal.

Qué dicen las cifras de CBRE

Los datos de la consultora CBRE ponen números a esa impresión. En 2025, la inversión inmobiliaria en España alcanzó los 18.400 millones de euros, un 31% más que el año anterior y el máximo desde 2018. Los family offices y los inversores privados representaron el 11% del volumen total, el mismo peso que las socimis. Si se dejan de lado las grandes operaciones corporativas, los inversores privados fueron el primer grupo comprador, con un 14%.

2026 ha empezado todavía con más fuerza. El primer semestre cerró con 12.034 millones, un 59% más, el mejor semestre de la serie. El residencial en alquiler y las residencias, lo que el sector llama living, concentraron más de 4.580 millones, el 38% del total. CBRE, que en enero preveía un crecimiento de entre el 5% y el 10% para todo el año, lo elevó en julio por encima del 15%. Barcelona recibió el 13% de la inversión del semestre, unos 1.400 millones. CBRE todavía no ha publicado qué parte de ese primer semestre corresponde a capital privado.

Un estudio de BBVA Banca Privada y CBRE de noviembre de 2025 afina el retrato. Entre 2019 y 2025, los grandes patrimonios y la banca privada canalizaron 7.435 millones de euros hacia el inmobiliario en España, un 8% de media del volumen total, con un máximo histórico del 11,3% en los nueve primeros meses de 2025. El ticket medio subió a 24 millones, desde los 14 de 2024, y las preferencias fueron el comercio (34%), las oficinas (28%) y los hoteles (25%). El estudio advierte de que la compraventa residencial tradicional queda fuera de esos volúmenes, de modo que la inversión patrimonial en vivienda no aparece reflejada en ellos.

A contracorriente del resto del mundo

El mismo estudio sitúa el peso del inmobiliario entre el 30% y el 40% de las inversiones de los grandes patrimonios españoles, frente al 12% al 17% de la media global. La tendencia internacional va en sentido contrario. El Global Family Office Report 2026 de UBS, con 307 family offices de más de treinta mercados, muestra que el 60% prevé cambiar su asignación estratégica, el porcentaje más alto que ha registrado. Entre quienes lo harán, el inmobiliario baja del 11% de la cartera en 2025 al 8%.

Las cifras españolas varían mucho según la muestra. Un estudio de OpenWealth y finReg360 de 2025, con cuarenta grupos familiares que suman más de 11.850 millones de euros, sitúa el inmobiliario en el 24% de las carteras, por encima del 18% de otras familias europeas. El mismo trabajo concluye que uno de cada tres de los family offices analizados afrontará un cambio generacional en diez años y que el 75% aún no está profesionalizado. Otra encuesta, de Deloitte y FOMM de 2023, hablaba de un 44%. No existe un registro oficial de family offices en España, y cualquier cifra sobre cuántos hay es una estimación.

Por qué la vivienda, y por qué con condiciones

La razón de fondo es un desequilibrio que no se cierra. El Banco de España calculó en junio que entre 2021 y 2025 el número de hogares nuevos superó en unos 750.000 al de viviendas terminadas. Solo en 2025 se formaron unos 240.000 hogares y se terminaron unas 92.000 viviendas. La mitad del déficit se concentra en seis provincias, entre ellas Barcelona. Demanda estructural y oferta corta es una combinación que el capital patrimonial conoce bien.

En Cataluña, sin embargo, el alquiler es un terreno regulado y cambiante. El Govern propuso en julio ampliar a 302 los municipios declarados zona de mercado residencial tensionado, pendiente de validación por el Ministerio de Vivienda. Desde el 1 de enero de 2026, la Ley catalana 11/2025 extiende la contención de rentas también a los alquileres de temporada y de habitaciones. Y la proposición de ley para limitar la compra especulativa de vivienda, que el Consell de Garanties Estatutàries consideró contraria a la Constitución en un dictamen del 4 de agosto, está pendiente de un nuevo texto que el Govern anunció el 25 de agosto. Según una encuesta de Cushman & Wakefield publicada en junio, la regulación ha frenado prácticamente la promoción nueva de build to rent en Barcelona, y parte de los edificios ya estabilizados se venden piso a piso.

