



OBSERVATORIO DE LA
FINANCIACIÓN INMOBILIARIA:

Alternativa y Wealth Tech España



Contenido

01	Introducción + highlights	03
02	Análisis macroeconómico e inmobiliario	04
03	El Mercado de la financiación inmobiliaria en España	17
04	Encuesta de Sentimiento: El inversor y el promotor 2026	30
05	Evolución tecnológica: El ecosistema Wealth Tech	39
06	Conclusiones y perspectivas 2030	45
07	Glosario y referencias clave	51

01

Introducción: Observatorio PwC | wecity

El Observatorio de inversión y financiación inmobiliaria, elaborado por **PwC** y **wecity**, nace con la ambición de convertirse en una de las principales fuentes de información y análisis del sector en España, aportando una visión independiente sobre la evolución del mercado inmobiliario, la financiación alternativa y el desarrollo del ecosistema Wealth Tech.

Este Observatorio analizará las principales magnitudes del sector en un momento clave para el mercado, influenciado por la normalización de los tipos de interés, el déficit de oferta residencial, la transformación de los modelos de financiación y la creciente demanda de nuevas alternativas de inversión inmobiliaria.

A través de la combinación del análisis macroeconómico e inmobiliario de **PwC** y de los datos agregados y experiencia de **wecity** como plataforma especializada en financiación alternativa, el Observatorio **PwC-wecity** ofrecerá una visión completa sobre las tendencias de financiación a promotores, la evolución de la inversión inmobiliaria, los niveles de rentabilidad y riesgo, la complementariedad entre banca y financiación alternativa, y la consolidación de las soluciones Wealth Tech como nuevo estándar en la gestión patrimonial digital.

Análisis macroeconómico e inmobiliario



Contexto macroeconómico

La economía española inicia 2026 con un **crecimiento sólido, con un aumento del PIB del 2,7% interanual en el primer trimestre**, apoyado principalmente en la demanda interna, si bien con una moderación gradual del ritmo de avance.

En el mercado laboral, **la tasa de desempleo repunta de forma estacional hasta el 10,8%**, tras cerrar 2025 en mínimos desde 2008, manteniéndose en niveles contenidos y con expectativas de estabilización a lo largo del año.

La inflación registra un ligero repunte en marzo (3,4% interanual), mientras que la subyacente se sitúa en el 2,9%, en un contexto general de normalización de precios respecto a 2025.

El comercio minorista mantiene un tono positivo, con un crecimiento del 4,3% interanual en marzo, reflejando la resiliencia del consumo privado, apoyada por la moderación de la inflación y la buena evolución del empleo.

La **confianza empresarial corrige de cara al segundo trimestre de 2026 (-2,3%)**, mientras que la **confianza del consumidor sufre un fuerte descenso**, lastrada por el deterioro de las expectativas.

Por último, **los tipos del BCE se incrementaron al 2,25%** y el **Euríbor muestra un ligero repunte (2,80%) reciente ligado a la incertidumbre geopolítica y a los efectos del conflicto en Irán**, aunque se espera una moderación gradual a lo largo de 2026.

+2,7%

PIB (T1 26 vs T1 25)

10,8%

Desempleo en T1 26

+3,2%

IPC general (mayo 26 vs mayo 25)

+4,3%

Índice de comercio minorista (Mar 26 vs Mar 25)

-2,3%

Índice de confianza empresarial (T2 26 vs T1 26)

-11,9%

Índice de confianza consumidor (T1 26 vs T4 25)

2,80%

Euríbor 1 año
Junio 26

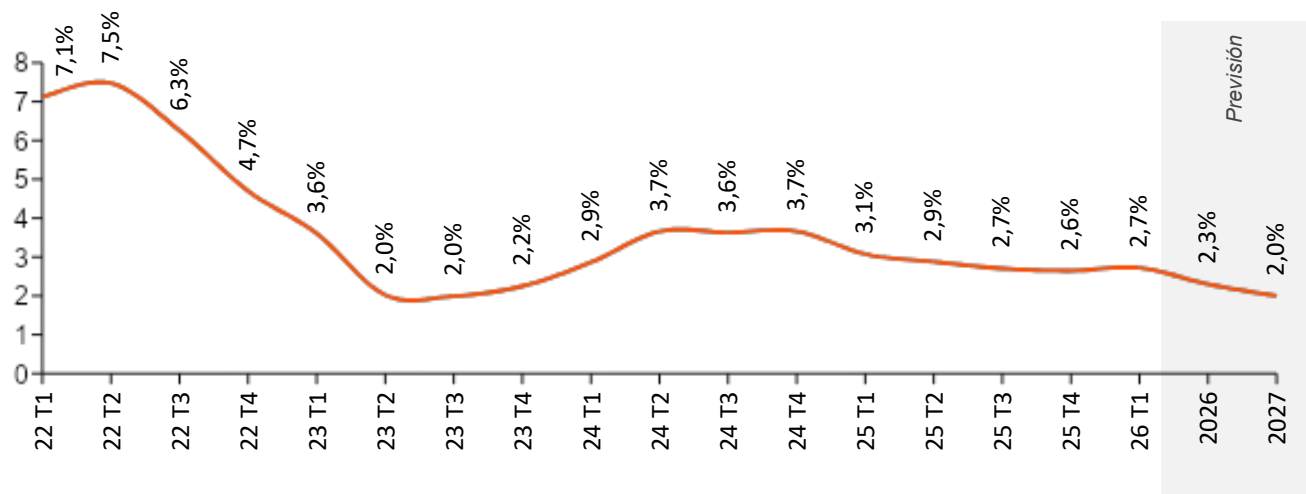
2,25%

Tipos de interés BCE
Junio 26

El año abre con un crecimiento del PIB del 2,7% en el primer trimestre, pero con un ligero repunte de la tasa de desempleo hasta el 10,8%

El crecimiento del PIB en el primer trimestre de 2026 confirma la solidez de la economía española en el inicio del año, con un avance interanual del 2,7%. Aunque se observa una moderación gradual del ritmo de crecimiento respecto a 2025, la actividad mantiene una evolución favorable, apoyada principalmente en la demanda interna. Las previsiones para el conjunto de 2026 apuntan a una desaceleración ordenada del crecimiento económico.

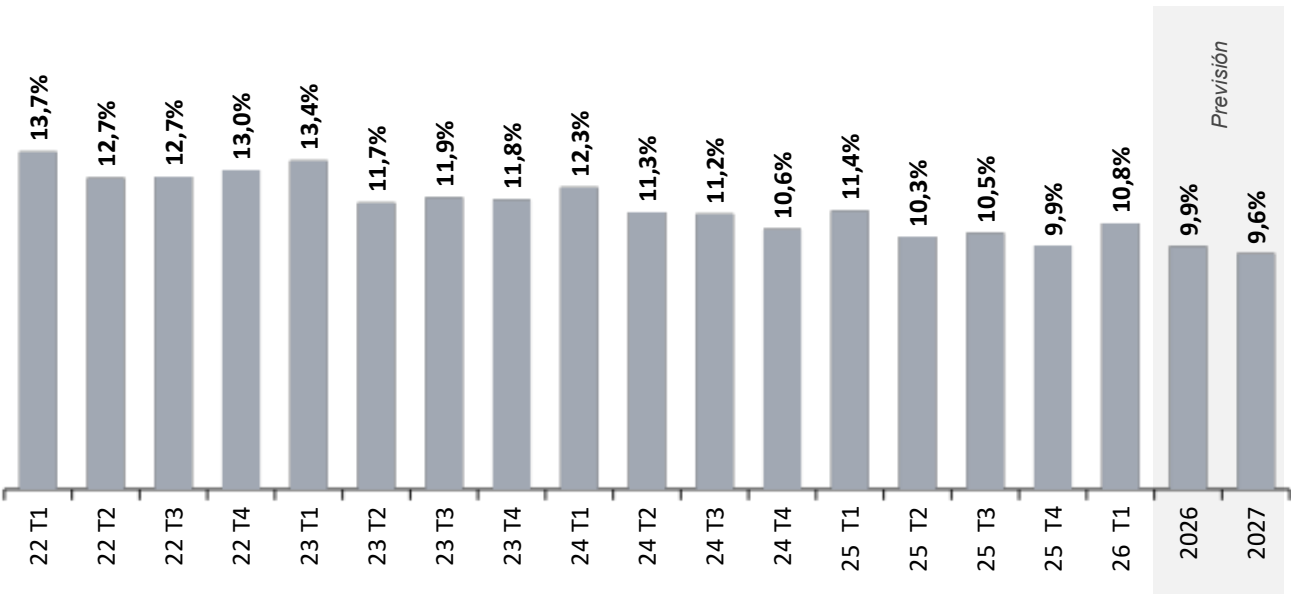
Variación trimestral interanual PIB (%)*



(*) Los datos del trimestre corresponden al valor del último mes de cada trimestre.
Fuente: INE, Funcas

El primer trimestre de 2026 muestra un repunte estacional de la tasa de desempleo hasta el 10,8%, tras cerrar 2025 por debajo del 10% por primera vez desde 2008. Pese a este comportamiento habitual de inicio de año, el mercado laboral mantiene una evolución sólida en términos interanuales, con niveles de paro contenidos. Las previsiones para 2026 apuntan a una estabilización gradual del desempleo en torno a estos niveles.

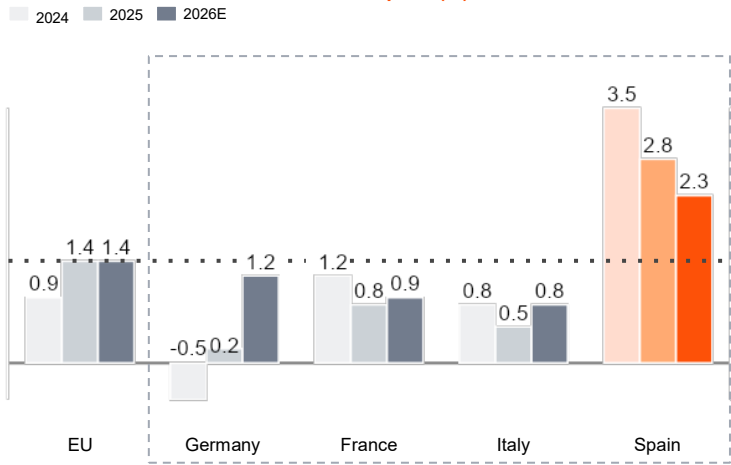
Tasa de desempleo trimestral (EPA) (%)



Fuente: EPA (INE), Funcas

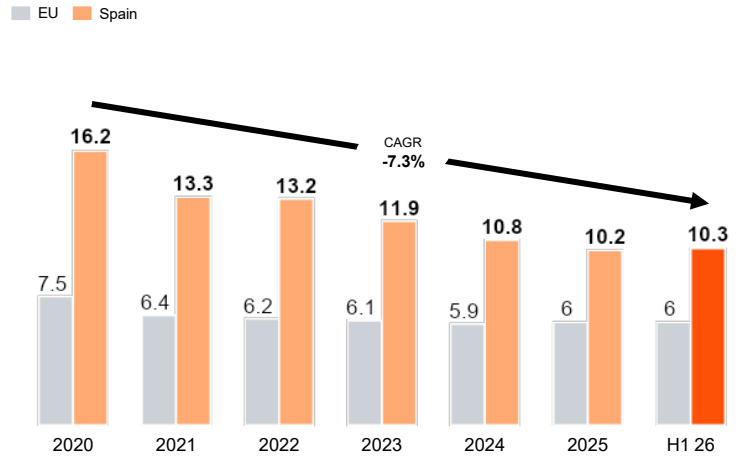
A pesar de la creciente incertidumbre geopolítica, España sigue superando a sus homólogos europeos con un crecimiento sostenido y un mercado laboral que mejora rápidamente

Evolución del crecimiento del PIB en España (%)



España ha logrado 3 periodos consecutivos de sólido crecimiento superior al 2%, superando de forma constante a la UE y reforzando la demanda interna, la inversión y la confianza económica

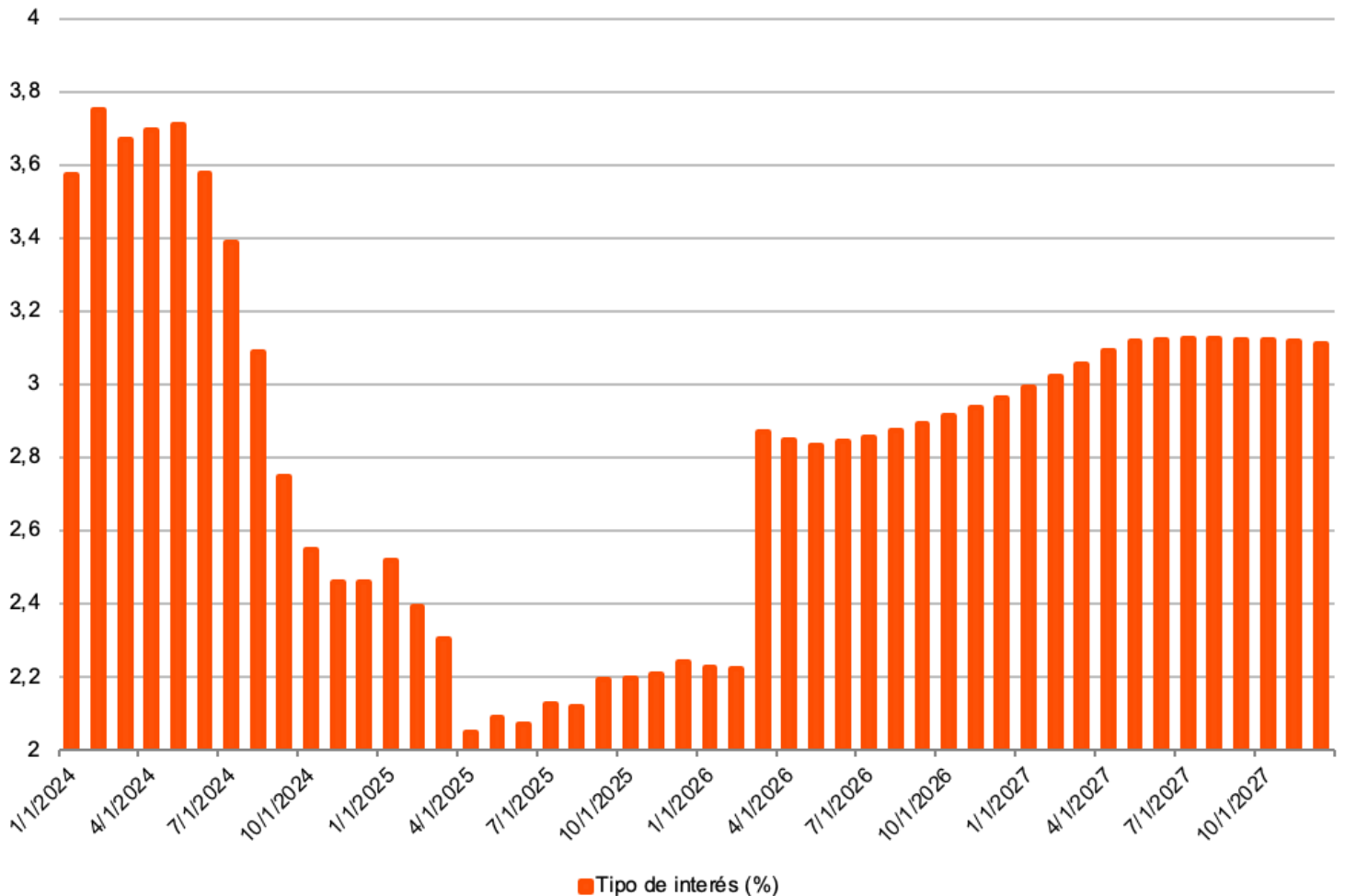
Evolución de la tasa de desempleo (%)



El desempleo en España ha descendido al 10,3% en el primer semestre de 2026, su nivel más bajo desde 2008, lo que impulsa la creación de nuevos hogares y el creciente aumento de la demanda residencial

Source(s): CIS, INE, ECB and PwC analysis

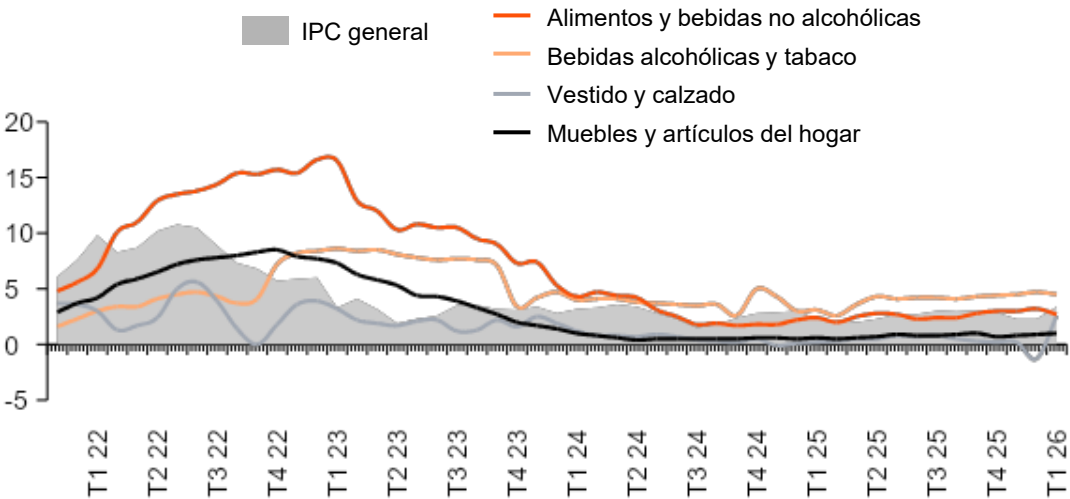
Evolución y perspectivas del euríbor 12 meses (Fuente: Bloomberg)



El primer trimestre del año muestra una inflación ligeramente superior al 3%, con una confianza del consumidor que continúa deteriorándose, en mínimos desde 2022

La inflación repunta ligeramente en marzo de 2026 respecto al mismo mes del año anterior, con un IPC general del +3,4% y una inflación subyacente del +2,9%. Las bebidas alcohólicas y tabaco vuelven a ser la categoría con mayor crecimiento (+4,5%), seguidos de la alimentación (+2,7%). Por su parte, vestido y calzado (+2,6%) y muebles y artículos del hogar (+1,0%) registran aumentos más contenidos.

