

CONJUNTURA IMMOBILIÀRIA

NO RESIDENCIAL: Oficines, naus industrials i locals comercials

2 SEM
2025

El present **Informe de Conjuntura Immobiliària no residencial** ha estat elaborat amb informació facilitada per la consultora immobiliària FORCADELL amb l'objectiu de donar a conèixer les característiques d'aquest mercat, no sols en l'evolució dels preus, sinó també analitzant les dimensions dels mercats d'oficines, naus industrials i lo-

cals comercials i la influència que estan tenint sobre ells la conjuntura econòmica que ens envolta.

L'informe ofereix diverses anàlisis com són el nivell de contractació, la distribució de l'oferta i els preus, tant de venda com de lloguer per a oficines, naus industrials i locals comercials.



314.000m²

de superfície d'oficines contractats durant el 2025, un 6,44% més que al 2024

2

OFICINES



609.483 m²

de superfície de naus logístiques contractades, que representa una contractació interanual del 15,9% respecte l'any 2024

8

INDUSTRIAL - LOGÍSTIC



54%

Disponibilitat de lloguer de locals comercials a Barcelona ciutat al 2S2025

14

LOCALS

OFICINES

CONTRACTACIÓ

Durant el tercer trimestre de 2025, la contractació d'oficines a Barcelona va superar les expectatives, tot i que històricament aquest trimestre és el de menor activitat pel període estival. La signatura d'operacions rellevants arrossegades de trimestres anteriors va impulsar el volum contractat fins als **103.000 m²**, fet que representa un **increment del 67,2 %** respecte al mateix període de 2024.

Aquest repunt s'explica per diversos factors: tancament d'operacions de llarga negociació, set transaccions de gran format (més de 4.000 m² cadascuna) i un nombre significatiu de trasllats amb ampliació, que podrien indicar un canvi de tendència en la demanda. En termes acumulats, la superfície contractada en els tres primers trimestres va assolir els **245.000 m²**, la qual cosa suposa un **1,66 %** més en comparació amb els **241.000 m²** registrats en el mateix període de l'any anterior.

El **districte 22@** continua consolidant-se com el principal focus d'activitat, concentrant prop del **50 % de la superfície contractada** durant el trimestre. Aquest districte manté el seu atractiu gràcies a l'oferta d'edificis de classe A i serveis d'alta qualitat per als equips de treball.

Per sectors, els més actius han estat: **tecnologia, administració pública, coworking i formació**, que representen conjuntament el **75 % del total contractat**.

DISPONIBILITAT

La disponibilitat d'oficines a Barcelona mostra una lleugera tendència a la baixa, encadenant **quatre trimestres consecutius de reducció**, a causa de l'absorció neta positiva derivada de trasllats amb ampliació i a la poca incorporació de nous projectes.

La **taxa de disponibilitat a la ciutat se situa en el 12,5 %**, amb variacions segons la zona.

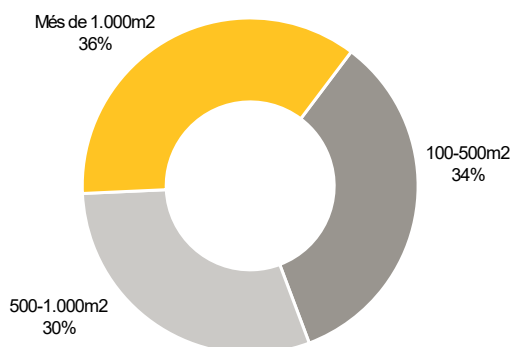
22@: concentra el 38 % de la superfície disponible, reduint 2 punts percentuals respecte al trimestre anterior.

Perifèria: representa prop del 24 % de l'oferta, estabilitzant-se després d'anys de caiguda.

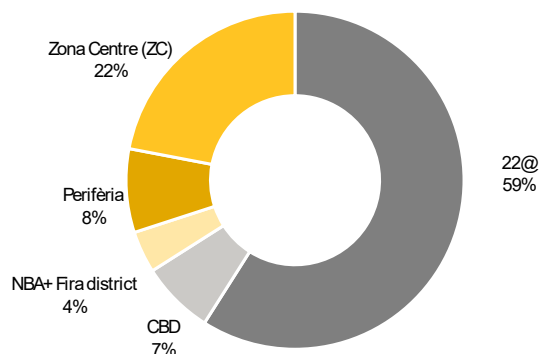
Centre: la seva taxa de disponibilitat es manté estable en el 22 %, malgrat la bona contractació d'actius.

CBD: presenta una disponibilitat molt limitada, de només el 3 %, sense previsió de noves incorporacions a curt o mitjà termini.

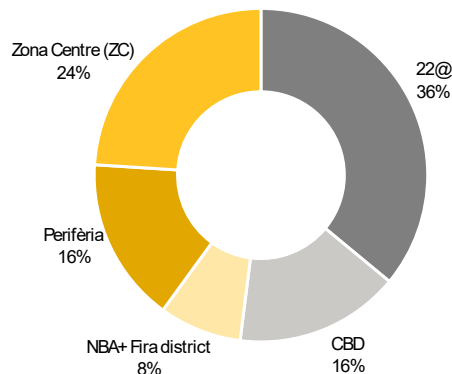
Operacions tancades per superfície



m² contractats per zones



Operacions tancades per zones



CONJUNTURA IMMOBILIÀRIA

NO RESIDENCIAL: Oficines, naus industrials i locals comercials

3 TRIM
2025

RENDES

Pel que fa a les rendes, **es mantenen estables** a nivell general, tot i que persisteix la diferència entre la renda de tancament i la renda efectiva a causa dels incentius oferts pels propietaris, com aportacions econòmiques o mesos de carència.

Al **CBD**, la renda mitjana se situa en 24 €/m², mentre que el districte tecnològic del **22@** presenta 21 €/m², amb incentius de fins a 200 €/m² i 12 mesos de carència. Per la seva banda, a **NBA Fira i Plaça Europa**, la renda mitjana és de 17 €/m², presentant una lleugera reducció d'1 punt respecte al trimestre anterior.

La **Perifèria** s'estabilitza en una mitjana d'11 €/m², amb diferències segons la tipologia:

- **Classe A entre 14 i 16 €/m²**
- **Classe C al voltant de 8 €/m²**

Aquesta zona presenta els incentius màxims del mercat: 200 €/m² i 12 mesos de carència.