Es el contexto en el que se entiende el consejo de Mendiluce en el foro. Para un patrimonio que quiera exposición residencial en Cataluña, el modelo de promoción para la venta, en el que el capital entra, construye, vende y sale en un plazo definido, tiene un perfil de riesgo regulatorio distinto del alquiler a largo plazo.

La eficiencia energética ya pesa en el valor

El estudio de BBVA Banca Privada y CBRE aporta otro dato: más del 76% de los family offices ya integran factores ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en sus decisiones. Se espera que el peso de las inversiones con criterios ESG en cartera pase del 36% al 46% en cinco años. En vivienda, el argumento no es solo reputacional. El [Banco de España midió en 2025](#), con más de un millón de compraventas, que una A o una B se vende de media un 9,7% más cara que una F o G comparable. La diferencia llegó al 18,3% en 2022, y en casas aisladas se acerca al 19,5%.

La regulación refuerza la misma dirección. La directiva europea de eficiencia de los edificios obliga a los Estados a reducir el consumo medio del parque residencial y a concentrar más de la mitad del esfuerzo en el 43% de edificios menos eficientes, como detallamos en el [artículo sobre la directiva EPBD](#). Para un inversor, un activo que nace con consumo casi nulo no arrastra el riesgo de obsolescencia normativa que sí tienen los edificios antiguos. Y en Cataluña es un producto escaso: solo el 1,2% de los certificados energéticos vigentes a finales de 2023 eran A o B.

Cómo trabaja PAPIK Group con capital patrimonial

La división [Patrimonios de PAPIK Group](#) estructura cada operación en una sociedad limitada creada solo para ese proyecto, separada del balance ordinario del grupo. El capital puede venir de un inversor privado, de un family office o del propietario de un solar que lo aporta al vehículo en lugar de venderlo. PAPIK Group aporta el proyecto, la construcción con el sistema propio Eskimohaus®, fabricado en el taller de Castellbell, y la gestión hasta la liquidación.

El procedimiento empieza con una primera reunión bajo acuerdo de confidencialidad y sigue con una due diligence cruzada y un term sheet firmado antes de cualquier movimiento económico. Termina con la venta de viviendas certificadas Passivhaus o con calificación A y una liquidación con cuentas auditadas. A lo largo de la obra, el socio recibe informes trimestrales del estado del vehículo. Son treinta años de actividad y más de trescientas viviendas entregadas. Quien quiera explorar una operación puede solicitar una reunión en la página de [inversores privados y family offices](#).

Preguntas frecuentes

¿Qué peso tienen los family offices en la inversión inmobiliaria en España?

Según CBRE, los family offices y los inversores privados representaron el 11% de los 18.400 millones de euros invertidos en 2025. Sin contar las grandes operaciones corporativas, los inversores privados fueron el primer grupo comprador, con un 14%.

¿Qué parte del patrimonio destinan al inmobiliario?

Depende del estudio. BBVA Banca Privada y CBRE lo sitúan entre el 30% y el 40% de las inversiones de los grandes patrimonios españoles, frente al 12% al 17% global; OpenWealth y finReg360, en el 24%. A escala mundial, UBS lo cifra en el 11% de las carteras de los family offices en 2025.

¿Qué es una coinversión con un promotor?

Una operación en la que el inversor aporta capital, o un solar, a una sociedad creada para un proyecto concreto, y el promotor aporta proyecto, construcción y gestión. Los porcentajes, los derechos de cada socio y las reglas de salida se pactan por escrito antes de constituir la sociedad.

¿Cómo afecta la eficiencia energética al valor de una vivienda?

El Banco de España calculó, con compraventas de 2015 a 2022, que una vivienda con una A o una B se vende de media un 9,7% más cara que una comparable con F o G. La diferencia llegó al 18,3% en 2022 y en casas aisladas se acerca al 19,5%.

Lea también:

[Directiva EPBD: qué exige de verdad a las viviendas existentes](#)

[Patrimonios, la división de PAPIK Group para family offices e inversores privados](#)

[El nuevo CTE y la huella de carbono de los edificios](#)

Este contenido tiene carácter informativo general y no constituye recomendación de inversión, asesoramiento financiero ni oferta pública de valores. PAPIK Group no es entidad regulada por la CNMV ni intermediario financiero. Para decisiones específicas, consulte a un asesor independiente.