Variación interanual IPC (%)



Fuente: INE, PwC
(*) Los datos del trimestre corresponden al valor del último mes de cada trimestre.

Mar 26 vs Mar 25

+3,4%

IPC general

+2,9%

IPC subyacente

 +2,7%

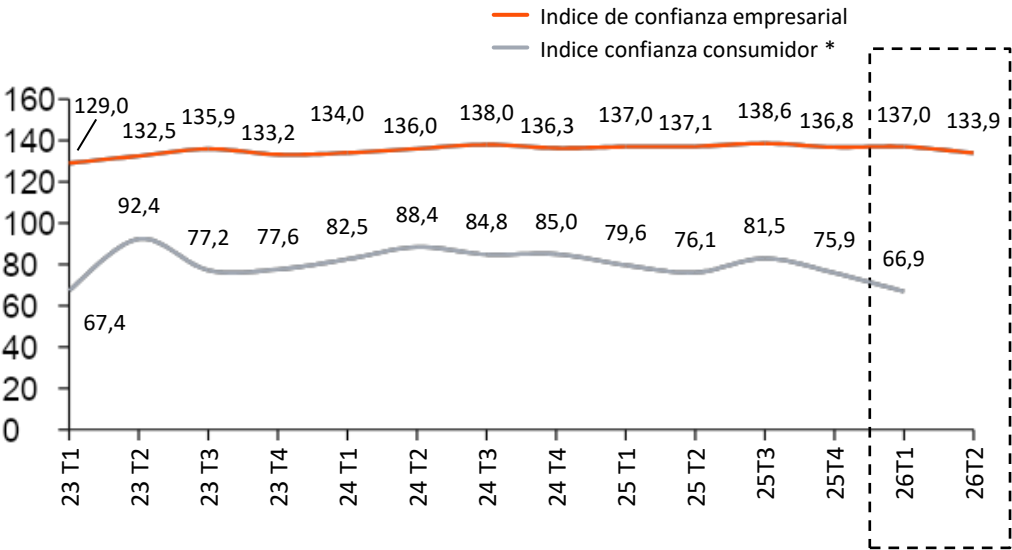
 +4,5%

 +2,6%

 +1,0%

La confianza empresarial corrige de cara al segundo trimestre de 2026 (-2,3%), penalizada por una peor valoración del trimestre ya cerrado, aunque las expectativas a corto plazo se mantienen relativamente estables. Por su parte, la confianza del consumidor sigue mostrando un tono débil, con un deterioro interanual acusado ligado a una peor percepción de la situación económica y de las expectativas a futuro.

Variación interanual índice de confianza empresarial y del consumidor (%)



(*) Los datos del trimestre corresponden al valor del último mes de cada trimestre.
Fuente: INE/CIS

Confianza empresarial

-2,3%

T2 26 vs T1 26

-2,3%

T2 26 vs T2 25

Confianza consumidor

-11,9%

T1 26 vs T4 25

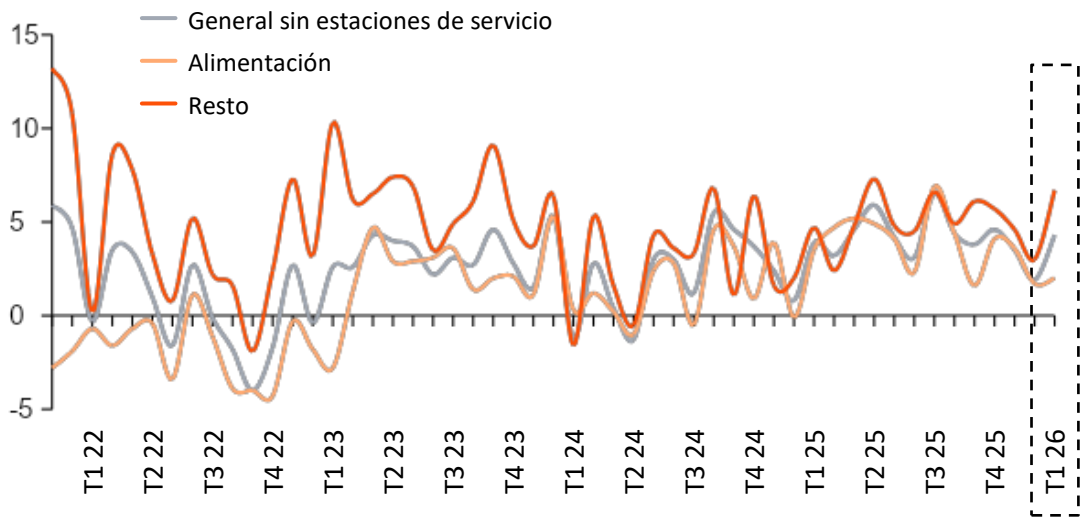
-16,7%

T1 26 vs T1 25

Las ventas del comercio minorista continúan creciendo en el primer trimestre del año, en un entorno de subida del Euribor vinculado al conflicto en Irán

El comercio minorista mantiene un tono positivo en marzo de 2026, con un crecimiento interanual del 4,3%, apoyado en un consumo más dinámico. Este avance se explica por la resiliencia de la demanda interna, favorecida por la moderación de la inflación respecto a 2025 y por la buena evolución del empleo.

Variación interanual Índice de Comercio Minorista (ICM) a precios constantes (%)*

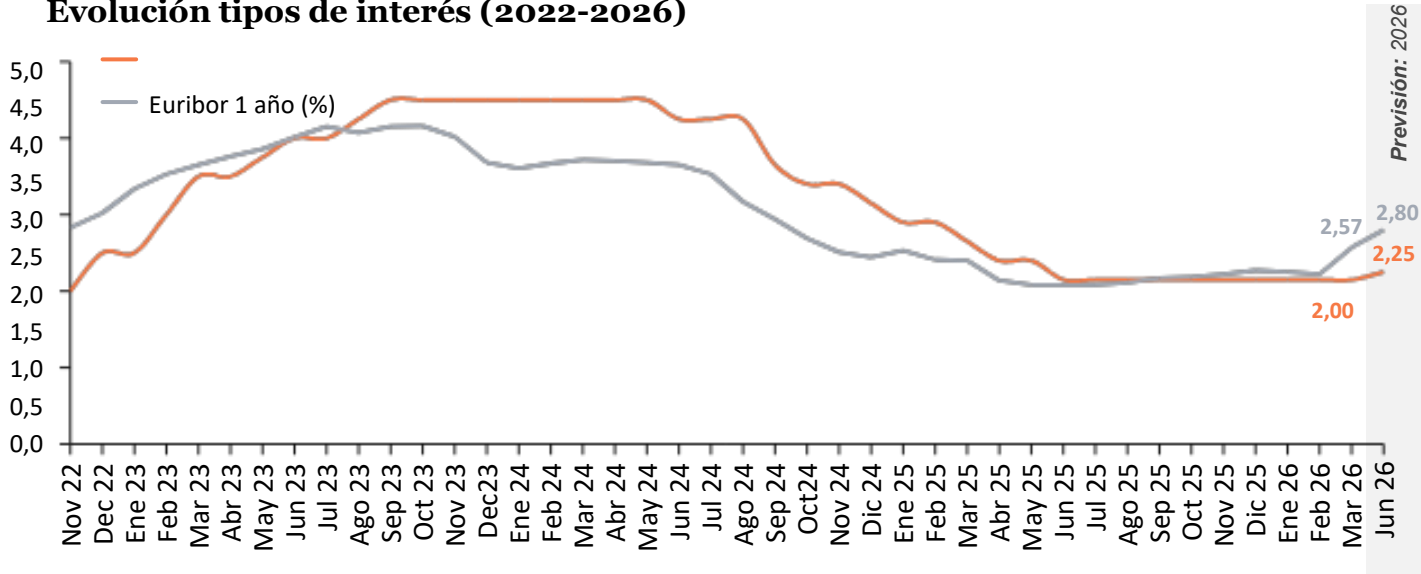


Mar 26 vs Mar 25	
General	+4,3%
Alimentación	+2,0%
Resto	+6,7%

(*) Los datos del trimestre corresponden al valor del último mes de cada trimestre.
Fuente: INE, PwC

Los tipos del BCE suben en junio al 2,25%, buscando consolidar un escenario de estabilidad monetaria. El Euríbor a 12 meses ha mostrado un ligero repunte reciente, ligado al aumento de la incertidumbre por el conflicto con Irán, aunque se espera que se modere gradualmente a lo largo de 2026, en un contexto de desescalada geopolítica y normalización de la inflación.

Evolución tipos de interés (2022-2026)



Fuente: Banco de España, Caixabank, Funcas, PwC

La demanda interna continúa siendo el motor del crecimiento del PIB, que ha pasado de los 335.537 millones de euros en el cuarto trimestre a los 321.415 en primer trimestre de 2026. Destaca el consumo privado, que se ha visto incrementado un 0,6%, pero hay un deterioro tanto en la formación bruta de capital como en las exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

España continuará creciendo a un ritmo claramente superior al promedio de la UE (1,4%), situándose entre los más elevados de la región. Este desempeño se explica por el impulso acumulado de periodos anteriores, una competitividad sólida en costes laborales, un elevado apoyo fiscal respaldado por fondos europeos y un sector turístico especialmente dinámico.

En políticas fiscal se siguen manteniendo los tipos de interés en la eurozona cercanos al 2%, aunque según los datos observados en Bloomberg, se espera una subida de tipos de interés si la inflación sigue escalando en la Eurozona.

Debido a ello, la mediana de las estimaciones que recopila PwC establecen que, aunque el crecimiento del PIB será menos del esperado y se prevé una subida del IPC, hay motivos para mantener cierto optimismo en la economía española.

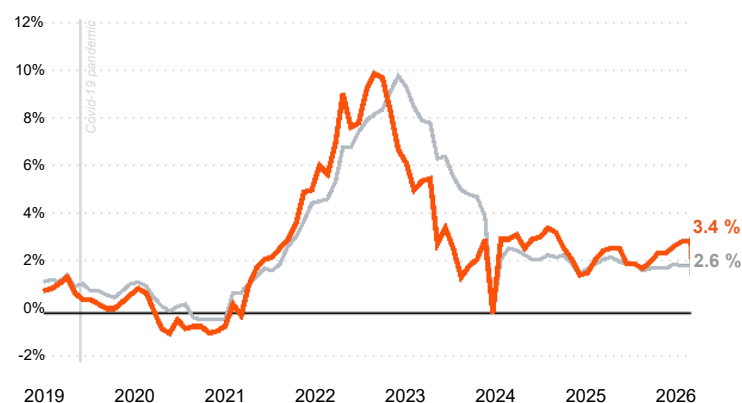
Veremos en la próxima edición si estas cifras se mantienen o presenciamos una corrección más severa.

	2026	2027	2028	2029	2030
PIB (%)	2,20	1,90	1,80	1,70	1,70
IPC (%)	3,40	2,50	2,10	2,00	2,00
Tasa de paro (%)	9,98	9,50	9,35	9,50	9,50

Con la normalización de la inflación y la bajada de los tipos de interés, España entra en un ciclo más favorable para el consumo, la inversión y la actividad inmobiliaria

Evolución del IPC en la Eurozona y España (%)

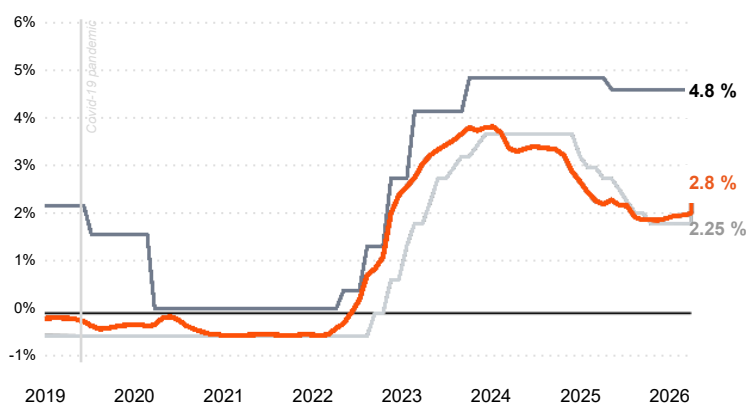
— Eurozone — España



La inflación ha caído bruscamente desde su máximo de 2022 hasta el 3,4%, aliviando la presión sobre los hogares y apoyando una recuperación de los ingresos reales

Tipos de interés

— BCE Deposit — FED Funds — Euribor (12M)



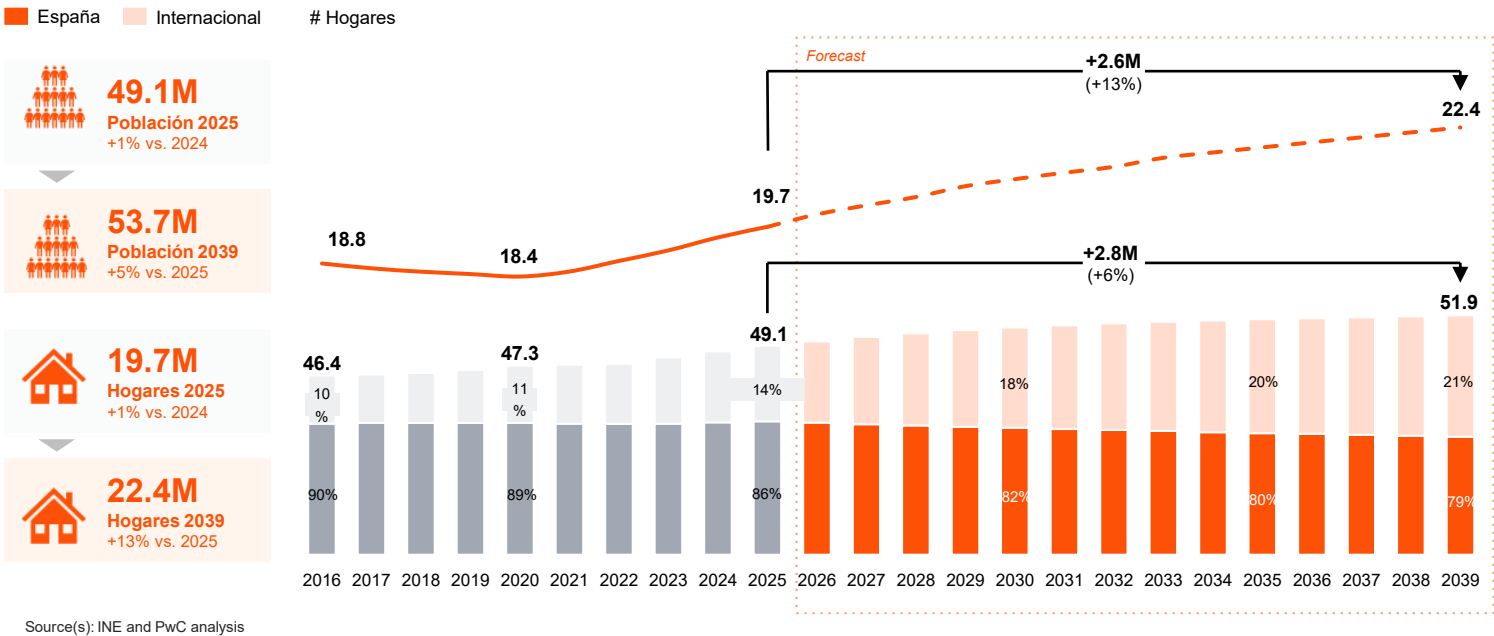
Tras un rápido ciclo de endurecimiento, los tipos de interés están ahora relajándose, mejorando las condiciones de financiación y restableciendo gradualmente la demanda de crédito y la asequibilidad hipotecaria

...while moderating inflation and better financing conditions support the recovery and demand of the Spanish residential market

Fuente(s): análisis de ECB, FRED, INE y PwC

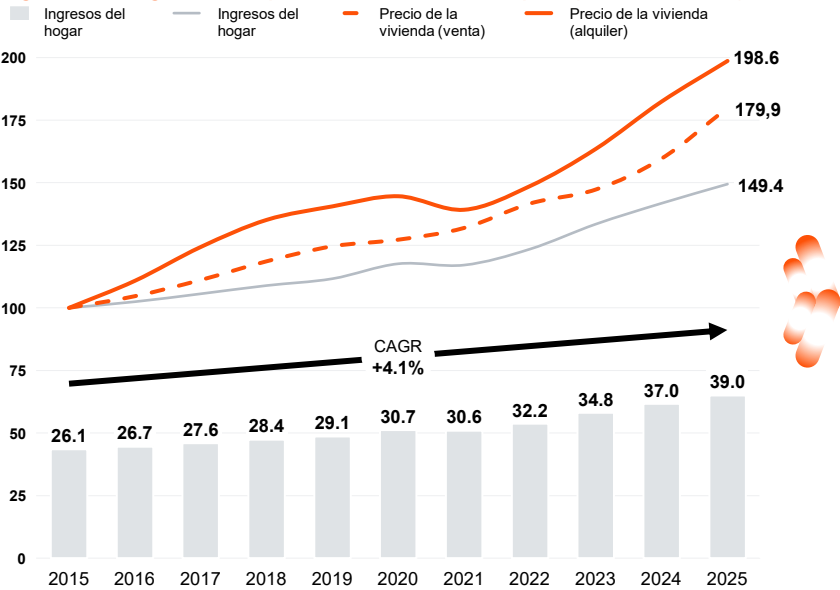
El crecimiento demográfico, impulsado por la migración neta y la disminución del tamaño de los hogares, está acelerando la formación de hogares y aumentando la demanda de vivienda en España

Evolución de la población española y número de hogares (#M; 2016-2039)