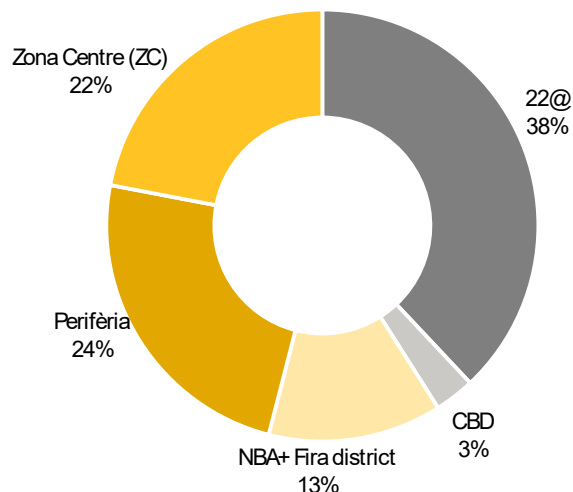
TENDÈNCIES DEL MERCAT

La contractació anual es veu impulsada per la signatura de diverses operacions de gran envergadura abans de tancar l'exercici. Addicionalment, es veu recolzada per la tendència de **consolidació d'empreses en ubicacions estratègiques**, així com per un nombre creixent de **trasllats amb ampliació**, que indiquen un mercat més actiu i selectiu.

No obstant això, un dels factors que continua condicionant el ritme del mercat és la **durada dels processos de decisió**, que en molts casos supera els 12 mesos. Aquesta prolongació no només alenteix la formalització de contractes, sinó que també reflecteix una tendència cap a **negociacions més complexes**, amb criteris de flexibilitat, incentius i sostenibilitat cada vegada més presents en la presa de decisions.

A més, s'observa un **interès creixent per oficines de qualitat en zones amb serveis complementaris i connectivitat**, fet que podria accentuar la concentració d'activitat en districtes com el 22@ i el CBD. Paral·lelament, els incentius seguiran jugant un paper clau per equilibrar oferta i demanda en edificis de menor categoria o a la perifèria.

Distribució de la disponibilitat per zones



RENDES DE LLOGUER D'OFICINES A BARCELONA
3r trim. de 2025 (€/m²/mes)

Zona	Renda Mitjana
22 @	21
CBD - Diagonal / Pg. de Gràcia	24
NBA Fira - Zona Pl. Europa + Fira district	17
Centre	21
Perifèria	11

Font: FORCADELL

En conjunt, aquestes dinàmiques suggereixen que el mercat seguirà caracteritzat per decisions **meditades i de llarg termini**, on els factors d'ubicació, qualitat de l'immoble i condicions contractuals seran determinants.

OFICINES

CONTRACTACIÓ

La contractació d'oficines a Barcelona durant el quart trimestre de 2025 va tancar l'any amb un **ritme més moderat del previst**, assolint els **47.000 m²**, un **23,61 % menys** que en el mateix període de 2024. Aquest ajust respon principalment a l'**endarreriment de diverses operacions de gran volum**, i no a una caiguda de la demanda.

De cara a l'inici de 2026, el mercat mostra **senyals clares de reactivació**, recolzades per **operacions rellevants que actualment es troben en una fase avançada**, especialment al districte **22@**, i que s'espera que es formalitzin durant els primers mesos de l'any.

Més enllà del comportament trimestral, el balanç anual confirma una **evolució positiva i sostinguda**. En total, la contractació acumulada va assolir els **314.000 m²** el 2025, cosa que suposa un increment del 6,44 % respecte als **295.000 m²** registrats l'any anterior.

Aquest creixement reafirma **el dinamisme i la solidesa del mercat d'oficines a Barcelona**, fins i tot en un entorn de més selectivitat per part de les empreses.

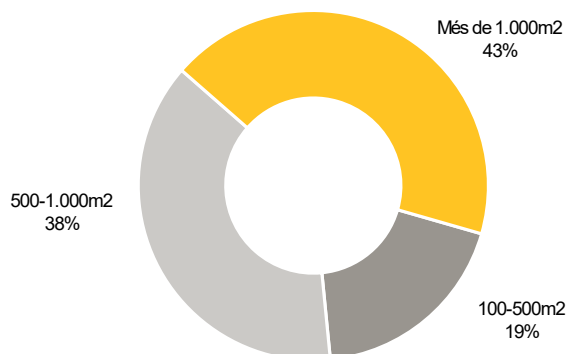
La demanda continua concentrant-se en els eixos més atractius de la ciutat:

- **Centre ciutat i CBD** van aglutinar al voltant del 47 % de la superfície contractada durant el trimestre:
 - Centre ciutat: 33,77 %
 - CBD: 13,91 %
- Les àrees amb més projecció van captar prop del **40 %** del total del trimestre:
 - **22@**: **32,85 %**
 - Plaça Europa – Fira District: **6,37 %**

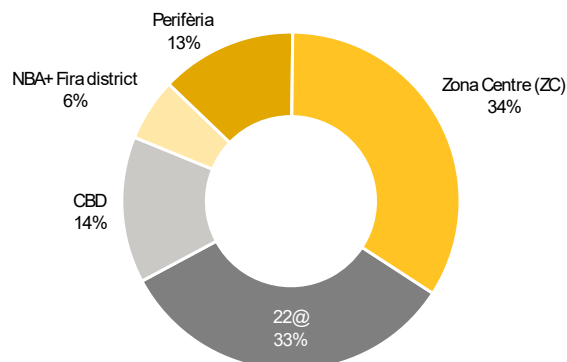
Aquest repartiment confirma l'interès tant per **ubicacions prime consolidades** com per **districtes emergents**, especialment aquells que ofereixen edificis moderns, eficients i ben connectats.

Barcelona manté el seu atractiu com a **hub** empresarial i tecnològic, amb una demanda activa, cada cop més enfocada en la qualitat, la ubicació i l'eficiència. L'inici de 2026 es presenta com una oportunitat clara per a propietaris i inversors, en un mercat que combina resiliència, creixement i recorregut.

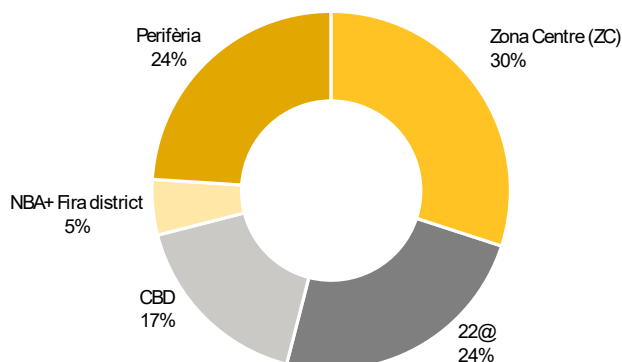
Operacions tancades per superfície



m² contractats per zones



Operacions tancades per zones



CONJUNTURA IMMOBILIÀRIA

NO RESIDENCIAL: Oficines, naus industrials i locals comercials

4 TRIM
2025

DISPONIBILITAT

La **disponibilitat d'oficines a Barcelona** continua **ajustant-se de manera progressiva**, encadenant cinc trimestres consecutius de descens com a resultat d'una absorció neta positiva i d'una oferta nova molt limitada. La taxa de disponibilitat de la ciutat se situa actualment al voltant del 12 %, enfront del 12,5 % del trimestre anterior, reforçant un escenari de mercat cada cop més equilibrat.

El 22@ i NBA Fira concentren aproximadament el **52 % de la superfície disponible**, amb un clar predomini del 22@, que representa prop del 40 % del total i redueix el seu pes respecte al trimestre anterior. El 22@ continua oferint massa crítica i opcions reals per a grans ocupants, però la reducció continuada de la disponibilitat indica que el mercat comença a mostrar signes d'estrenyiment. És el **districte amb millor equilibri entre disponibilitat, qualitat i projecció**, fet que el converteix en el principal focus d'activitat per als pròxims trimestres.

NBA Fira es manté com una alternativa competitiva per a empreses que busquen **eficiència en costos i edificis moderns**, amb un posicionament cada cop més definit.

La perifèria concentra al voltant del **22 %** de la superfície disponible, estabilitzant-se després de diversos anys d'ajust. Es consolida com una **opció estable i previsible**, especialment atractiva per a usuaris sensibles al preu. No és un mercat de pressió a l'alça, però sí de solucions funcionals i tancaments àgils.

Al centre de la ciutat la taxa de disponibilitat es manté al voltant del **22 %**, malgrat la bona contractació en actius emblemàtics i l'entrada de nous projectes.

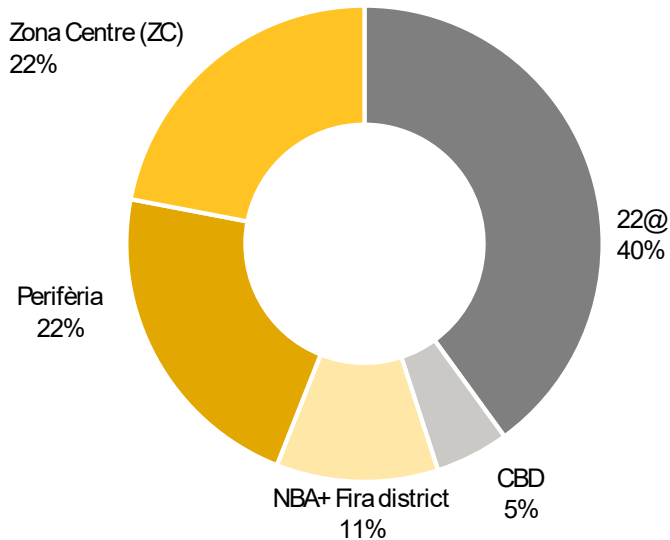
El centre demostra una capacitat constant d'absorció, especialment en edificis ben ubicats i reposicionats. La demanda segueix activa i selectiva, afavorint els actius de més qualitat i valor afegit. És un **mercat ideal per a companyies que prioritzen imatge, centralitat i talent**.

El CBD presenta una disponibilitat molt limitada, al voltant del 3-4 %, sense previsió de noves incorporacions a curt ni a mitjà termini. Es tracta d'un mercat pràcticament tancat, amb una oferta escassa i molt demandada. Les **oportunitats són puntuals i altament competitives**, fet que reforça la fermesa de les rendes i el seu atractiu com a ubicació *prime* per excel·lència.

RENDES

Les **rendes d'oficines a Barcelona es mantenen estables** a nivell general, en un context de mercat cada cop

Distribució de la disponibilitat per zones



més segmentat per zones. Tot i que les rendes de sortida mostren fermesa, continua sent habitual la diferència entre la renda de tancament i la renda efectiva, derivada dels incentius oferts pels propietaris, principalment aportacions econòmiques i períodes de carència. Aquests incentius continuen sent una **eina clau** per tancar operacions, especialment fora de les ubicacions *prime*.

El CBD confirma la seva posició com el **mercat més sòlid i exclusiu** de la ciutat. La disponibilitat extremadament limitada permet als propietaris defensar rendes a l'alça, amb un marge escàs per a incentius. Aquí la negociació no gira al voltant del preu, sinó de l'oportunitat d'accés. És un mercat pensat per a companyies que prioritzen imatge, centralitat i prestigi.

El 22@ continua sent l'epicentre de l'activitat i el **districte amb més capacitat d'adaptació comercial**. Les rendes es mantenen estables, però els incentius permeten tancar operacions amb condicions molt competitives, especialment en edificis de gran dimensió. És la zona que millor combina preu, qualitat, flexibilitat i projecció, tot i que la reducció progressiva de la disponibilitat apunta a un en-duriment gradual del mercat.

NBA Fira i Plaça Europa reforcen el seu posicionament com una **alternativa eficient i ben consolidada**, amb

rendes que mostren una lleugera recuperació. Atrai empreses que busquen edificis moderns, bona connectivitat i costos més continguts, mantenint un equilibri atractiu entre renda i prestacions.

La perifèria continua sent el **mercat més flexible i negociable**. Les diferències de renda responen clarament a la qualitat de l'actiu: els edificis Classe A aconseguixen posicionar-se amb rendes superiors, mentre que els actius menys competitius depenen d'incentius molt agressius per atreure demanda. És una zona especialment atractiva per a empreses amb un enfocament clarament orientat al cost.

El mercat d'oficines a Barcelona es caracteritza per una **estabilitat aparent de les rendes**, però amb **realitats molt diferents segons la ubicació**. Mentre el CBD reforça la seva fermesa, el 22@ ofereix el millor equilibri entre renda i condicions, NBA Fira consolida el seu atractiu com a alternativa funcional i la perifèria es posiciona com el gran espai d'oportunitat per a la negociació.

La clau ja no és només el preu publicat, sinó el valor total de l'operació. Qui sàpiga llegir bé els incentius, juga amb avantatge.

TENDÈNCIES DEL MERCAT

El mercat d'oficines de Barcelona arriba a 2026 amb un **perfil clarament segmentat i unes dinàmiques més definides**, fruit del comportament observat en la contractació, la disponibilitat i les rendes en el període 2024-2025. L'evolució recent ja ofereix indicis sòlids de cap a on es dirigeix el sector.

RENDES DE LLOGUER D'OFICINES A BARCELONA
4t trim. de 2025 (€/m²/mes)

Zona	Renda Mitjana
22 @	21
CBD - Diagonal / Pg. de Gràcia	27
NBA Fira - Zona Pl. Europa + Fira district	17,5
Centre	20
Perifèria	11

Font: FORCADELL

1. Contractació: estabilització amb focus en qualitat i grans transaccions

Després de la lleugera contracció en alguns trimestres, l'activitat de contractació va mostrar **repunts significatius el 2025**, impulsada pel tancament d'operacions de més volum, amb uns **volums acumulats que superen els 300.000 m² durant l'any**, fet que evidencia que les empreses estan formalitzant trasllats, expansions i transaccions estratègiques.