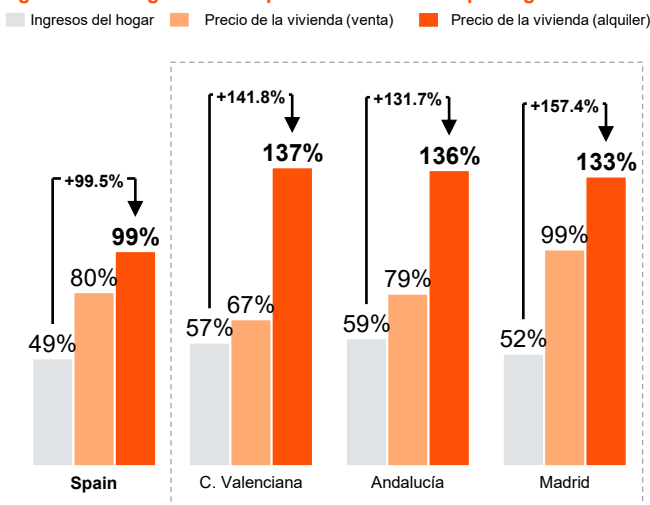
La inflación de alquileres ha duplicado el crecimiento de los ingresos desde 2015, haciendo que la propiedad de vivienda sea cada vez más atractiva y sosteniendo la creciente demanda de nuevos productos residenciales

Ingresos del hogar frente al precio de la vivienda en España (€k, %; 2015-2025)



Source(s): INE, Idealista and PwC analysis

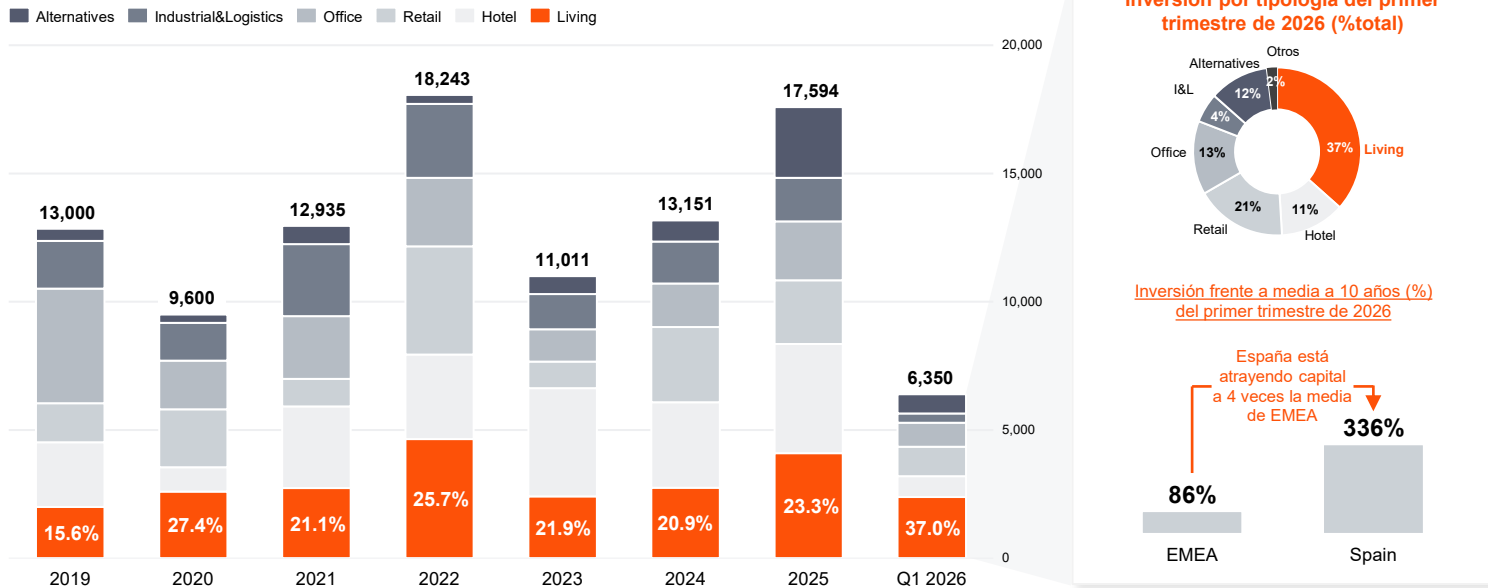
Ingresos del hogar frente al precio de la vivienda por región



Con los alquileres creciendo entre 2,5 y 3 veces más rápido que los ingresos, los pagos mensuales de la hipoteca son ahora más asequibles que los alquileres, lo que pone de manifiesto un viento a favor estructural para la demanda de compra residencial

Living se ha convertido en la clase de activo inmobiliaria dominante en España, captando el 37% de la inversión inmobiliaria total en el primer trimestre de 2026

Evolución de la inversión inmobiliaria en España (#€M; 2019 – T1 2026)



Source(s): Colliers and PwC analysis

Inversión inmobiliaria y necesidades de financiación

Según las estimaciones del Observatorio **PwC-wecity**, el segmento **Living** lideró la inversión inmobiliaria, con más de **2.350 millones de euros**, alrededor del **37% del total**, impulsado por la fortaleza de la demanda residencial y por la necesidad de nuevas soluciones habitacionales. Dentro de este segmento, **Multifamily** concentró cerca del **78% del volumen**, seguido por **PBSA**, con aproximadamente el **12%**, mientras que Madrid se mantuvo como principal destino inversor.

El segmento **Retail** ocupó la segunda posición, con cerca de **1.325 millones de euros**, apoyado en operaciones en centros comerciales y parques de medianas superficies. Las **oficinas**, por su parte, alcanzaron un volumen próximo a **815 millones de euros**, reflejando una recuperación selectiva en activos prime y operaciones de reposicionamiento.

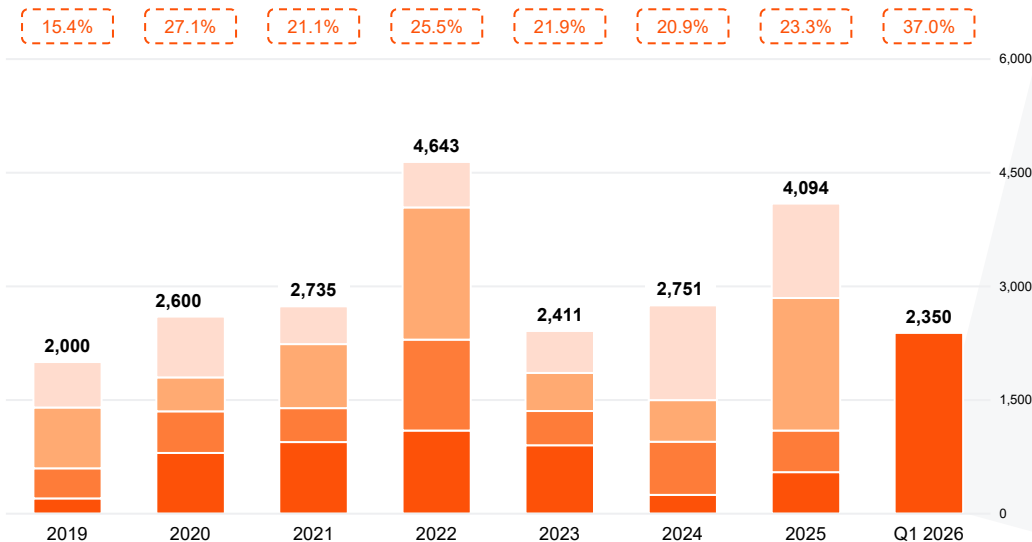
Los segmentos de **Healthcare y activos alternativos** sumaron alrededor de **780 millones de euros**, mientras que el sector **hotelero** se situó en torno a **680 millones de euros**, con una clara concentración en activos de 4 y 5 estrellas. Finalmente, el sector **industrial y logístico** alcanzó aproximadamente **275 millones de euros**, condicionado por la escasez de producto disponible pese a mantener sólidos fundamentales.

Estos datos evidencian un mercado inmobiliario activo, pero más selectivo, en el que la disponibilidad de financiación y la capacidad de estructurar soluciones flexibles serán determinantes para sostener el desarrollo de nuevos proyectos. En este entorno, la financiación alternativa se consolida como una vía complementaria para canalizar capital hacia segmentos con elevada demanda, especialmente en Living, residencial, activos alternativos y proyectos promovidos por operadores especializados.

Con un 56% de la inversión procedente de Private Equity y un 90% destinado a activos “multifamily”, el capital internacional sigue impulsando el sector

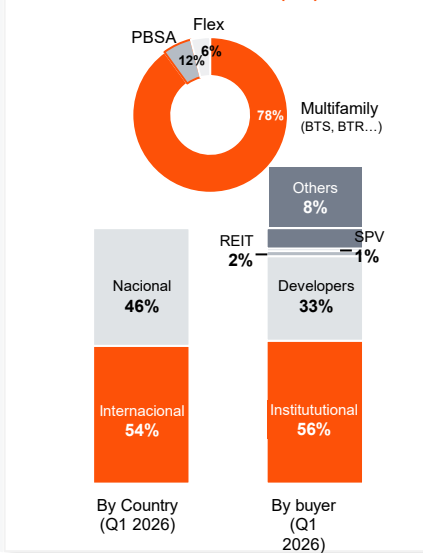
Evolución de la inversión Living en España (#€M; 2019 – T1 2026)

Q1 Q2 Q3 Q4 Market share



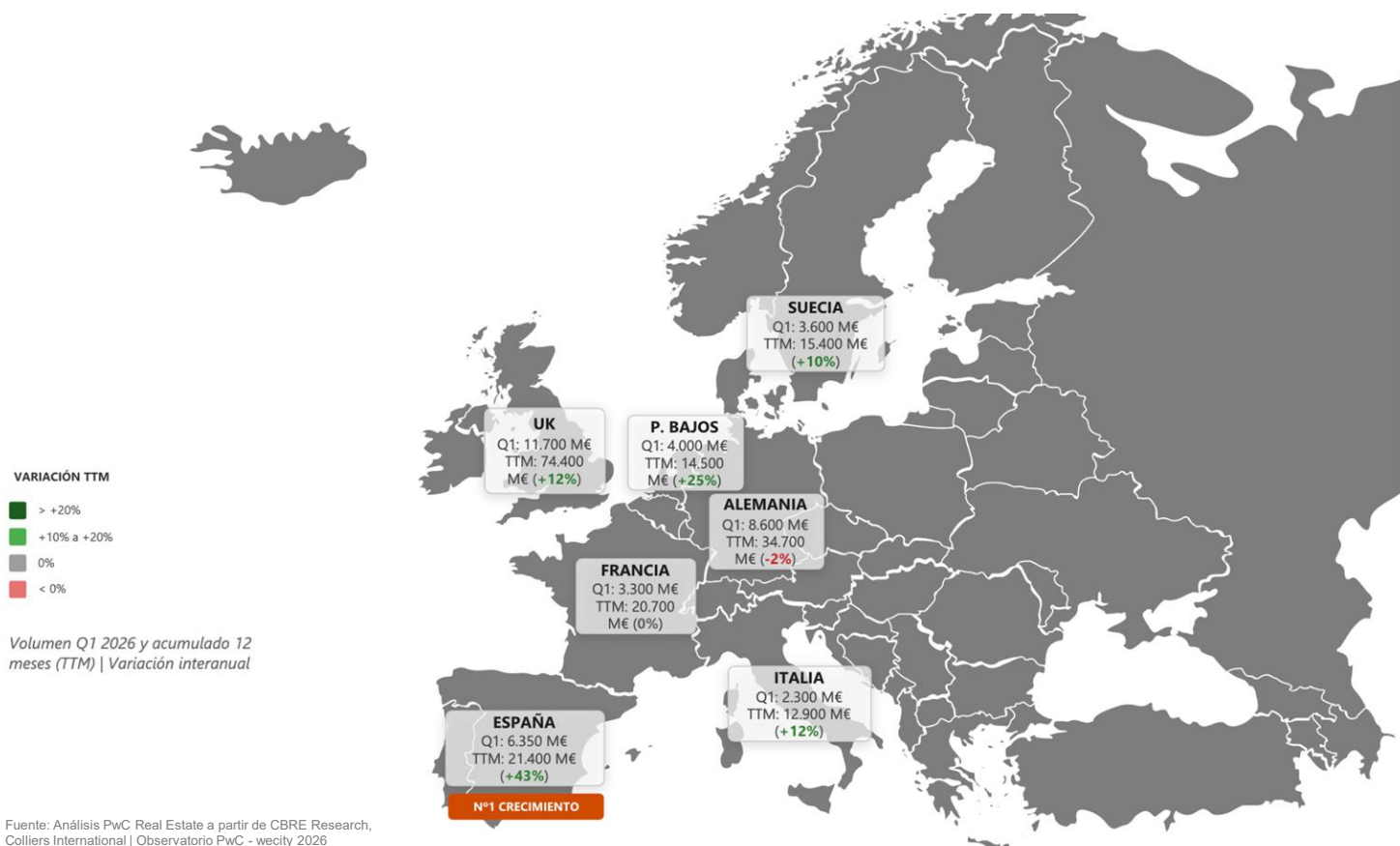
Source(s): Colliers and PwC analysis

Inversión por tipología del primer trimestre de 2026 (€M)



España lidera el crecimiento inversor en Europa con un +43% interanual, generando demanda récord de financiación alternativa

Inversión Inmobiliaria en los Top 7 Mercados Europeos (Q1 2026)



Fuente: Análisis PwC Real Estate a partir de CBRE Research, Colliers International | Observatorio PwC - wecity 2026

España lidera el crecimiento inversor en Europa con un +43% interanual, generando demanda récord de financiación alternativa

Inversión por Tipología en España — Q1 2026 (Análisis PwC)

Tipología	Inversión (M€)	% Total	Detalle
Living	2.345	37%	Multifamily ~78%, PBSA ~12%, Madrid principal destino
Retail	1.325	21%	Mejor trimestre histórico. Centros y parques comerciales
Oficinas	815	13%	x10 vs. año anterior. Recuperación selectiva en prime
Healthcare & Alt.	780	12%	Healthcare, colegios e infraestructuras
Hoteles	680	11%	+20% YoY. 93% en 4 y 5 estrellas
Industrial & Log.	275	4%	Por debajo de media por escasez de producto
Otros	130	2%	Otros activos
TOTAL	6.350	100%	4º trimestre más alto registrado (+93% YoY)

Fuente: Análisis PwC Real Estate a partir de CBRE Research, Colliers International y fuentes propias | Observatorio PwC - wecity 2026 | Pág. 13

Resumen de Mercado

El mercado inmobiliario español arranca **2026 con un trimestre histórico**: la inversión alcanzó los **6.350M€**, un 93% más que el año anterior y un 104% por encima de la media decenal, situándolo como el cuarto trimestre más alto jamás registrado.

Living como clase dominante: El segmento Living ha pasado de representar el 15-23% (2019-2025) a liderar con el 37% del total. Multifamily (BTS/BTR) concentra el 78% del volumen, con Madrid como principal destino. PBSA consolida su posición con un 12%.

Retail y Oficinas en recuperación: Retail registra su mejor trimestre histórico (~1.325 M€), impulsado por centros y parques comerciales. Oficinas multiplica por 10 su volumen respecto al año anterior, con recuperación centrada en activos prime y operaciones de reposicionamiento.

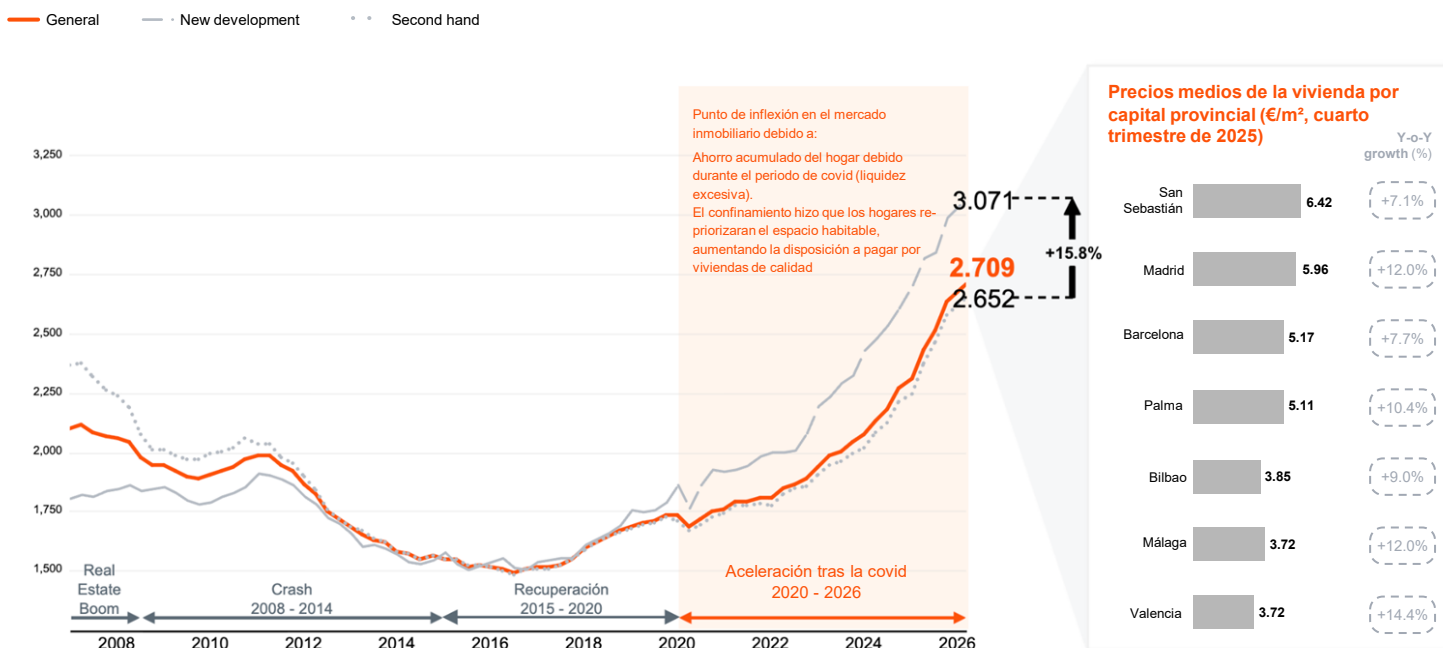
Escasez de producto como cuello de botella: El sector industrial-logístico se sitúa por debajo de medias históricas (~275 M€) pese a demanda récord, limitado por falta de producto. Esta escasez también afecta al Living (déficit acumulado de 733.000 viviendas).

Capital y geografía: Capital doméstico lidera (~46%), seguido de inversores internacionales. Private Equity >55% del comprador. Madrid y Barcelona concentran más del 70% del volumen. Yields prime con signos de estabilización..

Conclusión: Un mercado activo pero selectivo, donde la capacidad de estructurar financiación flexible será determinante. La financiación alternativa se consolida como vía complementaria para canalizar capital hacia los segmentos de mayor demanda, especialmente Living, activos alternativos y proyectos de operadores especializados.

Los precios de venta siguen subiendo tras el auge post-Covid, alcanzando los 3.071 € por millón cuadrado para nuevos desarrollos, una prima del 16% respecto a las propiedades de segunda mano

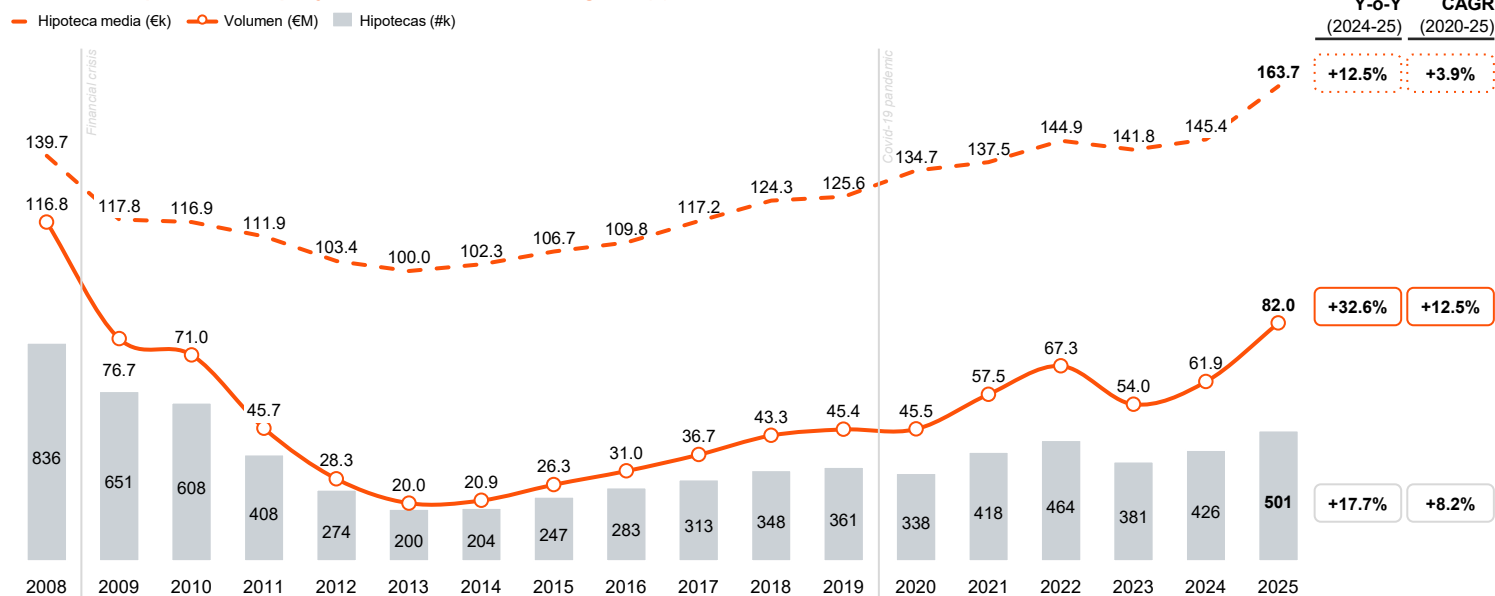
Evolución del precio de venta residencial (€/m², 2007-2026)



Fuente(s): Colliers, Idealista, INE y análisis de PwC

Las mejores condiciones de financiación y la disponibilidad de crédito están amplificando la demanda, con los volúmenes hipotecarios alcanzando niveles récord desde 2008

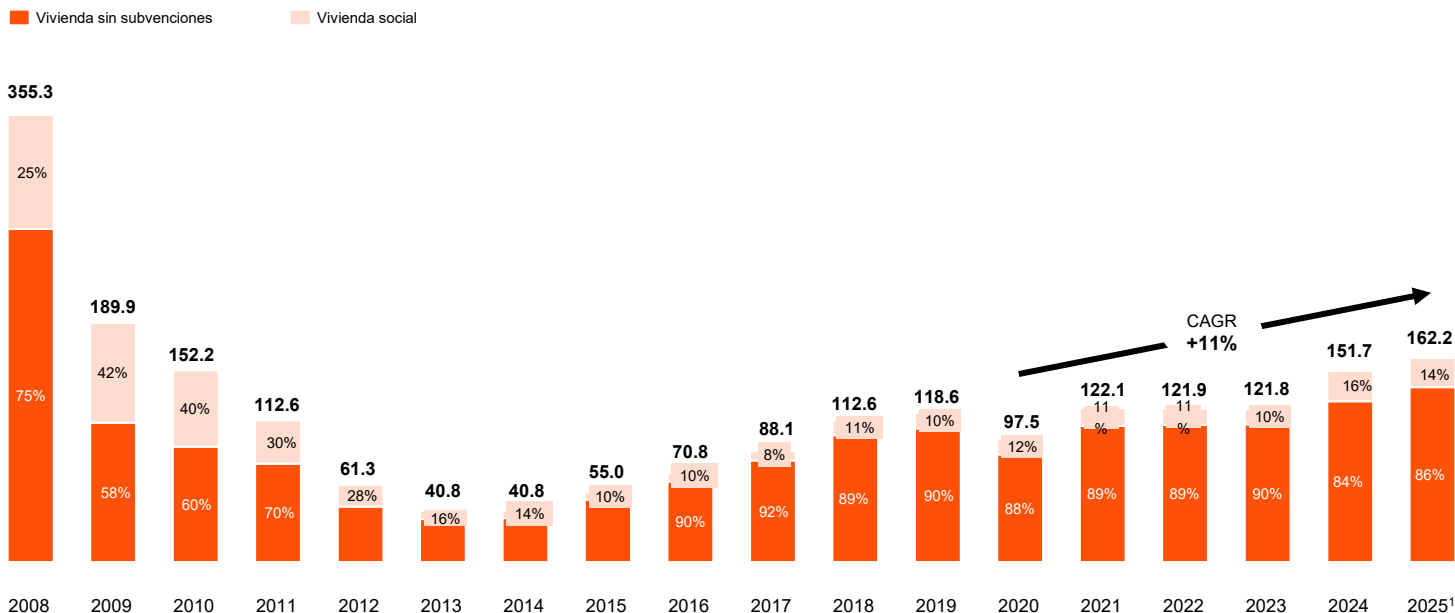
Evolución del precio de compra y número de viviendas entregadas (#)



Source(s): Colliers, INE and PwC analysis

Aunque la oferta de viviendas ha crecido un 11% anual desde 2020, los niveles actuales de permisos siguen muy por debajo del equilibrio necesario para cerrar el déficit estructural de España.

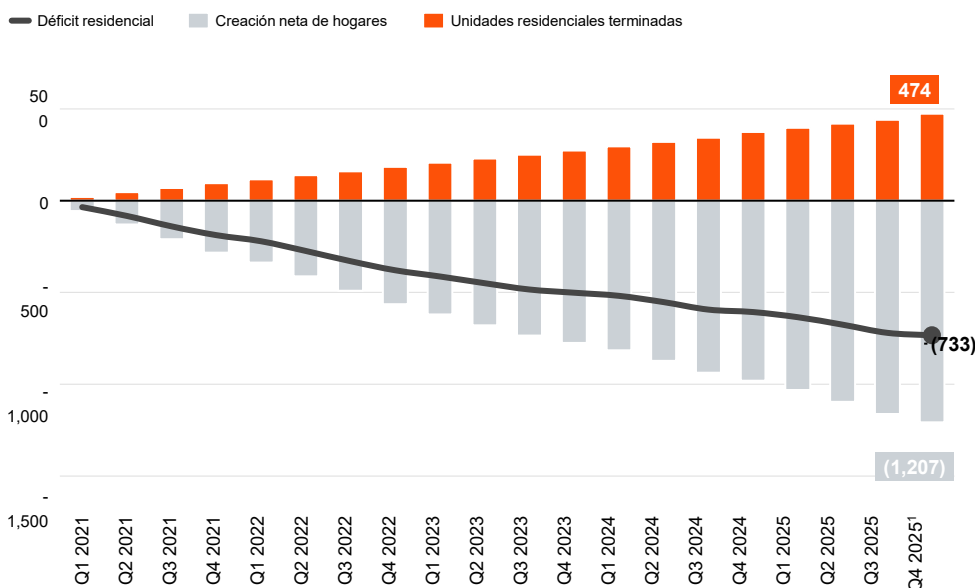
Permisos de nueva construcción en España (#k unidades, 2028-2025)



Nota (1): La información sobre el número de viviendas finalizadas en el cuarto trimestre de 2025 es una estimación
Fuente(s): CaixaBank Research y análisis de PwC

El resultado es una escasez estructural de 733.000 viviendas acumuladas desde 2021, ya que la creación de hogares ha más que duplicado la oferta completa

Evolución del déficit residencial en España - Acumulado (#k unidades, 2021-2025)



Nota (1): La información sobre el número de viviendas finalizadas en el cuarto trimestre de 2025 es una estimación
Fuente(s): CaixaBank Research, INE, MIVAU y análisis de PwC

EjePrime

Junio 2026



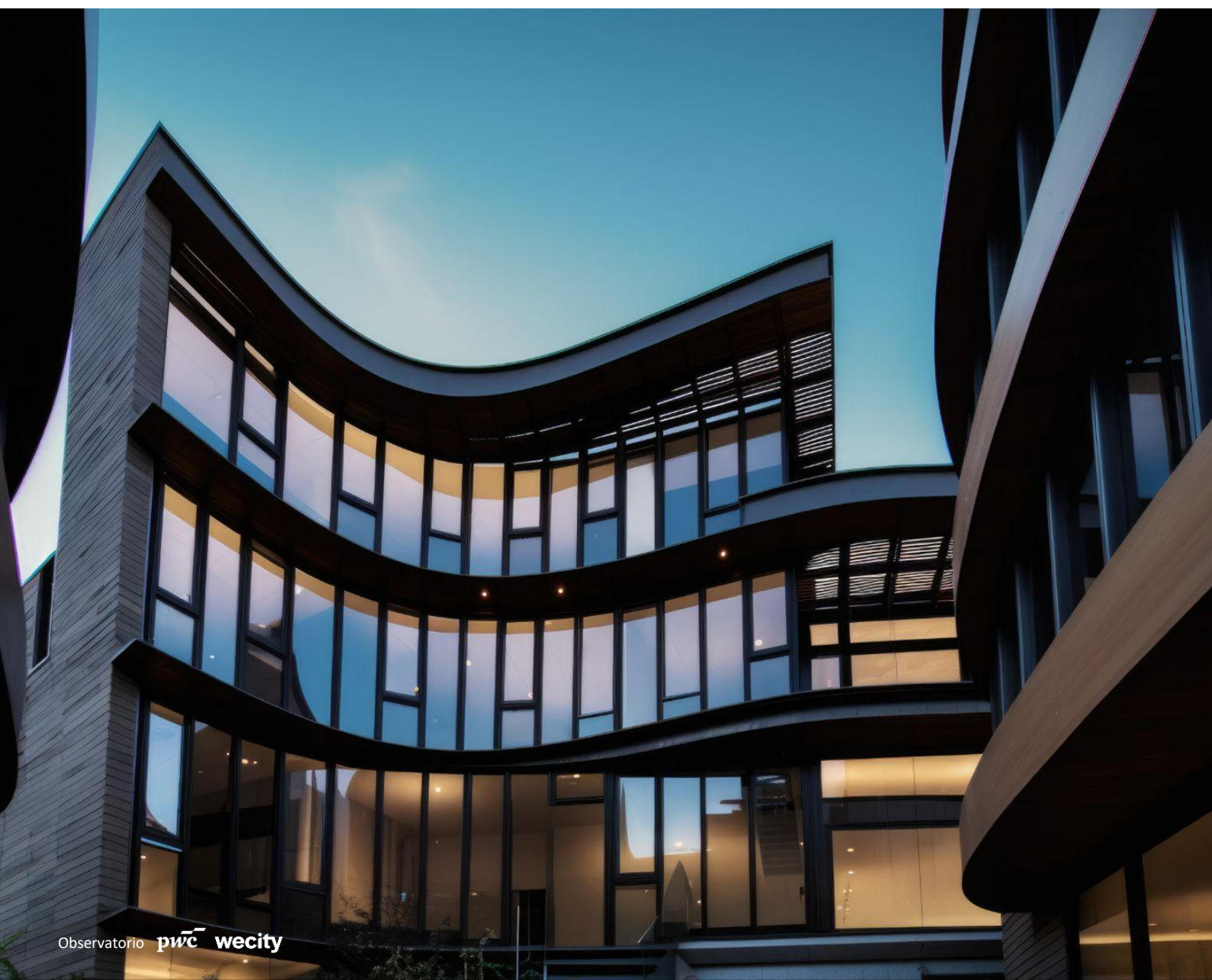
El importante crecimiento acelerado de la población española, que prácticamente alcanzará en breve los 50 millones de habitantes y que ha generado la creación de 1,2 millones de nuevos hogares en el último lustro, podría explicar por sí mismo la "tormenta perfecta". Bajo esta realidad de los últimos años, el resultado ha sido un déficit estructural que amenaza con cronificarse ante la proyección de 3,2 millones de nuevos hogares adicionales para 2037.

Según el último informe de Suelos 2026 realizado por la consultora Atlas Real Estate, para que este déficit de vivienda acumulado no se incremente, sería necesario construir un promedio de unas 180.000 nuevas viviendas al año.

03

El mercado de la financiación inmobiliaria en España

Hacia un ecosistema multicapital



Hacia un modelo multicapital

El nuevo mapa de la financiación inmobiliaria en España

El modelo de financiación de la promoción y la inversión inmobiliaria en España se ha transformado profundamente durante la última década. De una dependencia bancaria casi absoluta antes de 2008 se ha transitado hacia un ecosistema más diversificado y especializado, en el que conviven la banca, los fondos de deuda, el capital privado, los inversores institucionales y los proveedores de servicios de Financiación Participativa (PSFP).

22-24%

Equity exigido al promotor por la banca (vs 0-10% pre-2008)

60-70%

LTV bancario máximo sobre construcción (vs 90-100% pre-2008)

~2,5%

Ratio de dudosos del sistema en 2026 (mín. desde 2008)

+31%

Inversión inmobiliaria en España en 2025 (>18.400 M€)

Fuente: Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (marcos III y IV); práctica de mercado en España. Rangos orientativos; varían por entidad, tipología y ciclo.

Un ecosistema multicapital

La banca continúa siendo clave en la financiación sénior, especialmente en las fases avanzadas de construcción, pero opera con criterios de riesgo más selectivos, menores niveles de apalancamiento y mayores exigencias de equity, preventas y visibilidad sobre el activo.

En paralelo, han ganado peso los fondos de deuda, el capital privado, las aseguradoras, los inversores institucionales y los proveedores de servicios financiación participativa, que cubren tramos y fases donde el apetito bancario es más limitado: financiación de suelo, costes iniciales, tramos intermedios entre el LTV bancario y el equity, financiación puente, activos terciarios y operaciones de transformación o reposicionamiento.

En este nuevo mapa, los financiadores alternativos se posicionan como una solución complementaria dentro de la cadena de capital —no como sustituto de la banca—, especialmente en fases iniciales y como capital puente.

*Esta sección describe el nuevo mapa de la financiación inmobiliaria, identifica qué tipo de capital financia cada fase y tramo del proyecto, y sitúa la propuesta de **wecity** dentro de esa cadena de financiación.*

La evolución del mercado en las últimas décadas

Del modelo bancario único al reparto del riesgo

Antes de la crisis financiera de 2008, la financiación a la promoción descansaba casi por completo en la banca, que llegaba a financiar el 90%-100% del valor de suelo y construcción y asumía la práctica totalidad del riesgo.

Aquel modelo, con escaso capital propio del promotor, se demostró insostenible: provocó pérdidas masivas en los balances bancarios, la creación de la SAREB para absorber activos deteriorados y una contracción crediticia que paralizó el sector durante años.

La mejor evidencia de la normalización es la calidad del crédito. La ratio de dudosos del sistema alcanzó su máximo histórico en diciembre de 2013 (13,61%) y se ha reducido de forma sostenida hasta el entorno del 2,5%-2,8% a comienzos de 2026, mínimos no vistos desde 2008.

La morosidad específica del crédito a la construcción y la promoción, que durante la crisis superó ampliamente esos niveles, se ha reabsorbido en paralelo. El sistema entra en el ciclo actual desapalancado y con riesgo distribuido.

Financiación a promotores: antes y después de 2008

Variable	Pre-2008	Post-2008 (actual)
LTV bancario (máximo)	90%-100%	60%-70% (construcción)
Equity del promotor	0%-10%	≈ 22%-24% (práctica habitual)
Preventas exigidas	Ninguna / mínimas	40%-60% antes de disposición
Fuentes de financiación	100% bancaria	Banca + fondos + crowdfunding + equity
Regulación bancaria	Basilea I/II (laxa)	Basilea III/IV (estricta)
Riesgo sistémico	Concentrado en banca	Distribuido entre múltiples actores
Morosidad del sistema	Baja (pre-burbuja)	≈ 2,5% (mín. desde 2008)

Fuente: elaboración propia a partir de los marcos de Basilea III/IV, la práctica de mercado y el Boletín Estadístico del Banco de España. Los porcentajes de equity, LTV y preventas reflejan práctica habitual y varían por entidad, tipología y ciclo.

La consecuencia regulatoria

Basilea III/IV ha endurecido las exigencias de capital de la banca, configurando una brecha estructural —no cíclica— de equity y de financiación en fases tempranas que cubren fondos, capital privado y plataformas reguladas.