2. Disponibilitat: pressió a la baixa i tensió en l'oferta de qualitat

La disponibilitat ha mostrat una tendència a la baixa, encadenant diversos trimestres de reducció. L'oferta d'espais ben ubicats i d'alta qualitat continua sent escassa, mentre que la perifèria manté una oferta més àmplia però menys competitiva. Aquest ajust respon tant a **l'absorció positiva com a la manca d'incorporació de producte nou en segments prime**.

El fenomen de **pressió sobre la disponibilitat** tradicionalment *prime* és coherent amb tendències europees, on la manca d'oferta fa que les rendes *prime* es mantinguin o, fins i tot, repuntin.

3. Rendes: estabilitat amb potencial d'alça i més pes dels incentius

Les rendes publicades mostren una estabilitat global, però amb una **diferència notable entre la renda de tancament i la renda efectiva** a causa dels incentius (carències, aportacions al *fit-out*).

- **CBD**: renda més sòlida i amb menor dependència d'incentius.
- **22@**: estabilitat de renda amb marge negociable per una incentivació significativa.
- **NBA Fira / Plaça Europa**: lleugera recuperació.
- **Perifèria**: rendes més baixes, amb alta flexibilitat i forts incentius.

La pràctica d'incentius es mantindrà com a eina per facilitar tancaments, sobretot fora dels micromercats *prime*.

4. Qualitat del producte i transformació del parc

Una de les tendències més clares és que la **qualitat de l'actiu** s'està convertint en un embut competitiu. La demanda sembla cada vegada més selectiva: prioritat a espais sostenibles, ben ubicats, amb certificacions i adaptats a models híbrids de treball.

Creixerà la **revalorització d'actius Classe A i A+** davant d'edificis obsolets.

S'acceleraran projectes de **rehabilitació i reposicionament** de l'estoc existent per satisfer la demanda de qualitat i sostenibilitat.

Els propietaris que no actualitzin els seus actius veuran una **absorció baixa i una pressió més gran d'incentius**.

5. Noves formes d'ocupació i flexibilitat

El mercat està veient una **demanda creixent de solucions flexibles i espais híbrids**, com el *coworking* o oficines amb serveis integrats. Aquest model continuarà guanyant quota davant dels formats tradicionals, recolzat per tendències globals de flexibilitat laboral i per les necessitats de cost efectiu per part de les empreses.

La participació d'**espais flexibles i plug-and-play** augmentarà com a proporció del total ocupat.

Els operadors que integrin **flexibilitat i serveis afegits** guanyaran avantatge competitiu davant dels actius tradicionals.

Conclusió estratègica per a 2026

El panorama d'oficines a Barcelona per a 2026 es perfila com un **mercat equilibrat però segmentat**:

- **Qualitat per sobre de quantitat:** els espais *prime* i eficientment dissenyats captaran la major part de la demanda i sostindran les rendes.
- **Pressió sobre la disponibilitat premium:** zones com el CBD i el 22@ continuaran tensionades.
- **Negociació intel·ligent:** els incentius continuaran sent una palanca clau de tancament per a segments fora del *core prime*.
- **Transformació de l'estoc:** la rehabilitació i l'adaptació per a la sostenibilitat i la flexibilitat seran condicions d'èxit per als propietaris.
- **Flex i solucions adaptatives:** l'expansió de models híbrids i de *coworking* serà més que un nínxol: un component estructural del mercat.

En resum: **un mercat madur, amb creixement moderat i selectiu, on la qualitat, la ubicació i l'adaptabilitat** determinen qui guanya i qui queda endarrerit.

INDUSTRIAL - LOGÍSTIC

DEMANDA DE NAUS INDUSTRIALS

Durant el segon semestre de 2025, la **demanda de naus industrials a Catalunya** s'ha mantingut en nivells elevats, impulsada per l'activitat industrial i per la necessitat de les empreses d'optimitzar les seves cadenes productives i logístiques.

Al llarg de l'any, la **demanda de naus en lloguer** ha mostrat un comportament estable, amb una **lleugera tendència a la baixa (-1%)**. La demanda no sempre s'ha traduït en un augment d'operacions tancades, a causa de la manca crònica de producte. Aquesta s'ha concentrat principalment en ubicacions ben comunicades i en actius amb els estàndards actuals del mercat, prioritzant superfícies funcionals, eficiència operativa i bones connexions. La demanda de **naus industrials en venda** s'ha mantingut més continguda, condicionada per la incertesa econòmica i geopolítica i per la limitada disponibilitat de producte atractiu.

PREUS

Les **rendes de lloguer** de naus industrials es mantenen en **nivells màxims** històrics, amb una clara estabilitat durant el segon semestre i una lleugera tendència

a l'alça a les ubicacions més consolidades i en l'obra nova.

Els **preus de venda** presenten **estabilitat**, amb increments moderats a les zones amb més pressió de demanda i menor disponibilitat de producte. Les ubicacions prime i els actius de més qualitat continuen concentrant els valors més elevats.

OFERTA I DISPONIBILITAT

La **manca estructural de producte** de qualitat continua sent el principal factor limitant del mercat industrial català. Malgrat el **dinamisme de la demanda**, l'escassetat de naus modernes i ben ubicades ha dificultat un major volum d'operacions.

La **disponibilitat** continua sent especialment **reduïda a prop de Barcelona**, fet que provoca, en els casos en què les empreses tenen capacitat de trasllat, un **desplaçament de l'activitat** cap a localitzacions més allunyades, on hi ha més disponibilitat de sòl i de naus. Aquesta situació estructural continua tensionant el mercat i reforça el desequilibri entre oferta i demanda, especialment en actius de nova construcció o amb especificacions tècniques avançades.

RENDES PER COMARQUES DE NAUS INDUSTRIALS EN LLOGUER
2n sem. 2025 (€/m²/mes)

	Renda Mitjana	Variació Interanual (%)	Renda Màxima
Alt Penedès	3,71	3,07	4,62
Anoia	3,26	5,54	4,09
Bages	3,21	10,34	4,27
Baix Llobregat	4,98	3,57	7,25
Barcelonès	7,13	0,57	10,10
Garraf	3,91	7,14	5,01
Maresme	4,29	0,95	5,29
Osona	2,43	10,00	3,98
Vallès Occidental	4,90	2,36	6,42
Vallès Oriental	4,72	1,95	6,23
Camp de Tarragona	2,66	7,76	4,11

Preus acotats per percentils 0,10/0,90
Font: FORCADELL

PREUS DE VENDA PER COMARQUES DE NAUS INDUSTRIALS
2n sem. 2025 (€/m²)

	Preu Mitjà	Variació interanual (%)	Preu Màxim
Alt Penedès	716	7,80	821
Anoia	621	9,68	712
Bages	632	7,72	749
Baix Llobregat	982	1,67	1.343
Barcelonès	1.198	8,11	1.723
Garraf	716	0,85	874
Maresme	926	7,68	996
Osona	493	1,45	732
Vallès Occidental	893	8,01	1.271
Vallès Oriental	874	7,13	1.201
Camp de Tarragona	486	1,26	653