Contexto macrofinanciero y giro de tipos 2026

España crece por encima de la eurozona, pero el BCE vuelve a subir tipos

+2,8% PIB España 2025 (vs +1,3% media eurozona)	3,2% IPC general España, mayo 2026 (subyacente 3,0%)	2,25% Tipo depósito BCE desde junio 2026 (primera subida desde 2023)	~2,8% Euríbor 12m, junio 2026 (al alza desde abril)
---	--	--	---

Previsiones de PIB para España (consenso de analistas)

Fuente	PIB 2025	PIB 2026e	PIB 2027e	Fecha de la previsión
BBVA Research	+2,9%	+2,4%	+2,0%	Dic 2025
CaixaBank Research	+2,9%	+2,1%	—	Dic 2025
Bankinter	+2,8%	+1,9%	+1,6%	Mar 2026
Funcas	+2,8%	+1,9%	+1,7%	Oct 2025
Min. de Economía	+2,9%	+2,2%	—	Mar 2026
Media eurozona (ref.)	+1,3%	≈ +1,1%	≈ +1,0%	BCE 2026

Fuente: elaboración propia a partir de los informes publicados por cada institución. Las previsiones para la eurozona fueron revisadas a la baja por el BCE en junio de 2026 por el shock energético.

El giro de tipos: un factor de doble efecto sobre la financiación inmobiliaria

Encarece y selecciona el crédito bancario Sube el coste de la financiación sénior, comprime los márgenes del promotor y eleva la exigencia sobre la viabilidad de cada operación, lo que aumenta la sensibilidad al riesgo de ejecución. La banca reactiva su actividad, pero con criterios todavía más selectivos: preventas exigentes, LTV prudentes y disposiciones por avance de obra certificado.	Mantiene el espacio del capital alternativo Una banca más prudente en las fases tempranas y de mayor riesgo sostiene la necesidad de capital complementario en suelo, costes iniciales y tramos puente, donde el apetito bancario es estructuralmente menor. El saldo neto depende de la intensidad y duración del shock energético; se evita por ello presentar el entorno como ventaja unidireccional.
---	---

Senior lending bancario: el papel actual de la banca

Sigue siendo el actor central, pero con criterios mucho más estrictos

La banca sigue siendo el actor central de la financiación inmobiliaria, sobre todo en la fase de construcción, pero opera bajo criterios mucho más estrictos que antes de la crisis. Los marcos de Basilea III y IV han elevado las exigencias de capital y han reordenado las condiciones de la financiación sénior.

En la práctica de mercado actual, las entidades exigen al promotor:

22-24%

Equity propio del promotor antes del préstamo sénior

60-70%

LTV máximo sobre la fase de construcción

40-60%

Preventas exigidas antes de las disposiciones

Hito a hito

Disposiciones vinculadas al avance certificado de obra

La brecha de capital como espacio de mercado

El equity del 22%-24% que la banca ya no financia, sumado a las fases en las que su apetito es bajo (suelo y costes iniciales), define una brecha de capital estructural.

No es un fenómeno cíclico, sino la consecuencia de un cambio regulatorio permanente.

Es precisamente el espacio que cubren los fondos de deuda, el capital privado y los proveedores de servicios de financiación participativa —entre ellas, **wecity**—, complementando a la banca en lugar de competir con ella.

El repunte de tipos de 2026 refuerza esa selectividad: la banca reactiva su balance, pero exige mayor visibilidad sobre la viabilidad del proyecto y márgenes más amplios.

Fuente: Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (marcos III y IV); práctica de mercado en España. Rangos orientativos; varían por entidad, tipología y ciclo.

Fondos de deuda, private debt e inversores institucionales

Capa estable del mercado en tramos donde la banca tiene menor apetito

Junto a la banca y a las plataformas reguladas, un conjunto de financiadores privados ha adquirido entidad propia en el mercado español. Comprende fondos de deuda inmobiliaria (private debt), vehículos de capital privado, aseguradoras y otros inversores institucionales. Su función es cubrir tramos y fases en los que la banca tiene menor apetito o flexibilidad, normalmente con tickets más elevados y estructuras a medida.

Dónde aportan más valor

Financiación de suelo y fases iniciales Donde la financiación bancaria tradicional tiene una presencia muy reducida y el capital privado y alternativo ha ganado relevancia.	Tramos intermedios (mezzanine) Estructuras subordinadas que completan el apalancamiento que la banca no cubre, entre la deuda sénior y los recursos propios.
Financiación puente Capital temporal para desbloquear o reordenar operaciones —adquisición, refinanciación o reposicionamiento— a la espera de la financiación definitiva o de la venta.	Activos terciarios y transformación Retail, oficinas, logística, hoteles y proyectos de cambio de uso o reposicionamiento, donde los modelos bancarios estandarizados resultan menos eficaces.

Los proveedores de capital, de un vistazo

Proveedor	Fase / tramo principal	Ticket	Perfil
Banca (sénior)	Construcción	Elevado	Coste más bajo; criterios estrictos; preventas
Fondos de deuda / private debt	Tramos intermedios, puente, suelo	Institucional	Mayor flexibilidad; coste superior a la banca
Aseguradoras / institucionales	Operaciones de mayor tamaño	Institucional	Horizonte largo; activos estabilizados y terciario
Financiación Participativa (PSFP)	Suelo y costes iniciales; puente	Accesible	Regulada por CNMV; deuda y equity; minorista
Equity promotor / inversor	Transversal (recursos propios)	Variable	Asume el primer riesgo; ancla la estructura

Fuente: elaboración propia a partir de práctica de mercado, CNMV y CBRE Real Estate Market Outlook España 2026. Cuadro orientativo; los rangos varían por operación, entidad y ciclo.

CBRE confirma para 2026 la reactivación tanto de la banca como de los financiadores alternativos y mantiene los fondos de deuda entre los focos de captación de capital, en un entorno de mayor liquidez. El capital privado se ha consolidado como capa estable y no como recurso meramente coyuntural.

Financiación participativa: crowdfunding inmobiliario

La capa más accesible del ecosistema, regulada por la CNMV

En España las plataformas operan como Proveedores de Servicios de Financiación Participativa (PSFP) autorizados por la CNMV bajo el Reglamento (UE) 2020/1503 (ECSP) y la Ley 18/2022. A comienzos de 2026 había en torno a una treintena de PSFP registradas. El marco europeo ofrece garantías de protección al inversor sin precedentes: documento de datos fundamentales (KIIS), período de reflexión, límites para minoristas y supervisión continua de la CNMV.

>200 M€

Volumen estimado de crowdfunding inmobiliario en España, 2024

+50-70%

Crecimiento interanual estimado del segmento

>70 M€

Financiados solo en el 1T 2025 (~2x vs un año antes)

Las operaciones se estructuran en dos modalidades fundamentales

Deuda (lending)

El inversor presta al promotor a un tipo de interés y plazo determinados, habitualmente con garantía hipotecaria. Tickets desde 250-500 €.

Capital (equity)

El inversor entra en el capital de una sociedad vehículo (SPV) que ejecuta el proyecto y participa de su resultado. Tickets desde ≈ 500 €.

Posicionamiento de wecity

wecity está autorizada por la CNMV con número de registro 9 desde octubre de 2023, con propuesta favorable del Banco de España, y opera con pasaporte europeo bajo el Reglamento ECSP.

Se posiciona en el segmento de alto valor añadido: filtro riguroso de proyectos, especialización en activos terciarios (retail, oficinas, logística) además del residencial, y enfoque en garantías hipotecarias de primer grado que reduce el perfil de riesgo de las operaciones de deuda.

Referencia de actividad: >180 M€ financiados en 136 proyectos, con una rentabilidad media de la cartera completada en el entorno del 12%-13%. (Las rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras).

Equity, deuda y modelo de wecity

Comparativa entre las dos modalidades clásicas y el enfoque de la plataforma

Variable	Equity (plusvalía)	Lending (préstamo)	wecity (modelo)
Rentabilidad esperada	12%-18% TIR	8%-12% anual	11%-15% (objetivo)
Plazo	18-36 meses	12-24 meses	6-18 meses
Garantía	NO	Hipotecaria	Hipotecaria 1.er grado
Riesgo principal	Mercado + ejecución	Impago del promotor	Impago del promotor
Ticket mínimo	≈ 500 €	250-500 €	≈ 500 €
Fase financiada	Suelo + costes iniciales	Construcción	Suelo a construcción
Regulación	CNMV (PSFP)	CNMV (PSFP)	CNMV (PSFP nº 9)

Fuente: elaboración propia a partir de la práctica de las PSFP y datos de wecity. Cifras objetivo orientativas, no garantizadas; no constituyen asesoramiento de inversión.

Cautelas que el inversor debe tener presentes

Ilquidez

La inversión se mantiene comprometida durante el plazo del proyecto (12-24 meses) y no existe, hoy, un mercado secundario desarrollado para deshacer la posición.

Retrasos de ejecución

Los plazos de obra pueden alargarse. Mitigación: financiar solo proyectos con licencia concedida o en fase avanzada y con presupuestos cerrados.

Impago del promotor

Aun con garantía hipotecaria, la recuperación no es inmediata ni está asegurada en su totalidad y puede requerir un proceso de ejecución.

Riesgo de mercado

Una corrección de precios o de la demanda puede reducir el valor de salida del activo. Se mitiga con análisis conservadores y LTV prudentes.

Carácter no asesorativo

Las cifras de rentabilidad son objetivos, no promesas; las rentabilidades pasadas no garantizan resultados futuros.

Rentabilidad y riesgo: comparativa por clase de activo

Cuadro orientativo a 2026; a mayor rentabilidad esperada, mayor riesgo y menor liquidez

Clase de activo	Rentab. media	Riesgo	Liquidez	Garantía real
Crowdfunding inmobiliario	11%-15%	Moderado	Baja	Sí (hipotecaria)
IBEX 35	6%-9% (hist.)	Alto	Alta	No
S&P 500 (€)	8%-12% (hist.)	Alto	Alta	No
Bonos del Estado 10a	3,0%-3,8%	Muy bajo	Alta	Sí (soberana)
Alquiler residencial	4%-5% neto	Bajo	Muy baja	Sí (inmueble)
Depósitos bancarios	≈ 2,0%-2,5%	Bajo	Total	Sí (FGD)
Fondos inmob. no cotizados	8%-12%	Moderado	Muy baja	Sí (activos)

Fuente: elaboración propia con datos orientativos de mercado a 2026. No constituye asesoramiento financiero. Las rentabilidades de renta fija y depósitos reflejan el entorno de tipos vigente, que ha vuelto a moverse al alza en 2026. Rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras.

Mapa de riesgos del crowdfunding inmobiliario

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación habitual
Impago del promotor	Baja	Alto	Garantía hipotecaria, due diligence y seguimiento continuo
Retrasos de construcción	Alta	Medio	Licencia concedida y presupuestos cerrados con constructora
Riesgo de mercado	Media	Alto	Valores de salida conservadores; LTV prudente; diversificación
Costes de construcción	Media	Alto	Cuentas escrow, seguros y márgenes de contingencia
Ilíquidez	Alta	Bajo	Transparencia de plazos; exploración de mercado secundario
Geopolítico (energía)	Media-alta	Alto	Preventas, diversificación sectorial y vigilancia del coste financiero
Regulatorio (vivienda)	Media	Medio	Diversificación por tipología (residencial, terciario, logística)

Fuente: elaboración propia (práctica de wecity y del sector). Cuadro cualitativo y orientativo.

El mercado por fase del proyecto y tramo de capital

Quién financia qué y en qué momento del ciclo del proyecto

Mientras la banca domina la construcción, el crowdfunding y los fondos alternativos son determinantes en la adquisición de suelo y en los costes iniciales, donde el apetito bancario es prácticamente nulo. La complementariedad —y no la sustitución— define el mercado actual.

Peso relativo por fase del proyecto (% sobre la financiación de cada fase)

Fase	Banca	Fondos alt.	Crowdfunding	Promotor
Suelo	0-5%	35-40%	20-25%	30-40%
Costes iniciales	0-10%	25-30%	25-30%	30-45%
Construcción	48-55%	10-15%	5-10%	20-30%
Comercialización	20-30%	5-10%	5-10%	50-65%

Fuente: estimación propia de wecity a partir de datos de mercado y experiencia operativa. Porcentajes orientativos.

Lectura por capital stack: tramos de menor a mayor riesgo

Tramo (capital stack)	Quién lo aporta	Riesgo	Garantía / prelación
Deuda sénior bancaria	Banca	Bajo	1.er rango; primera en cobrar
Tramos intermedios (mezzanine)	Fondos de deuda / private debt	Medio	Subordinada a la sénior
Financiación puente	Fondos / PSFP	Medio-alto	Según estructura; temporal
Financiación participativa	PSFP (deuda o equity)	Medio	Hipotecaria (sólo en proyectos de deuda)
Equity promotor / inversor	Recursos propios	Alto	Última en cobrar; primer riesgo

Fuente: elaboración propia. La posición exacta de cada tramo depende de la estructura concreta de cada operación.

Evolución reciente del riesgo y del crédito

Del 13,61% de morosidad en 2013 al entorno del 2,5% en 2026

~2,5%

Ratio de dudosos del sistema en 2026

Mínimo desde 2008, tras tocar máximo histórico del 13,61% en diciembre de 2013.

La ratio de dudosos del conjunto del sistema marcó su máximo histórico en el 13,61% en diciembre de 2013, con cerca de 197.000 millones de euros en crédito dudoso, y se ha reducido de forma sostenida hasta el entorno del 2,5%-2,8% a comienzos de 2026, su nivel más bajo desde 2008.

La morosidad del crédito a la construcción y la promoción, que durante la crisis superó ampliamente el 30%, se ha normalizado. Este saneamiento explica por qué la banca puede volver a crecer en crédito promotor, pero lo hace de forma selectiva y con las exigencias descritas en los apartados anteriores.

Morosidad: del pico de la crisis a la normalización

Indicador de crédito	Crisis (2013-2014)	Situación actual (2026)
Ratio de dudosos del sistema	13,61% (máx. dic. 2013)	≈ 2,5%-2,8% (mín. desde 2008)
Morosidad construcción / promoción	Muy superior al 30%	Reabsorbida; niveles bajos
Volumen de dudosos	≈ 197.000 M€	≈ 32.000-33.000 M€
Crédito promotor	En fuerte contracción	Crecimiento selectivo

Fuente: Banco de España, Boletín Estadístico (Capítulo 4) e Informe de Estabilidad Financiera.

Hipotecas sobre vivienda: récord de actividad y preferencia por el tipo fijo

Hipotecas sobre vivienda	Dato	Referencia
Firmas en 2025	501.073 (+17,8%)	Mejor año desde 2010
Tipo medio (nuevas)	≈ 2,9%	Comienzos de 2026, al alza
Cuota tipo fijo	≈ 60% de las firmas	Mayoritaria
Tendencia	Mixta al alza; variable a la baja	Cobertura frente al euríbor

Fuente: INE, Estadística de Hipotecas, y datos de mercado. La composición por tipo es aproximada y varía mes a mes.

Tendencias de mercado y comparativa con Europa

España lidera la recuperación de la inversión inmobiliaria europea en 2026

250k Viviendas/año necesarias para cubrir la formación de hogares	83-90k Ritmo actual de entregas anuales en España	~669k Déficit acumulado estimado por BBVA Research, 2025	1.º España como destino europeo de capital inmobiliario, 2026
---	---	--	---

El desequilibrio entre oferta y demanda de vivienda sostiene la necesidad de financiación de nuevos proyectos. España necesita producir del orden de 250.000 viviendas al año para cubrir la formación de hogares, pero el ritmo de entregas se ha mantenido en torno a 83.500-90.000 unidades anuales, lastrado por la escasez de suelo finalista, la falta de mano de obra cualificada, los costes de construcción en máximos plurianuales y un volumen relevante de viviendas pendientes de conexión eléctrica.

España frente a Europa: indicadores clave 2025-2026

Indicador	España	Europa / eurozona
Inversión inmobiliaria 2025	>18.400 M€ (+31%)	1T 2026 ≈ 52.000 M€ (+6%)
Ranking de destino (2026)	1.º de Europa	Madrid 2.ª, Barcelona 4.ª (ciudades)
Crecimiento del PIB 2026e	≈ 1,9%-2,4%	≈ 1,1% (revisado a la baja)
Segmento líder	Living / residencial	Living (≈ 34% del interés)
Tendencia de tipos (2026)	Al alza (euríbor ≈ 2,8%)	BCE: depósito 2,25% desde junio

Fuente: CBRE (Real Estate Market Outlook España 2026 y Figures), Savills (European Investment 2026), BCE e INE. Datos de tipos actualizados a junio de 2026.

“España no solo acompaña la recuperación de la inversión en Europa, sino que la lidera. Madrid y Barcelona figuran entre las tres ciudades europeas más atractivas, solo por detrás de Londres.”

Conclusiones e implicaciones para cada actor

Ningún proveedor de capital cubre por sí solo todo el ciclo: la complementariedad define el mercado

01 Bancos

Conservan el papel central en la financiación sénior, sobre todo en construcción, pero con un perfil de riesgo más exigente: LTV 60-70%, preventas 40-60%, equity del 22%-24% y disposiciones por avance de obra. El repunte de tipos de 2026 refuerza esa selectividad.

02 Promotores

Necesitan más capital puente para acceder al crédito y, en consecuencia, recurren a fondos, capital privado y plataformas para completar la estructura, especialmente en suelo y fases iniciales.

03 Fondos de deuda, capital privado e institucionales

Se consolidan como capa estable del mercado en tramos intermedios, financiación puente, activos terciarios y operaciones de transformación, aportando flexibilidad y mayor ticket.

04 Proveedores de Servicios de Financiación Participativa (PSFP) y los inversores particulares

Acceden, a través de las PSFP, a una clase de activo con rentabilidades objetivo del 11%-15% y respaldo de activo real, asumiendo a cambio iliquidez y los riesgos descritos. Además de las garantías hipotecarias en proyectos de deuda, la diversificación por proyecto, promotor y tipología es la principal herramienta de protección.

Idea de cierre

Más que una defensa de un instrumento concreto, el mercado español de financiación inmobiliaria se entiende hoy como una cadena de capital en la que cada tramo y cada fase encuentran al financiador más adecuado. La banca disciplinada, los fondos y el capital privado, y los proveedores de servicios de financiación participativa no compiten por el mismo espacio: se reparten un mercado cuya demanda estructural seguirá existiendo con independencia del punto del ciclo de tipos.

04

Encuesta de Sentimiento: El inversor y el promotor 2026

Actores clave del ecosistema inmobiliario español



Panel y metodología: una radiografía del sector

Sentido de la encuesta y composición del panel encuestado

El I Observatorio de Financiación Inmobiliaria nace con el objetivo de radiografiar el estado actual y las expectativas a 12 meses de la financiación inmobiliaria en España, integrando tanto el canal tradicional como el alternativo. Se ha consultado a una muestra representativa de 70 actores clave — fondos de inversión y de deuda, promotores, entidades financieras, consultores especializados y family offices — a través de 16 preguntas estructuradas en cuatro bloques temáticos.



Cuatro bloques temáticos para una lectura integral

Bloque A	Perspectiva general del mercado y disponibilidad — P1, P8, P13, P14
Bloque B	El rol y futuro de la financiación alternativa — P2, P4, P5, P10, P11
Bloque C	Condiciones, costes y estructura de financiación — P7, P9, P15, P16
Bloque D	Apetito sectorial y gestión del riesgo — P3, P6, P12

Doble lectura para máximo rigor

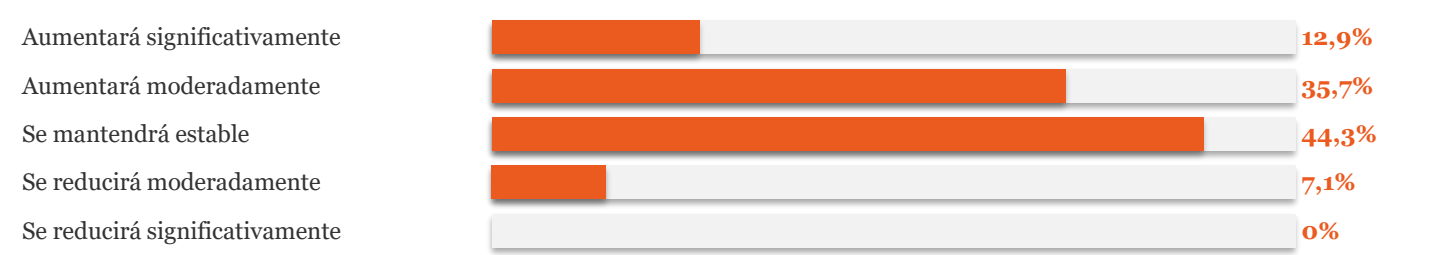
Las preguntas de respuesta única se calculan sobre los 70 participantes. En las preguntas de respuesta múltiple se aplican dos métricas complementarias: el peso de cada opción sobre el total de menciones (base del ranking) y la tasa de penetración sobre encuestados, que evita confundir jerarquía de prioridades con alcance real.

Bloque A: Perspectiva del mercado y disponibilidad

Optimismo cauteloso: más capital disponible, sin euforia, con vigilancia macro

El mercado proyecta un escenario de estabilidad con sesgo positivo. La disponibilidad de financiación mejorará para casi la mitad del panel, el impacto geopolítico se reconoce pero se considera limitado, y el estrés financiero no apunta a una crisis crediticia generalizada.

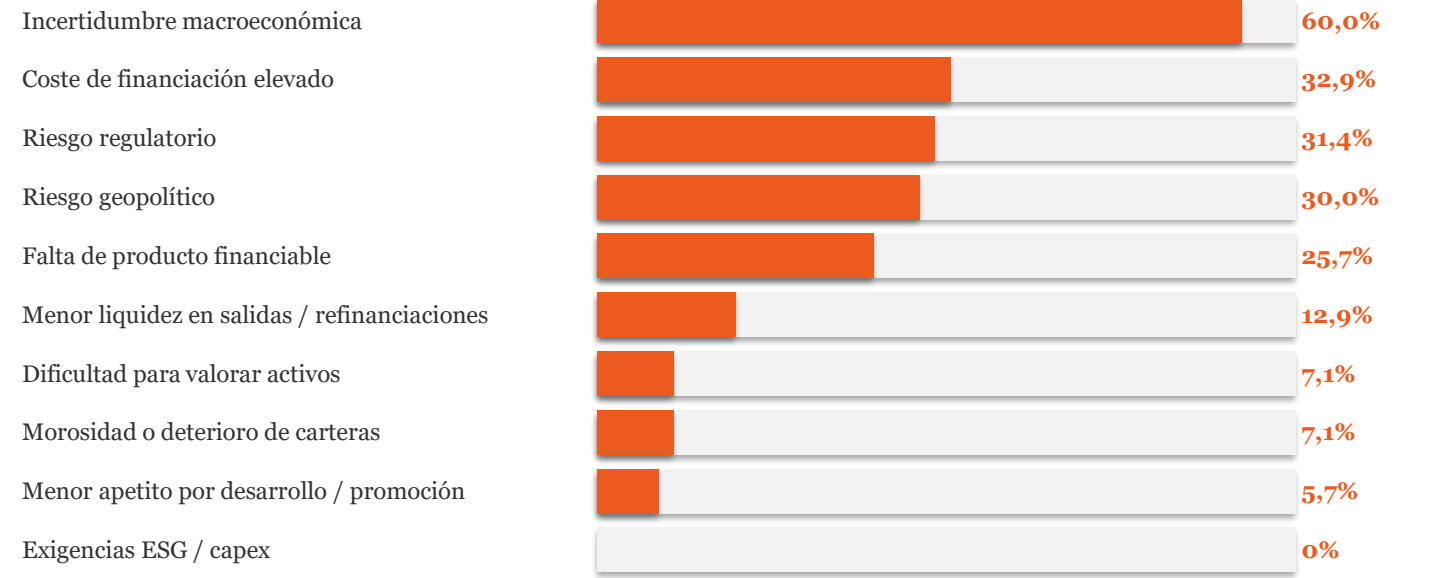
Evolución de la disponibilidad de financiación a 12 meses (P1)



Impacto de factores macro/geopolíticos en los costes (P8)



Factores que más limitarán la concesión de financiación (P13 · % sobre encuestados)



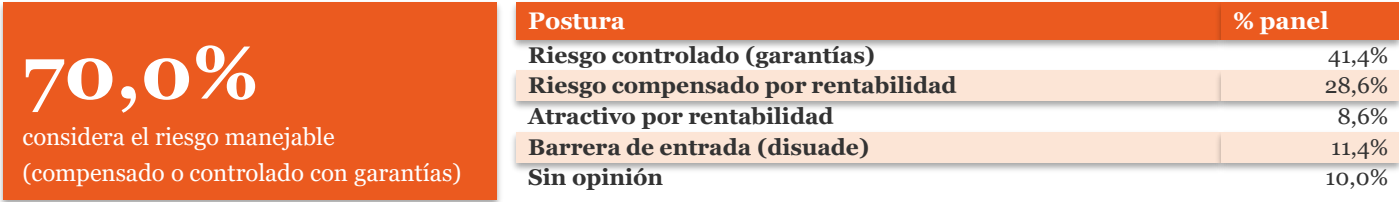
Lectura clave · Estrés contenido, no crisis

El 54,3% espera que el estrés financiero (refinanciaciones, morosidad) se mantenga estable y el 38,6% prevé un aumento sólo moderado (P14). Ningún encuestado anticipa una reducción significativa de la disponibilidad ni una subida significativa de los costes. El sector descarta un escenario de credit crunch y se sitúa en un ciclo maduro de meseta, no de contracción.

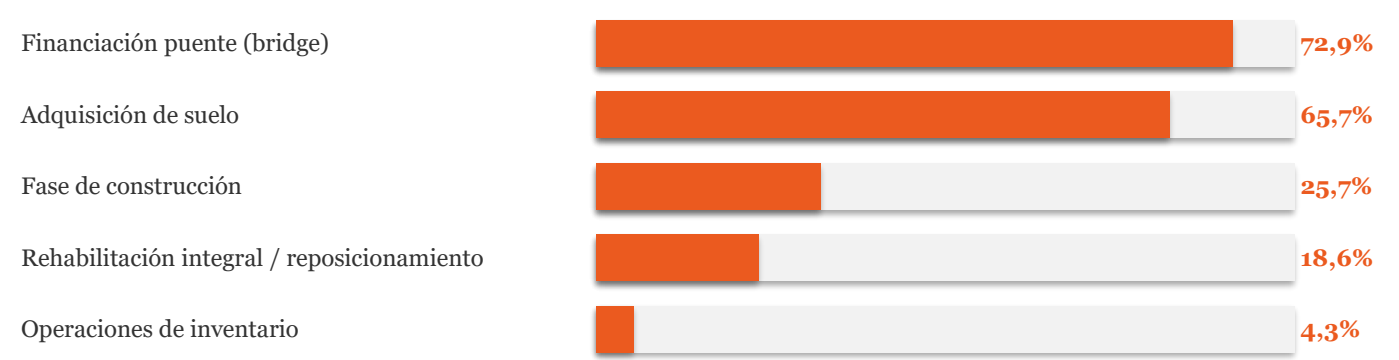
Bloque B: Financiación alternativa: percepción y rol

Un riesgo manejable y un nicho clarísimo en las fases iniciales del ciclo

Postura frente al riesgo en financiación alternativa (P2)



Fases del ciclo donde la financiación alternativa será más determinante (P4 · % sobre encuestados)



Factores que han impulsado la confianza en la financiación alternativa (P5)



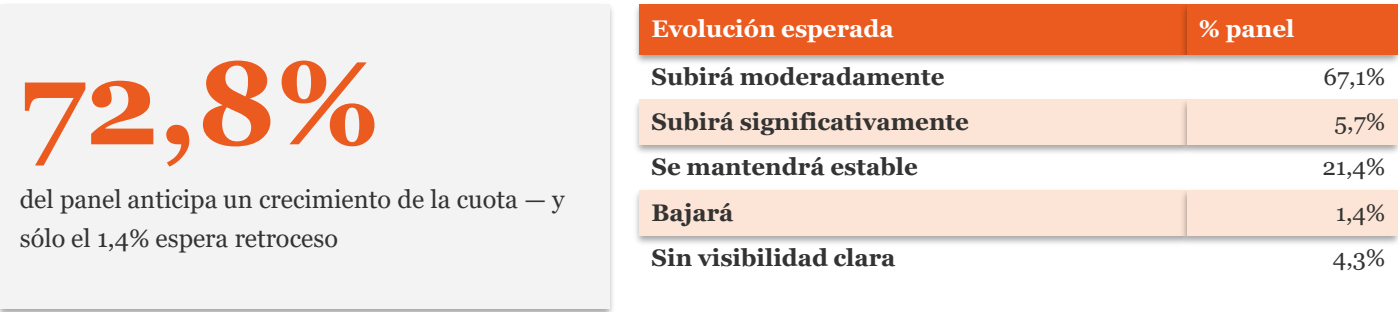
Lectura clave · Maduración de la percepción

La financiación alternativa ha dejado de verse como un producto exótico para configurarse como complemento estratégico de la banca: el riesgo se percibe gestionable, su nicho de máximo valor está en suelo y puente — fases donde la banca se retira por exigencias de Basilea — y los impulsores de confianza están equilibrados entre oferta (rigidez bancaria), track record y marco regulatorio.

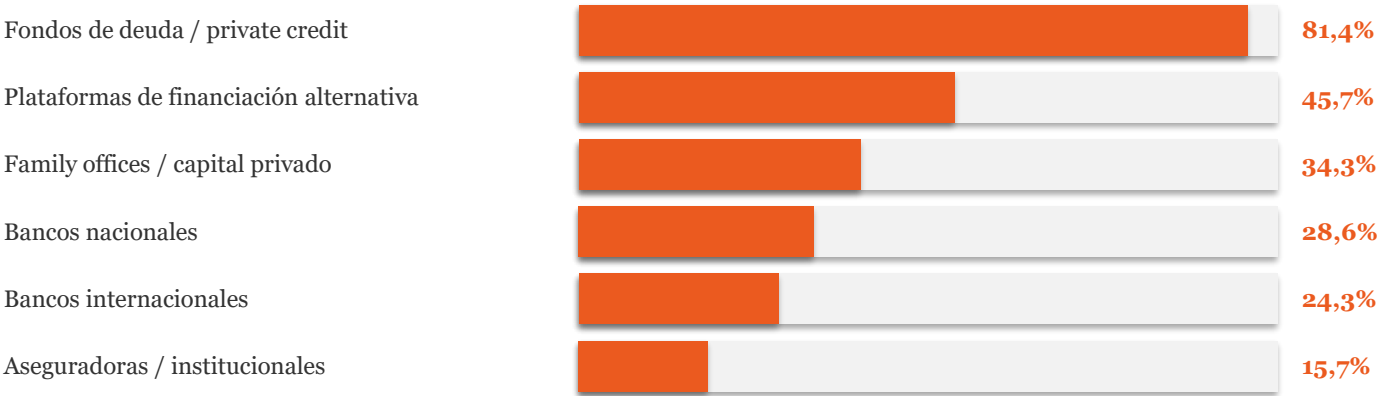
Bloque B: Crecimiento de cuota y financiadores protagonistas

Una consolidación estructural: la alternativa se integra como pilar permanente

Evolución de la cuota de mercado de la financiación alternativa a 12 meses (P10)



Tipos de financiadores que aumentarán más su actividad (P11 · % sobre encuestados)



Tres palancas que explican el cambio estructural



Lectura clave · Cambio estructural, no cíclico

El crecimiento se percibe como gradual y orgánico (67,1% “moderado” frente al 5,7% “significativo”). La financiación alternativa se integra como pilar permanente del ecosistema, no como sustituto de la banca sino como ampliador del espectro de financiación inmobiliaria.

Bloque C: Condiciones, costes y estructura de financiación

Más caro pero sin shock: disciplina crediticia y normalización del ciclo

La fotografía de las condiciones es nítida: presión al alza sobre el coste, estabilidad en apalancamiento y plazos, y convivencia entre tipo fijo y variable. Un mercado que ha encontrado un punto de equilibrio tras la subida de tipos.

Coste total de financiación (P7)

65,7%

espera que los costes suban moderadamente

Estable: 30,0% · Bajarán: 4,3% · Subirá significativamente: 0%

Ningún encuestado prevé un shock de costes

Niveles de apalancamiento — LTV

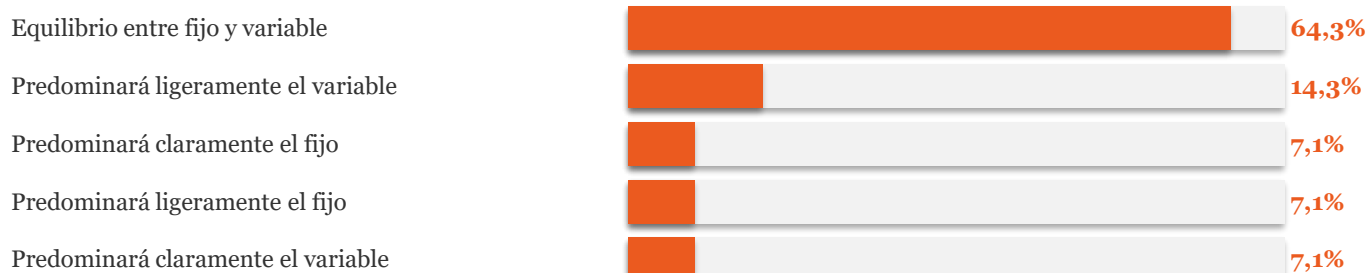
74,3%

considera que los LTV se mantendrán estables

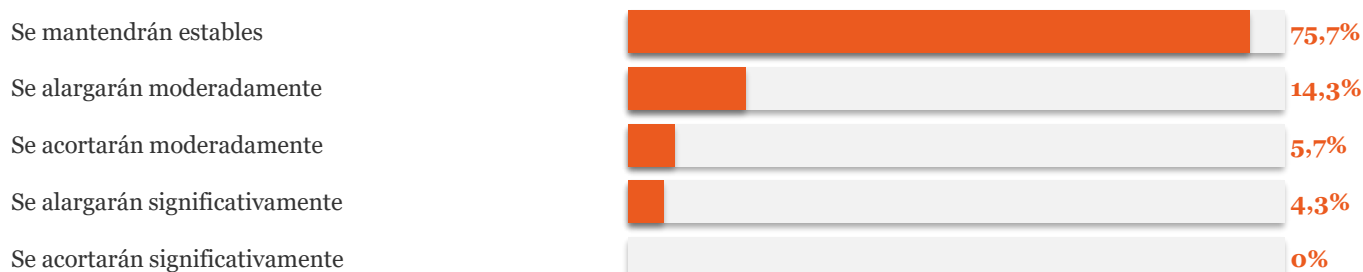
Bajarán: 10,0% · Subirán: 4,3% · Dependerá sector: 11,4%

Sin race-to-the-bottom ni endurecimiento generalizado

Estructura de tipo de interés predominante (P15)



Evolución de los plazos medios de financiación (P16)



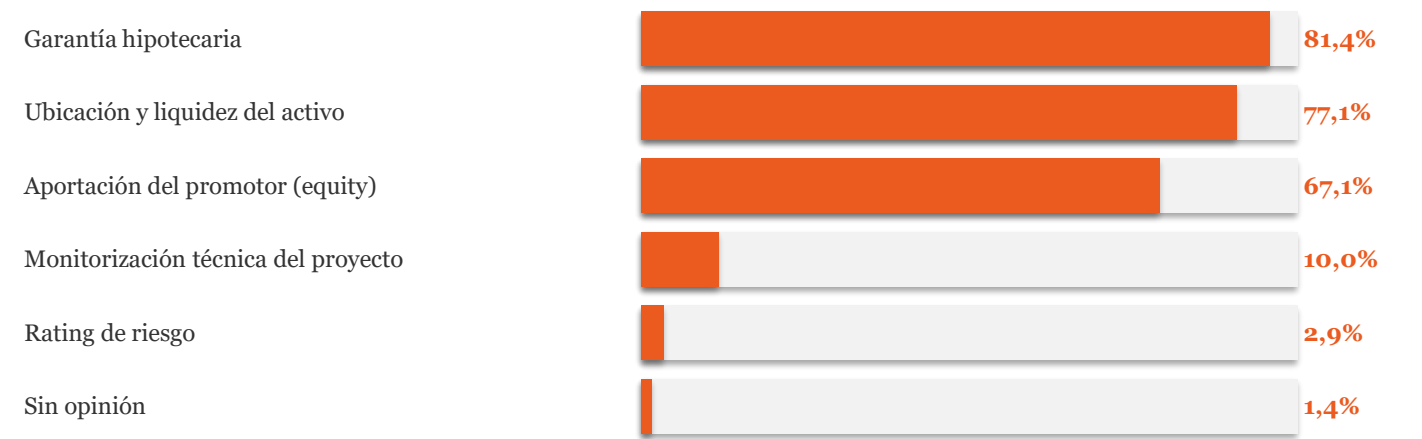
Lectura clave · Más caro, sin relajación del riesgo

La señal cruzada es coherente: más oferentes (banca + fondos + plataformas) compiten por financiar, pero todos cobran más por el repricing del riesgo. Los financiadores no relajan LTV ni alargan plazos para ganar cuota — el beneficio para el prestatario está en la diversificación de fuentes, no en mejores precios. Es previsible que ganen protagonismo estructuras híbridas como swaps parciales o caps sobre tipo variable.