Preus acotats per percentils 0,10/0,90
Font: FORCADELL

CONJUNTURA IMMOBILIÀRIA

NO RESIDENCIAL: Oficines, naus industrials i locals comercials

2 SEM
2025

PREUS MÍNIMS I MÀXIMS DE NAUS INDUSTRIALS EN LLOGUER

ZONA	MUNICIPI	NAUS EN LLOGUER (€/m²/mes)	
		Mínim	Màxim
A	Preus mitjans zona	4,45	7,65
A - 1	Gavà	4,25	7,10
	Prat de Llobregat, El	4,23	7,00
	Sant Boi de Llobregat	4,26	7,03
	Viladecans	4,17	7,01
A - 2	Cornellà de Llobregat	4,44	7,57
	Esplugues de Llobregat	4,01	6,91
	Hospitalet de Llobregat, L'	4,47	9,82
	Sant Joan Despí	4,33	6,66
	Sant Just Desvern	4,22	6,71
A - 3	Badalona	4,99	8,64
	Barcelona	5,58	10,15
	Sant Adrià de Besòs	4,48	7,25
B	Preus mitjans zona	3,73	5,96
B - 1	Molins de Rei	4,00	6,44
	Pallejà	3,57	5,86
	Papiol, El	3,56	5,73
	Sant Feliu de Llobregat	4,06	6,81
B - 2	Barberà del Vallès	4,05	6,97
	Cerdanyola	3,69	5,91
	Llagosta, La	3,58	5,82
	Mollet del Vallès	3,71	5,81
	Montcada i Reixac	4,11	6,68
	Ripollet	3,85	6,21
B - 3	Castellbisbal	3,64	5,73
	Rubí	3,89	5,87
	Sant Andreu de la Barca	3,71	5,82
B - 4	Lliçà de Munt	3,33	5,34
	Lliçà de Vall	3,39	5,39
	Palau de Plegamans	3,49	5,60
	Parets del Vallès	3,64	6,22
	Polinyà del Vallès	3,82	5,83
	Sta. Perpètua de Mogoda	3,88	6,07
B - 5	Caldes de Montbui	3,58	5,07

ZONA	MUNICIPI	NAUS EN LLOGUER (€/m²/mes)	
		Mínim	Màxim
C	Preus mitjans zona	3,51	5,39
C - 1	Cervelló	3,31	5,50
	Sant Vicenç dels Horts	3,66	5,74
C - 2	Abrera	3,56	5,35
	Esparreguera	3,15	4,72
	Martorell	3,60	5,38
	Olesa de Montserrat	2,99	4,35
	Sant Esteve Sesrovires	3,36	5,09
C - 3	Castellar del Vallès	3,35	4,72
	Sabadell	3,91	6,43
	Sant Quirze del Vallès	3,88	6,08
	Terrassa	3,86	5,96
C - 4	Martorelles	3,52	5,11
	Montmeló	3,49	5,59
	Montornès	3,51	5,50
D	Preus mitjans zona	3,10	5,13
D - 1	Canovelles	2,89	4,97
	Franqueses del Vallès, Les	3,24	5,33
	Garriga, La	2,79	4,42
	Granollers	3,72	5,78
	La Roca	3,39	5,66
	Mataró	3,49	5,82
D - 2	Cardedeu	2,81	4,71
	Sant Celoni	2,73	4,44
	Llinars del Vallès	2,79	5,01
E	Preus mitjans zona	2,74	4,71
E - 1	Igualada	2,62	4,58
	Manresa	2,27	4,50
	Sant Fruitós del Bages	2,24	4,15
	Vilafranca del Penedès	3,23	4,93
	Vilanova i la Geltrú	3,34	5,40

NOTA: A causa d'un canvi en la metodologia d'estudi, la taula de preus mínims i màxims no inclou a partir de l'edició 1S 2022 les dades de: Santa Coloma de Gramenet, Montgat, Sant Cugat del Vallès, Santa Coloma de Cervelló, Vallirana, Viladecavalls, Sitges, Santa Margarida i els Monjos, i Vic.
Font: FORCADELL

CONJUNTURA IMMOBILIÀRIA

NO RESIDENCIAL: Oficines, naus industrials i locals comercials

2 SEM
2025

PREUS MÍNIMS I MÀXIMS DE NAUS INDUSTRIALS EN VENDA

ZONA	MUNICIPI	NAUS EN VENDA (€/m²)	
		Mínim	Màxim
A	Preus mitjans zona	809	1.556
A - 1	Gavà	782	1.422
	Prat de Llobregat, El	792	1.435
	Sant Boi de Llobregat	799	1.502
	Viladecans	789	1.495
A - 2	Cornellà de Llobregat	790	1.581
	Esplugues de Llobregat	799	1.428
	Hospitalet de Llobregat, L'	857	1.842
	Sant Joan Despí	797	1.460
	Sant Just Desvern	785	1.453
A - 3	Badalona	860	1.717
	Barcelona	877	1.923
	Sant Adrià de Besòs	781	1.412
B	Preus mitjans zona	692	1.170
B - 1	Molins de Rei	727	1.182
	Pallejà	698	1.165
	Papiol, El	676	1.122
	Sant Feliu de Llobregat	748	1.253
B - 2	Barberà del Vallès	701	1.268
	Cerdanyola	704	1.238
	Llagosta, La	673	1.087
	Mollet del Vallès	649	1.110
	Montcada i Reixac	737	1.201
	Ripollet	721	1.233
B - 3	Castellbisbal	688	1.214
	Rubí	693	1.209
	Sant Andreu de la Barca	692	1.200
B - 4	Lliçà de Munt	633	1.076
	Lliçà de Vall	637	1.083
	Palau de Plegamans	656	1.092
	Parets del Vallès	713	1.127
	Polinyà del Vallès	715	1.224
	Sta. Perpètua de Mogoda	722	1.269
B - 5	Caldes de Montbui	651	1.054

ZONA	MUNICIPI	NAUS EN VENDA (€/m²)	
		Mínim	Màxim
C	Preus mitjans zona	657	1.025
C - 1	Cervelló	618	1.009
	Sant Vicenç dels Horts	651	1.123
C - 2	Abrera	646	973
	Esparreguera	625	896
	Martorell	655	977
	Olesa de Montserrat	588	827
	Sant Esteve Sesrovires	617	950
C - 3	Castellar del Vallès	615	866
	Sabadell	741	1.269
	Sant Quirze del Vallès	731	1.264
	Terrassa	707	1.134
C - 4	Martorelles	648	922
	Montmeló	678	1.081
	Montornès	681	1.059
D	Preus mitjans zona	605	947
D - 1	Canovelles	584	845
	Franqueses del Vallès, Les	598	923
	Garriga, La	542	824
	Granollers	716	1.206
	La Roca	657	975
	Mataró	692	1.161
D - 2	Cardedeu	552	866
	Sant Celoni	528	832
	Llinars del Vallès	574	889
E	Preus mitjans zona	520	826
E - 1	Igualada	479	764
	Manresa	485	779
	Sant Fruitós del Bages	524	842
	Vilafranca del Penedès	561	872
	Vilanova i la Geltrú	549	874