Bloque D: Gestión del riesgo y criterios ESG

Garantías tangibles primero, ESG aún en transición pragmática

Medida de seguridad más valorada por los financiadores (P3 · % sobre encuestados)



El “triángulo de confianza” concentra el 94% de las menciones

Hipoteca + ubicación + equity del promotor. El rating, apenas con un 2,9%, confirma que el mercado sigue confiando más en el análisis directo del activo que en métricas estandarizadas.

Influencia de los criterios ESG en las decisiones de financiación (P6)



El ESG no es palanca ni freno

Solo un 12,9% lo considera obligatorio, mientras el 41,4% lo subordina a las métricas financieras. El 57,1% combinado (factor secundario + condicional a rentabilidad) lo sitúa en un plano pragmático: condición necesaria, no suficiente.

Pero sí tiene dirección

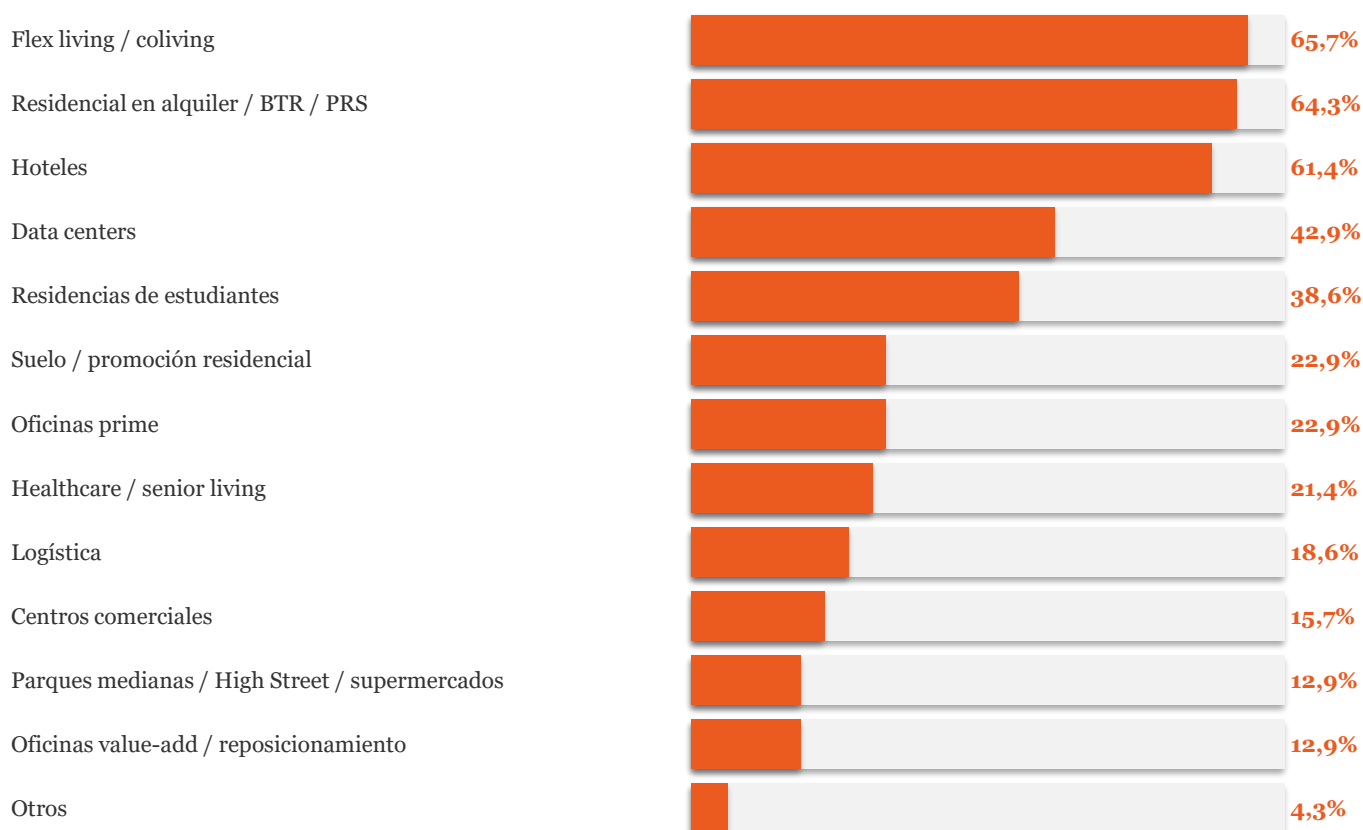
El 40% le otorga algún grado de influencia positiva y, sobre todo, 0% lo cita como limitante en P13. El sector ha internalizado el ESG como coste operativo, no como barrera. La Taxonomía Europea y la CSRD acelerarán este giro en los próximos ejercicios.

Bloque D: Apetito sectorial: el ascenso de los living sectors

Un giro decisivo hacia activos operacionales y demanda estructural

El mapa sectorial revela el desplazamiento del “core” tradicional. El podio de la financiación está copado por segmentos residenciales operacionales, hoteles y data centers, mientras que oficinas y retail pierden peso relativo en las preferencias del financiador.

Sectores con mayor disponibilidad de financiación en los próximos 12 meses (P12 · % sobre encuestados)



Living: el nuevo core

Flex living, BTR, residencias de estudiantes y senior living suman el grueso de las preferencias. Demanda estructural, demografía favorable y flujos de caja recurrentes los convierten en el sustituto natural de las oficinas como activo “core”.

Operacional + digital

Hoteles (61,4%) y data centers (42,9%) consolidan posiciones. Los primeros, por el dinamismo turístico de España; los segundos, por la demanda de IA y cloud, configurándose como nueva clase de infraestructura.

Oficinas y retail: relegados

Oficinas prime (22,9%) y value-add (12,9%) quedan rezagadas por las dudas estructurales sobre el teletrabajo. El retail tradicional tampoco recupera atractivo. La logística (18,6%) parece haber superado su pico tras años de fuerte entrada de capital.

Conclusiones y sentimiento del mercado

Optimismo pragmático con vigilancia macro: un ciclo maduro en fase de meseta

Las cuatro grandes tendencias del Observatorio

01 • Optimismo cauteloso

Más capital disponible (48,6%) pero a mayor coste (65,7%). Habrá liquidez para los buenos proyectos, pero la selectividad y los diferenciales de precio serán mayores.

02 • La alternativa, pilar estructural

El 72,8% espera crecimiento de su cuota; el 81,4% señala a los fondos de deuda como protagonistas y el 70% percibe su riesgo como manejable. Integración como complemento permanente.

03 • Revolución sectorial: living first

Flex living, BTR, residencias de estudiantes y hoteles copan las preferencias. El capital fluye hacia demanda estructural demostrable y cash flows recurrentes.

04 • Disciplina crediticia

LTV estables (74,3%), plazos estables (75,7%) y equilibrio fijo-variable (64,3%). Ni race-to-the-bottom ni credit crunch: el mercado ha encontrado su punto de equilibrio.

Sentimiento de mercado: optimismo pragmático con vigilancia macro.

El mercado funciona, hay liquidez y apetito inversor y la financiación alternativa amplía las opciones disponibles. Pero el optimismo se matiza en tres capas: costes al alza que exigen mayor rigor en la selección de proyectos, vigilancia sobre el riesgo macro y geopolítico, y disciplina crediticia que descarta relajaciones de LTV o plazos. Un ciclo maduro donde la diferenciación vendrá por la calidad del activo, la estructura de capital y el acceso a fuentes diversificadas.

Cinco conclusiones de alto impacto

01

El reto no será la disponibilidad, sino el coste y la selectividad

La oferta de capital se mantiene o mejora, pero los márgenes se encarecerán y el capital se concentrará en activos con fundamentales sólidos.

02

La financiación alternativa capturará cuota de forma sostenida

Fondos de deuda y plataformas tomarán especialmente el espacio de financiación puente y suelo, donde la banca seguirá retraída por regulación.

03

El “living” es el nuevo “core”

Desplaza a oficinas y logística del podio del ciclo anterior, apoyado en demografía y cash flows recurrentes.

04

No se anticipa una crisis crediticia

El 54,3% espera estrés financiero estable y los LTV no se relajarán: reflejo de disciplina crediticia y lecciones de ciclos anteriores.

05

El ESG aún no decide, pero ya no es freno

Su influencia crece de forma estructural. La Taxonomía Europea y la CSRD acelerarán su peso real en los próximos ejercicios.

05

Evolución tecnológica: el ecosistema Wealth Tech

Del modelo manual a la ejecución a escala industrial



El ecosistema Wealth Tech, un nuevo estándar

De la selección manual a la inversión sistemática guiada por datos

La tecnología está transformando la inversión inmobiliaria alternativa desde un modelo tradicional basado en la selección manual de oportunidades hacia un ecosistema más automatizado, personalizado y guiado por datos.

Herramientas como Auto-Inversión permiten al inversor construir carteras inmobiliarias diversificadas de forma sistemática, mientras que la inteligencia artificial, los modelos de riesgo, la trazabilidad de datos y la futura tokenización mejoran la originación, el análisis, la monitorización y la liquidez potencial de los activos inmobiliarios.

La transición clave de 2020-2026

El sector de la financiación participativa inmobiliaria ha consolidado el paso de la exploración técnica a la ejecución a escala industrial. Las plataformas líderes ya no emplean la tecnología como un canal de soporte periférico, sino como el núcleo de su ventaja competitiva para optimizar el control de riesgos, mitigar la concentración de activos y mejorar sustancialmente la experiencia del inversor.

Cuatro pilares del ecosistema Wealth Tech en la financiación alternativa del RE

01 Auto-Inversión (AInvest)

Automatización de inversión.

02 Inteligencia Artificial

Originación, scoring de promotores, análisis de garantías y gemelos digitales.

03 Cartera modelo y KPIs

Estructura, perfiles de riesgo y límites de concentración calibrados por algoritmia.

04 Tokenización (RWA)

Hoja de ruta de propiedad fraccionada, liquidación automática y mercados secundarios.

Auto-Inversión (AInvest):

automatización y mitigación del flash-funding

Asignación de capital para garantizar la participación en proyectos según tus preferencias de inversión

El problema: flash-funding

La alta demanda de proyectos institucionales y de calidad provoca que las oportunidades de financiación se completen en cuestión de segundos o minutos, dejando fuera a múltiples inversores que, aun estando preparados, no pueden ejecutar su aportación debido a cuellos de botella técnicos o de red.

Para resolver esta ineficiencia, empresas del sector han desarrollado soluciones de gestión automatizada de la inversión, un ejemplo puede ser AInvest (Auto-Inversión) de **wecity**, una solución de asignación automatizada de capital para la gestión individualizada de carteras de préstamos.

Parámetros configurables según tus preferencias

El inversor define sus criterios con carácter previo y el sistema realiza la asignación de capital de manera instantánea y automatizada al abrirse la captación de fondos del proyecto en base a las preferencias del usuario, aumentando su probabilidad de participación sin necesidad de conexión manual en el segundo exacto del lanzamiento.

01 Rating de Riesgo

El usuario selecciona el nivel de riesgo, restringiendo las operaciones según calificación. En plataformas como **wecity** se admite exclusivamente proyectos con calificación muy alta o alta (AAA a A).

02 Tipo de Interés Anual

Se predefine el tipo de interés mínimo para activar la inversión automática en el proyecto.

03 Plazo Estimado

Configuración del horizonte de vencimiento máximo para los proyectos en los que se desea participar.

04 Ticket Máximo por Operación

Límite máximo de capital expuesto por cada proyecto, permitiendo la diversificación.

Fuente: *wecity – Ficha de Autoinversión (AInvest); The Wealth Mosaic – Top 10 Trends WealthTech 2026.*

Calidad de los proyectos elegibles

Herramientas como Auto-Inversión (AInvest) operan exclusivamente sobre el universo de proyectos con calificación AAA–A: el algoritmo no compromete los criterios de selección y filtro riguroso característicos de la plataforma

Índice de Diversificación: blindaje frente a la iliquidez

Algoritmo que evalúa cuatro factores antes de asignar capital a un nuevo proyecto

La iliquidez de los activos es una de las mayores desafíos de la financiación alternativa. Actualmente, no existe un mercado secundario formalizado dentro de las plataformas que permitan desinvertir de forma inmediata. En ausencia de esa liquidez, herramientas como Auto-Inversión (AInvest) actúan como mecanismos de protección patrimonial mediante diversificación sistemática.

Los cuatro factores del Índice de Diversificación (ID)

01

Concentración por Promotor

Identifica relaciones societarias para evitar que se asigne capital proyectos de un mismo grupo económico de forma simultánea.

02

Distribución Geográfica

Limita la exposición a mercados locales específicos, reduciendo la concentración geográfica.

03

Clasificación Sectorial

Equilibra las asignaciones entre residencial, logístico, comercial o terciario, garantizando exposición diversa por tipología.

04

Rango de Plazos

Sincroniza los plazos de inversión de los proyectos para asegurar una cadencia constante de vencimientos y retornos de capital.

Antes de comprometer capital en un nuevo proyecto, los motores de herramientas de Auto-Inversión calculan el Índice de Diversificación (ID) para la cartera del inversor. Si la operación incrementa la concentración por encima de los umbrales definidos (por promotor, geografía, sector o plazo), el sistema descarta automáticamente la asignación —incluso si la rentabilidad ofrecida cumple los demás filtros.

Esta lógica convierte la diversificación en una propiedad estructural de la cartera, en lugar de depender de la disciplina puntual del inversor.

Fuente: wecity – Ficha de Autoinversión (AInvest), apartados 3.3 a 3.7; INDATA – Advanced AI & Analytics Themes 2026.

Inteligencia Artificial aplicada al Real Estate

Infraestructura tecnológica que optimiza todo el ciclo de vida de la inversión

En 2026, la Inteligencia Artificial ha pasado de ser una tecnología de soporte al usuario y al negocio a convertirse en la infraestructura que optimiza todo el ciclo de la inversión inmobiliaria alternativa: desde la captación del proyecto hasta la monitorización de las obras. Esta infraestructura se aplica en cuatro áreas críticas.

01 Origenación

Los sistemas predictivos usan 'Conectividad Inteligente' para analizar movilidad urbana, patrones de consumo y desarrollo demográfico local, identificando zonas de alta revalorización y proyectos con potencial.

02 Scoring de promotores

Con firmas independientes, se emplea Deep Learning para auditar de forma masiva estados financieros, declaraciones tributarias e información CIRBE de los últimos cinco años, detectando anomalías documentales.

03 Análisis de garantías

La IA evalúa de forma cruzada las tasaciones oficiales y compara la evolución de precios del suelo y costes de construcción en la zona, estructurando garantías hipotecarias de primer grado.

04 Monitorización con gemelos digitales

Los Gemelos Digitales Financieros (FDT) modelan dinámicamente el avance del proyecto: con datos en tiempo real permiten simulaciones identificando desviaciones antes de que se materialicen.

94,4%

Precisión en el procesamiento documental

Detección automatizada de anomalías y alteraciones en estados financieros, declaraciones tributarias e información CIRBE de los últimos cinco años.

Fuente: wecity; Moore Global; PwC – The future of banking: How AI is reshaping the industry; IBM – Digital Twins; EY – GenAI in Wealth & Asset Management Survey 2025.

Tokenización de Activos Reales (Real World Assets:RWA): liquidez futura

Línea de evolución estructural, no una solución inmediata

La tokenización de activos reales consiste en convertir la propiedad de un bien físico en certificados digitales seguros. Permite llevar un registro exacto de quién es el dueño de cada parte, haciendo la inversión más eficiente.

Grandes actores financieros como BlackRock o la Bolsa de Nueva York ya emplean esta tecnología para comprar y vender certificados digitales de activos. Para los inversores en crowdfunding inmobiliario, sin embargo, conviene matizar que se trata de una línea de evolución y no de una solución inmediata de liquidez.

Estado actual: plazos fijos por ausencia de mercado secundario

Las inversiones inmobiliarias alternativas a través de plataformas están sujetas a plazos de 6 a 36 meses (de media) debido a la ausencia de un tablón de anuncios formalizado dentro de la plataforma que permita transmitir las participaciones de forma instantánea.

Hoja de ruta hacia la liquidez inmobiliaria

01

Propiedad fraccionada

Permitirá dividir un activo inmobiliario en participaciones digitales mínimas, facilitando la diversificación de carteras con micro-aportaciones.

02

Liquidación automática

Posibilitará que los traspasos de propiedad y los pagos se ejecuten de forma instantánea y segura bajo reglas automatizadas en contratos inteligentes, reduciendo costes y burocracia administrativa.

03

Bases para mercados secundarios

Cuando los intereses europeo y nacional converjan, se permitirán infraestructuras de intercambio (tablones o plataformas descentralizadas) para la compraventa de participaciones 24/7.

En resumen

El ecosistema Wealth Tech busca transformar la experiencia del usuario aportando gobernanza rigurosa, trazabilidad del dato y herramientas que profesionalicen la toma de decisiones, para que el inversor pueda planificar con la máxima certidumbre posible.

06

Conclusiones y perspectivas 2030

El nuevo ciclo del mercado inmobiliario español



Síntesis del Observatorio

Lo que el Observatorio confirma sobre el mercado español de financiación inmobiliaria

Las grandes lecciones del Observatorio

01 · Macro favorable, tipos al alza

España crece por encima de la eurozona (PIB +2,7% en T1 2026), pero con tipos al alza tras el giro del BCE de junio 2026 y una inflación que se modera hacia el 2% en horizonte 2030.

02 · Living, nueva clase dominante

El segmento Living captó el 37% de la inversión en T1 2026, sostenido por un déficit estructural superior a las 700.000 viviendas y una demanda que sumará 2,6M de hogares hasta 2039.

03 · Ecosistema multicapital

Banca disciplinada (LTV 60-70%, equity 22-24%), fondos de deuda y plataformas reguladas ya no compiten por el mismo espacio: se complementan en una cadena de capital permanente.

04 · El sector espera, no teme

El 48,6% del panel anticipa más capital disponible y el 72,8% prevé crecimiento del canal alternativo. El 70% percibe el riesgo de la financiación alternativa como manejable. Optimismo pragmático, no euforia.

El mensaje del Observatorio

Un ciclo distinto al anterior: maduro, distribuido y tecnológico.

El mercado inmobiliario español encara la segunda mitad de la década con fundamentales sólidos: demografía favorable, déficit estructural de oferta, banca disciplinada por Basilea III/IV y un ecosistema alternativo que cubre las fases donde la banca se retrae. La diferencia respecto a 2002-2008 es que el riesgo está distribuido y la tecnología empieza a redefinir el ciclo.

Cinco fuerzas estructurales hacia 2030

01 Demografía y déficit habitacional

Población a 53,7M en 2039 y hogares a 22,4M (+13%). El gap entre las 250.000 viviendas/año necesarias y las 83-90.000 entregadas sostiene la demanda de financiación residencial durante toda la década.

02 Capital alternativo como pilar estructural

Los fondos de deuda y las plataformas reguladas se afianzan en suelo, fases iniciales y puente, donde Basilea III/IV mantiene a la banca retraída. La brecha de equity del 22-24% no es cíclica, es regulatoria.

03 Tecnología como núcleo competitivo

La IA, la asignación automatizada de capital (AInvest) y los gemelos digitales pasan a ser infraestructura. La tokenización abrirá el camino a mercados secundarios en la segunda mitad de la década.

04 Sectores operacionales como nuevo core

Flex living, BTR, residencias de estudiantes, data centers y hoteles desplazan a oficinas y retail del podio inversor. La preferencia es por activos con cash flows recurrentes.

05 ESG: de barrera a coste operativo

La Taxonomía Europea y la CSRD pasarán a influir en las decisiones de financiación. Hacia 2030 el ESG será criterio operativo aceptado por todos los actores del ecosistema.

Perspectivas macro e inmobiliarias 2030

Crecimiento moderado, demografía favorable y déficit estructural sostienen la demanda

Cuatro grandes vectores macro-inmobiliarios

01 • Convergencia gradual del PIB

El PIB pasará del 2,2% en 2026 al 1,7% en 2030, manteniéndose por encima de la media UE. La inflación se modera del 3,4% al 2,0% y el paro tiende al 9,5%.

02 • Demografía como motor

La población crecerá a 53,7M en 2039 (+9%) y los hogares a 22,4M (+13%). La reducción del tamaño medio del hogar acelera la formación de nuevas unidades residenciales.

03 • Déficit habitacional persistente

El gap entre las 250.000 viviendas/año necesarias y las 83-90.000 entregadas mantendrá el déficit estructural durante toda la década, sosteniendo la demanda residencial.

04 • Inversión sostenida

Tras el récord de Q1 2026 (6.350 M€, +93% YoY), España se mantendrá como destino europeo líder. Living sigue dominante; data centers e infraestructuras digitales ganarán peso.

Las grandes magnitudes 2026-2030

Un escenario base de normalización ordenada.

Las previsiones de PwC sitúan a España en una senda de crecimiento moderado y sostenido, con la inflación convergiendo al objetivo del BCE y un mercado laboral estable en torno al 9,5%. La demografía favorable y el déficit habitacional crónico configuran un entorno favorable para la inversión inmobiliaria residencial. El escenario admite riesgos a la baja por incertidumbre geopolítica y por shocks energéticos, pero la base macro es sólida.

Cinco puntos clave de la fotografía macro

01

PIB por encima de la UE durante toda la década

España crecerá entre +2,2% (2026) y +1,7% (2030), frente al +1,4% medio UE. La fortaleza viene del turismo, los fondos europeos y la competitividad de costes laborales.

02

Tipos normalizados pero al alza en 2026

Tras el giro del BCE de junio 2026 (depósito al 2,25%), el Euríbor se mueve cerca del 2,8%. Se espera una moderación gradual hacia 2030 en un contexto de inflación controlada.

03

Inversión inmobiliaria como destino europeo

España lidera la recuperación europea con +43% TTM en T1 2026. Madrid y Barcelona se sitúan entre las cuatro ciudades europeas más atractivas para el capital inmobiliario.

04

Déficit habitacional acumulado de 700-750k viviendas

Sólo se han completado ~474.000 viviendas desde 2021 frente a 1,2M de hogares creados. La escasez estructural sostiene precios y demanda de financiación residencial.

05

Living, infraestructura digital y operacional

El segmento Living se consolida como nuevo core (37% Q1 2026). Data centers, residencias de estudiantes y senior living ganarán peso por demanda demográfica y digital.

La cadena de capital hacia 2030

Complementariedad permanente entre banca, capital privado y plataformas reguladas

Cómo evolucionará cada actor del ecosistema

01 · Banca, sénior selectivo

Mantendrá el papel central en financiación de construcción, con LTV 60-70% y equity exigido al promotor del 22-24%. Basilea III/IV consolida criterios estrictos de forma permanente.

02 · Fondos de deuda, capa estable

Capa estable en tramos intermedios, mezzanine, puente y activos terciarios. El 81,4% del panel los identifica como los grandes ganadores del próximo ciclo.

03 · Plataformas reguladas, expansión

PSFP autorizadas por CNMV y con pasaporte europeo (ECSP). Crecimiento sostenido en suelo y financiación puente. El 45,7% del panel anticipa su consolidación.

04 · Promotor, más equity propio

Necesita más equity propio para acceder al crédito bancario. Recurre de forma estructural a fondos y plataformas para completar la estructura en suelo y fases iniciales.

La cuota de cada capa hacia 2030

Reparto estructural por fase del proyecto.

La banca seguirá dominando construcción (48-55% de la fase) pero solo un 0-5% del suelo. El capital alternativo (fondos + plataformas) cubrirá el 40-55% en suelo y costes iniciales, donde Basilea III/IV restringe la actividad bancaria. La cadena de capital quedará configurada de forma estable, sin que ningún proveedor cubra por sí solo todo el ciclo del proyecto.

Cinco claves del nuevo mapa de financiación

- 01 Complementariedad, no competencia**
Banca, fondos y plataformas se reparten el mercado por fase y tramo. Ningún capital cubre por sí solo todo el ciclo del proyecto.
- 02 Crecimiento sostenido del canal alternativo**
El 72,8% del panel anticipa un crecimiento de la cuota alternativa, principalmente en fondos de deuda y plataformas reguladas.
- 03 Crowdfunding regulado en consolidación**
~30 PSFP autorizadas por CNMV. Volumen >200 M€ en 2024 (+50-70% YoY). Acceso desde tickets de 250-500 € con garantías hipotecarias de primer grado.
- 04 Distribución de riesgo entre actores**
A diferencia del ciclo 2002-2008, el riesgo no se concentra en banca. Morosidad del sistema en ~2,5% (mínimo desde 2008). Las plataformas asumen tramos donde la banca se retrae.
- 05 ESG como criterio de financiación efectivo**
Hacia 2030 los criterios ESG dejarán de ser un filtro secundario para convertirse en condición de financiación, especialmente en operaciones institucionales.

Wealth Tech, el nuevo estándar 2030

De la asignación automatizada al mercado secundario tokenizado

Los cuatro vectores tecnológicos hacia 2030

01 • Asignación automatizada

AInvest mitiga el flash-funding mediante asignación ex-ante con parámetros configurables (rating, tipo, plazo, ticket). Operará exclusivamente sobre proyectos AAA-A.

02 • IA aplicada a todo el ciclo

Deep Learning para scoring de promotores (94,4% de precisión documental), originación off-market con datos urbanos, análisis cruzado de garantías y gemelos digitales financieros.

03 • Diversificación sistemática

El Índice de Diversificación evalúa concentración por promotor, geografía, sector y plazo antes de cada asignación. La diversificación pasa a ser propiedad estructural de la cartera.

04 • Tokenización y liquidez futura

Hoja de ruta hacia propiedad fraccionada, liquidación atómica y mercados secundarios. Se trata de evolución estructural, no de una solución inmediata de liquidez.

Hoja de ruta tecnológica hacia 2030

La tecnología pasa de soporte a núcleo del negocio.

El paso de 2025-2026 ha sido decisivo: las plataformas líderes consolidan la tecnología como ventaja competitiva, no como canal de soporte. La automatización del control de riesgos, la mitigación de la concentración de activos y la mejora de la experiencia del inversor configuran el nuevo estándar de gestión patrimonial digital. Hacia 2030, la convergencia regulatoria europea permitirá completar el ecosistema con infraestructuras de intercambio tokenizadas.

Cinco hitos tecnológicos del horizonte 2030

01 IA como infraestructura del análisis

La IA dejará de ser una tecnología de soporte para convertirse en la infraestructura que optimiza originación, scoring, análisis de garantías y monitorización de obra.

02 Gestión de carteras al 100% automatizada

El estándar pasará de la selección manual a la asignación automatizada con parámetros configurables ex-ante y diversificación garantizada por algoritmo.

03 Tokenización de activos reales (RWA)

La propiedad fraccionada y la liquidación atómica configurarán el camino hacia mercados secundarios. Línea de evolución, no solución inmediata, condicionada a la convergencia regulatoria.

04 Gemelos digitales financieros (FDT)

Modelado dinámico del avance del proyecto con datos en tiempo real. Simulaciones what-if que permiten anticipar desviaciones meses antes de que se materialicen.

05 Trazabilidad y gobernanza del dato

La calidad y trazabilidad del dato pasarán a ser el principal activo de las plataformas, sustento de la confianza del inversor y de la convergencia con la regulación europea.

Mensaje final

Cinco grandes apuestas para el mercado inmobiliario español en 2030

Cuatro convicciones para el horizonte 2030

01 · Demanda estructural

La demanda residencial no es un fenómeno cíclico. Vendrá sostenida por la demografía, el déficit acumulado y la reducción del tamaño medio del hogar durante toda la década.

02 · Ecosistema diversificado

Banca, fondos, capital privado y plataformas reguladas configuran un mercado donde el riesgo está distribuido y la financiación se estructura por capas, no por monopolio bancario.

03 · Tecnología transformadora

La IA, la asignación automatizada, los gemelos digitales y la tokenización dejarán de ser proyectos piloto y pasarán a ser estándar operativo de las plataformas líderes.

04 · Disciplina del ciclo

Las lecciones del ciclo 2008 están incorporadas. LTV bancarios prudentes, equity exigido al promotor y morosidad histórica baja configuran un sistema más resiliente.

Idea de cierre

Un mercado distinto, no necesariamente menor.

El mercado inmobiliario español encara 2030 con crecimiento moderado, demanda estructural y un ecosistema de financiación distribuido y tecnológico. La cuestión no es si habrá mercado, sino qué actores sabrán capturar las oportunidades de un ciclo más maduro, selectivo y exigente en calidad de activos, estructura de capital y trazabilidad. El Observatorio PwC-**wecity** seguirá radiografiando esta evolución.

Cinco grandes apuestas para 2030

01 Living seguirá siendo el motor inversor

Multifamily, BTR, flex living, residencias de estudiantes y senior living mantendrán su posición dominante hasta 2030. La demanda demográfica los respalda.

02 Capital alternativo, cuota sostenida

Fondos de deuda, plataformas reguladas y capital privado capturarán cuota de forma estable en suelo, fases iniciales y operaciones puente.

03 Wealth Tech como nuevo estándar

La gestión patrimonial digital pasa de ser un canal alternativo a configurarse como estándar del mercado, con AInvest, gemelos digitales y tokenización.

04 Disciplina crediticia consolidada

Los criterios de Basilea III/IV configuran un sistema bancario disciplinado. No se anticipa una relajación de LTV ni de exigencias de equity al promotor.

05 ESG como condición operativa

Hacia 2030 el ESG dejará de ser un criterio secundario para convertirse en condición efectiva de financiación, especialmente en operaciones institucionales.

07

Glosario y referencias clave

Términos del ecosistema inmobiliario y Wealth Tech



Glosario

- . **AInvest (Auto Invest):** Solución tecnológica específica lanzada por **wecity** en Iberia que permite a los inversores asignar capital automáticamente según sus preferencias de riesgo y rentabilidad, mitigando el efecto del flash-funding y protegiendo el patrimonio frente a sesgos emocionales.
- . **Basilea III / Basilea IV:** Acuerdos internacionales de regulación bancaria que exigen a las entidades financieras criterios de riesgo mucho más estrictos, limitando su exposición al sector promotor e impulsando indirectamente la financiación alternativa.
- . **Brecha de capital (o Brecha de liquidez):** Es el espacio de mercado o déficit de financiación generado por la regulación bancaria actual, que obliga al promotor a aportar entre un 22% y un 24% de equity (capital propio) al proyecto antes de conceder la financiación sénior. Esta brecha es el nicho principal que cubre el crowdfunding inmobiliario.
- . **Equity:** Capital o recursos propios que el promotor debe invertir en un proyecto. En el modelo pre-2008 era casi inexistente (0%-10%), pero actualmente es un requisito regulatorio obligatorio (22%-24%).
- . **Financiación alternativa:** Ecosistema de crédito no bancario (que incluye plataformas de crowdfunding, fondos de deuda privada y private equity) que complementa o sustituye a la banca tradicional, aportando agilidad y cubriendo necesidades de capital específicas en el desarrollo de proyectos inmobiliarios.
- . **Flash-funding:** Fenómeno del ecosistema de inversión participativa en el que las oportunidades más atractivas se suscriben por completo en cuestión de segundos, dejando fuera a inversores manuales.
- . **Garantía hipotecaria de primer rango:** Derecho real que recae sobre un inmueble para asegurar el cumplimiento de un préstamo. Al ser de "primer rango", el prestamista (por ejemplo, los inversores de una plataforma) tiene prioridad absoluta de cobro sobre ese activo en caso de impago, situándose por delante de cualquier otro posible acreedor.
- . **Gemelos Digitales Financieros (FDT):** Réplicas virtuales creadas mediante IA que permiten simular miles de escenarios macroeconómicos y realizar pruebas de estrés en las carteras antes de invertir capital real en el mercado.
- . **IA Agéntica (Agentic AI):** Evolución de la inteligencia artificial donde los modelos actúan como agentes autónomos capaces de razonar, planificar y ejecutar de forma independiente flujos de trabajo completos, superando a la IA generativa básica.
- . **LTC (Loan to Cost):** Ratio financiero que mide el porcentaje del coste total de desarrollo de un proyecto inmobiliario que se está financiando mediante deuda. A diferencia del LTV, se centra en lo que cuesta construir o reformar el activo, no en su valor de mercado.
- . **LTV (Loan to Value):** Ratio que mide el porcentaje que representa el préstamo frente al valor total del activo. Tras la crisis de 2008, la banca tradicional aplica criterios estrictos y exige un LTV máximo del 60% al 70% para la fase de construcción.

- . **Préstamo promotor:** Financiación estructurada específicamente para cubrir los costes de construcción o desarrollo íntegro de un proyecto inmobiliario. Se va disponiendo habitualmente por certificaciones de obra a medida que avanza el proyecto.
- . **Préstamo puente:** Solución de financiación a corto plazo (generalmente entre 6 y 24 meses) diseñada para cubrir una necesidad inmediata de liquidez (como la compra rápida de un suelo finalista o el inicio de las obras) hasta que el promotor logre refinanciar con un banco tradicional a largo plazo o venda el activo.
- . **PSFP (Proveedor de Servicios de Financiación Participativa):** Figura legal y regulatoria, autorizada y supervisada por la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores), bajo la cual operan las plataformas reguladas de crowdfunding en España.
- . **Ratio Sharpe:** Indicador financiero utilizado para medir la relación entre la rentabilidad esperada de una inversión y su nivel de riesgo o volatilidad.
- . **Reglamento ECSP (European Crowdfunding Service Provider):** Normativa europea bajo la cual se rigen las PSFP, que establece un marco estricto de protección al inversor y permite a las plataformas operar a nivel transfronterizo.
- . **Sector Living:** Clase de activo inmobiliario centrado en soluciones habitacionales (incluye Multifamily, residencias de estudiantes o flex living) que se ha convertido en el segmento dominante en España, captando el 37% de la inversión inmobiliaria total en el primer trimestre de 2026.
- . **SPV (Special Purpose Vehicle):** Sociedad vehicular (empresa) creada con el único propósito de ejecutar un proyecto inmobiliario concreto. En las operaciones de equity, los inversores participan directamente en el capital de esta SPV.
- . **Suelo finalista:** Terreno urbano que cuenta con todos los permisos y está completamente listo para construir. Su extrema escasez en España (representa solo el 0,4% del suelo nacional) eleva considerablemente los costes iniciales para los promotores.
- . **Tax-loss harvesting (Optimización fiscal automatizada):** Uso de algoritmos avanzados que monitorizan continuamente las carteras para vender activos depreciados, con el objetivo de compensar fiscalmente las ganancias de capital obtenidas en otras áreas.
- . **Tokenización de Activos (RWA - Real World Assets):** Representación digital de activos físicos o financieros en redes blockchain, lo que permite fraccionar la propiedad, operar 24/7 y ejecutar liquidaciones casi instantáneas (atómicas).
- . **Wealth Tech:** Intersección entre tecnología y gestión de patrimonio. Define a las plataformas e infraestructuras que aplican tecnología avanzada para ofrecer servicios de inversión a escala industrial y democratizar el acceso a los mercados privados.