NOTA: A causa d'un canvi en la metodologia d'estudi, la taula de preus mínims i màxims no inclou a partir de l'edició 1S 2022 les dades de: Santa Coloma de Gramenet, Montgat, Sant Cugat del Vallès, Santa Coloma de Cervelló, Vallirana, Viladecavalls, Sitges, Santa Margarida i els Monjos i Vic.
Font: FORCADELL

CONJUNTURA IMMOBILIÀRIA

NO RESIDENCIAL: Oficines, naus industrials i locals comercials

2 SEM
2025

PREUS MÍNIMS I MÀXIMS DE SOLARS INDUSTRIALS

ZONA	MUNICIPI	SOLARS EN VENDA (€/m²)	
		Mínim	Màxim
A	Preus mitjans zona	401	676
A - 1	Gavà	333	572
	Prat de Llobregat, El	344	600
	Sant Boi de Llobregat	335	587
	Viladecans	337	578
A - 2	Cornellà de Llobregat	381	677
	Esplugues de Llobregat	362	643
	Hospitalet de Llobregat, L'	474	916
	Sant Joan Despí	394	628
	Sant Just Desvern	403	631
A - 3	Badalona	458	688
	Barcelona	587	977
	Sant Adrià de Besòs	403	617
B	Preus mitjans zona	255	453
B - 1	Molins de Rei	309	507
	Pallejà	276	426
	Papiol, El	254	424
	Sant Feliu de Llobregat	313	508
B - 2	Barberà del Vallès	286	502
	Cerdanyola	259	505
	Llagosta, La	233	451
	Mollet del Vallès	238	429
	Montcada i Reixac	277	513
	Ripollet	274	468
B - 3	Castellbisbal	240	445
	Rubí	234	472
	Sant Andreu de la Barca	243	452
B - 4	Lliçà de Munt	213	366
	Lliçà de Vall	222	378
	Palau de Plegamans	235	449
	Parets del Vallès	250	427
	Polinyà del Vallès	259	479
	Sta. Perpètua de Mogoda	261	501
B - 5	Caldes de Montbui	218	352

ZONA	MUNICIPI	SOLARS EN VENDA (€/m²)	
		Mínim	Màxim
C	Preus mitjans zona	240	433
C - 1	Cervelló	243	431
	Sant Vicenç dels Horts	267	467
C - 2	Abrera	233	402
	Esparreguera	222	375
	Martorell	238	421
	Olesa de Montserrat	216	402
	Sant Esteve Sesrovires	232	426
C - 3	Castellar del Vallès	225	369
	Sabadell	263	503
	Sant Quirze del Vallès	259	501
	Terrassa	263	492
C - 4	Martorelles	224	452
	Montmeló	235	408
	Montornès	236	408
D	Preus mitjans zona	223	364
D - 1	Canovelles	210	372
	Franqueses del Vallès, Les	229	389
	Garriga, La	200	352
	Granollers	252	450
	La Roca	245	432
	Mataró	273	389
D - 2	Cardedeu	203	298
	Sant Celoni	200	290
	Llinars del Vallès	198	307
E	Preus mitjans zona	166	250
E - 1	Igualada	157	230
	Manresa	162	241
	Sant Fruitós del Bages	152	235
	Vilafranca del Penedès	174	266
	Vilanova i la Geltrú	186	277

NOTA: A causa d'un canvi en la metodologia d'estudi, la taula de preus mínims i màxims no inclou a partir de l'edició 1S 2022 les dades de: Santa Coloma de Gramenet, Montgat, Sant Cugat del Vallès, Santa Coloma de Cervelló, Vallirana, Viladecavalls, Sitges, Santa Margarida i els Monjos i Vic.
Font: FORCADELL

CONJUNTURA IMMOBILIÀRIA

NO RESIDENCIAL: Oficines, naus industrials i locals comercials

2 SEM
2025

CONTRACTACIÓ

El mercat immològic a Catalunya ha tancat el 2025 amb una **absorció acumulada de 609.483 m²**. Per tant, el volum reflecteix una correcció del 15,9% respecte de 2024. Així mateix, aquest take-up representa un indicador positiu, ja que cal tenir present el context d'incertesa internacional viscut aquest any, condicionat per conflictes i polítiques aranzelàries.

El 2025, la **superfície mitjana per operació ha estat de 12.190 m² a Catalunya**, per sobre de l'habitual a causa de diverses operacions excepcionals de gran format registrades durant l'any. D'altra banda, tant en la perspectiva anual com semestral, la superfície contractada corresponent a projectes clau en mà o d'obra nova s'ha situat entorn del 50%, confirmant la preferència de la demanda per producte modern i eficient.

PREUS

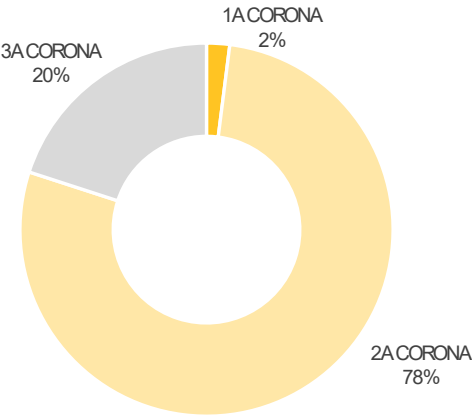
Les rendes s'han mantingut estables al llarg de l'any, amb una **tendència a l'alça** per l'entrada de nous projectes al mercat, que s'han vist impactats per l'augment del preu del sòl i dels costos de construcció. En aquest context, el 2025, l'obra nova i les ubicacions *prime* (com Martorell, Lliçà, Abrera i la Zona Franca) han concentrat les rendes en el tram superior, **entre 7 i 10,25 €/m²/mes**, davant d'actius ubicats en corones més perifèriques o amb especificacions més bàsiques, que s'han situat en nivells de renda inferiors.

RENDES PER NUCLIS LOGÍSTICS
2n sem. 2025 (€/m²/mes)

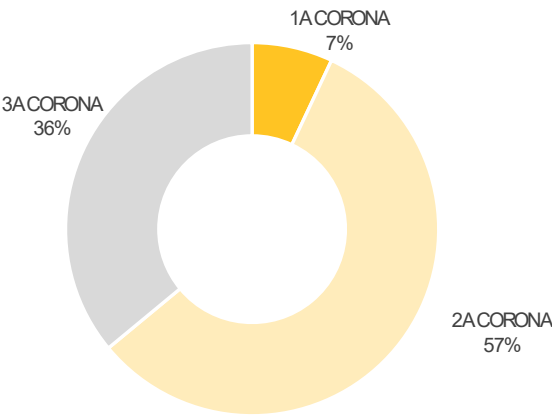
	Preu		Variació semestral (%)	
	Mín	Màx	Mín	Màx
1. Girona (AP -7 nord)	4,00	5,50	14,29%	4,76%
2. Vallès Oriental (AP-7 i C-17)	4,50	7,50	0,00%	7,14%
3. Maresme (N-II)	4,00	6,00	0,00%	0,00%
4. Vallès Occidental (AP-7 i C-58)	5,00	8,25	0,00%	0,00%
5. Barcelonès - Baix Llobregat litoral (A-2 i C-32)	6,00	10,25	0,00%	0,00%
6. Baix Llobregat (AP-2, A-2 i AP-7)	5,00	8,00	11,11%	14,29%
7. Alt Penedès (AP-7 i AP-2)	4,50	6,25	0,00%	0,00%
8. Bages (C-16 i C-25)	3,50	5,50	0,00%	4,76%
9. Anoia (A-2)	3,50	5,50	0,00%	0,00%
10. Camp de Tarragona (AP-2 sud)	3,50	4,50	0,00%	0,00%

Preus acotats per percentils 0,10/0,90
Font: FORCADELL

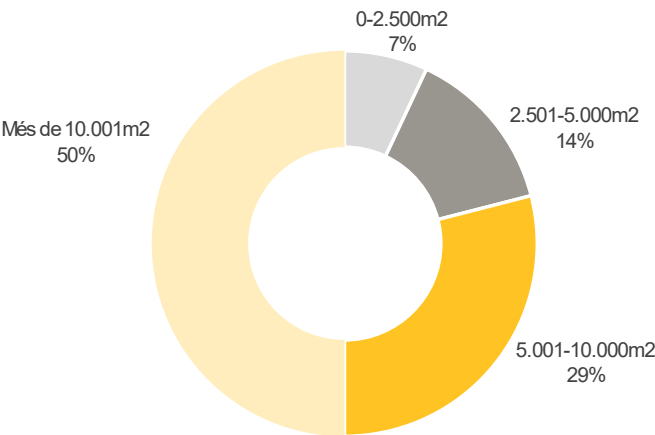
Contractació de m² per corones



Operacions tancades per corones



Operacions tancades per superfície (m²)



CONJUNTURA IMMOBILIÀRIA

NO RESIDENCIAL: Oficines, naus industrials i locals comercials

2 SEM
2025

ZONES

La superfície contractada el 2025 consolida un desplaçament de les operacions cap a ubicacions més allunyades de Barcelona, explicat principalment per factors conjunturals vinculats a l'oferta disponible. En conseqüència, les corones exteriors adquireixen un major protagonisme, en un context en què l'oferta més propera a la ciutat resulta limitada per donar resposta a la demanda.

D'aquesta manera, la 2a corona ha tornat a concentrar la major part de la demanda, tant pel nombre d'operacions com per la superfície contractada. En el balanç anual, aquesta zona ha registrat 28 operacions i 328.437 m², fet que representa el 54% del total contractat. L'activitat s'ha vist impulsada per la disponibilitat de grans plataformes i per la preferència dels operadors per ubicacions amb bones connexions logístiques.

Per la seva banda, la 3a corona manté el seu paper com a alternativa per a grans lots industrials i projectes de reposició, i ha acollit 231.706 m², un 38% del total.

La 1a corona ha registrat una activitat més selectiva i de menor dimensió, amb 49.339 m², un 8% del total.

INVERSIÓ

El 2025, el mercat logístic català ha continuat despertant un fort interès inversor. El volum d'inversió s'ha mantingut en nivells elevats, tot i que el seu creixement ha estat limitat, principalment, per l'escassetat de producte disponible en venda. En aquest context, algunes carteres nacionals han sortit al mercat i, dins d'aquestes, els actius amb més atractiu s'han concentrat de manera recurrent a Catalunya.

Paral·lelament, les operacions sobre sòl han guanyat protagonisme al llarg de l'any, amb la 2a corona de Barcelona consolidant-se com el principal focus d'interès per als inversors.

RENDIBILITATS MÍNIMES SOL·LICITADES PER L'INVERSOR

CORONES / LOGÍSTICA	RENDIBILITAT - YIELD	VACANCY
1a Corona	4,5 - 6 %	1,27 %
2a Corona	5 - 7 %	2,59 %
3a Corona	6 - 8 %	12,24 %

Font: FORCADELL

LOCALS COMERCIALS

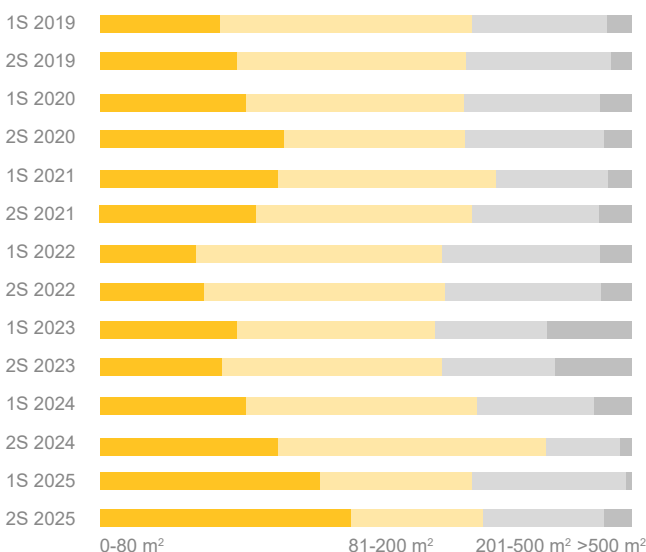
SITUACIÓ DEL MERCAT

El mercat de locals comercials viu un moment de transformació significativa, impulsat per l'evolució dels hàbits de consum, la digitalització del comerç i la reconfiguració dels espais urbans.

Després d'uns anys de moderació a causa de la incertesa econòmica i l'impacte de la pandèmia, s'observa una recuperació **progressiva de la demanda**, especialment als eixos comercials principals de les grans ciutats i en zones de gran afluència turística. En aquest context, els preus de lloguer tendeixen a estabilitzar-se, encara que es perceben fortes diferències segons la ubicació, la visibilitat i l'estat de conservació dels locals.

A Barcelona, la **disponibilitat de locals és predominantment orientada al lloguer** (54%), però es distingeix una lectura clara de segmentació territorial: a L'Eixample, Gràcia i Sarrià-Sant Gervasi la disponibilitat és majoritàriament de lloguer (61,5%, 66,2% i 70,7% respectivament), mentre que a Nou Barris, Sant Andreu i Sants-Montjuïc la demanda ocupa una major proporció en venda (61,8%, 59,6% i 57,1% respectivament). En aquest sentit, el mercat és percebut com una realitat "a dues velocitats": zones *prime* i eixos consolidats, amb pressió d'oferta i activitat sostinguda, i zones secundàries que ofereixen oportunitats on el **producte competitiu** -ubicació, façana, estat i adequació normativa- és el que més absorbeix la demanda.

Distribució de la demanda de lloguer per superfície



Font: FORCADELL

DEMANDA

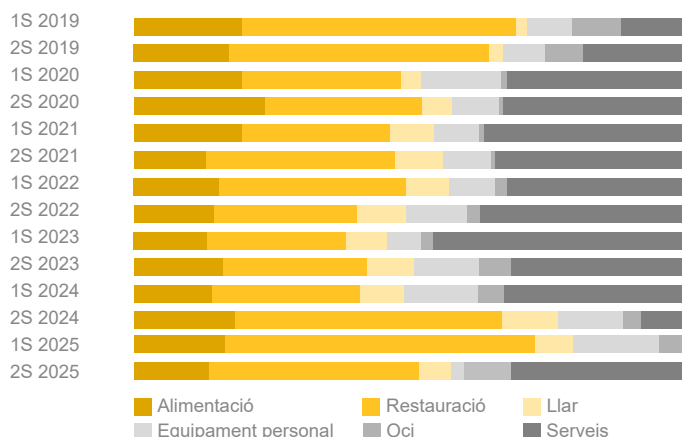
La demanda s'orienta cap a **locals més flexibles**, sostenibles i equipats tecnològicament, amb una visió clara d'espais capaços de combinar venda física i experiència de marca (showrooming) amb logística d'última milla. S'observen sectors amb major dinamisme com la restauració, el *retail* de proximitat, el fitness, la salut i la bellesa, així com negocis vinculats a productes ecològics o de quilòmetre zero.

En el segon semestre de 2025 la demanda **continua dominada pel format petit i mitjà**, amb un 75% dels interessos concentrats en locals de 0-200 m², un patró que reforça la centralitat del *retail* de proximitat i la necessitat d'eficiència de superfície, visibilitat i captació al llarg de la trama urbana. Per sectors, la composició es manté liderada per la restauració (56%), seguida d'alimentació (16%) i moda i complements (15%), amb la resta del mix repartit entre

Distribució de la disponibilitat per modalitat



Distribució de la demanda de lloguer per sectors



Font: FORCADELL

CONJUNTURA IMMOBILIÀRIA

NO RESIDENCIAL: Oficines, naus industrials i locals comercials

2 SEM
2025

serveis i equipament; aquest biaix confirma que el carrer comercial segueix funcionant com a generador de trànsit quan es combina oferta quotidiana (alimentació) amb categories d'atracció (restauració i moda).

Pel que fa a l'oferta, s'observa un **augment de la disponibilitat de locals de mida mitjana i gran**, especialment en zones secundàries o carrers que han perdut atractiu comercial. Molts propietaris estan replantejant els seus actius per usos mixtos (combinació de comercial, oficines o coworking) o bé per reformes que millorin l'**eficiència energètica i l'atractiu de l'espai**. La negociació entre propietaris i arrendataris s'ha tornat més flexible, amb augment de contractes curts i períodes de carència. Destaca, a més, l'activitat inversora impulsada per la nova Llei d'Habitatge, que genera notable interès i incertesa sobre les rendibilitats en diferents àrees del mercat.

INVERSIÓ

La nova Llei d'Habitatge impulsa un flux de capital cap als locals comercials com a refugi de valor i diversificació de cartera, especialment davant la intranquil·litat del mercat residencial. Aquest interès s'estén des de patrimonials i family offices fins a vehicles que preparen models de flipping en *retail*.

En aquest context, la demanda continua centrada en locals amb gran visibilitat, capacitat d'adaptació a models omnicanal i experiències de marca, així com en projectes que permetin reformes. En termes d'actors, apareixen inversors patrimonials i family offices que busquen ingressos estables i rendiments previsibles a llarg termini, amb preferència per localitzacions *prime* i opcions de readaptació (*flagship*, brand experiences) i garanties contractuals robustes.

D'altra banda, hi ha inversors orientats a flipping en *retail*, amb l'objectiu de valoritzar ràpidament a través de reformes, rebranding o nous usos (*retail* més serveis, experiències de marca) i que busquen projectes amb un pla d'exe-

cució clar, milestones i ROI compatible amb el ritme de retorn de mercat. Pel que fa a les zones *prime* com Passeig de Gràcia, Plaça Catalunya, Diagonal i Portal de l'Àngel, es valoren característiques com visibilitat, trànsit i capacitat de readaptar-se a usos *flagship* o experiències integrades. Paral·lelament, s'entreveuen oportunitats en zones emergents o secundàries, on preus més accessibles i possibilitats de reformar permetin adaptar-se a formats minoristes moderns (*concept stores*, *pop-ups*, *retail-to-services*).

En termes de rendiment i rendibilitat, s'estableixen referències que comparen rendiment brut de lloguer i cap rate net segons tipologia d'actiu i ubicació, amb IRR i ROI esperats de 5-7 anys per a projectes de refugi en *retail* i de 3-5 anys per a projectes amb reforma. El segon semestre de l'any manté l'interès inversor en locals comercials, amb referències d'operacions i moviments corporatius rellevants, així com obertures de *flagship* i grans formats a Barcelona. En termes de rendibilitats, les primeres obteccions indiquen una corba de risc clàssica, amb rendes *prime* per sobre de 3%, rendes en primera línia d'eixos comercials entre 4,5% i 5,5%, i rendiments per a segona línia per sobre del 5,5%. Aquestes dades reflecteixen un mercat on el capital core continua comprant en ubicacions a rendiment cada vegada menor, mentre que el valor afegit recau en reformes, canvis d'ús comercial viable, reposicionament de façana i mix, especialment en eixos que ofereixen oportunitat de reposicionament.

RENDES PRIME LOCALS COMERCIALS BARCELONA
2n semestre de 2025 (€/m²/mes)

	DES DE	FINS A
Passeig de Gràcia	275 €/m²	355 €/m²
Av. Portal de l'Àngel	250 €/m²	325 €/m²
Carrer de Pelai	110 €/m²	168 €/m²
Rambla de Catalunya	120 €/m²	170 €/m²
La Rambla	50 €/m²	86 €/m²
Av. Diagonal	110 €/m²	155 €/m²

NOTA: Des de l'edició 1S 2021 no s'inclou a la taula de preus la renda màxima a causa d'una actualització a la metodologia d'estudi. Això no afecta la sèrie històrica.
Preus acotats per percentils 0,10/0,90
Font: FORCADELL

Distribució de la disponibilitat per zones i modalitat

Sarrià-St. Gervasi	29,3%	70,7%
Sants-Montjuïc	57,1%	42,9%
Sant Martí	49,2%	50,8%
Sant Andreu	59,6%	40,4%
Nou Barris	61,8%	38,2%
Les Corts	48,5%	51,5%
Horta-Guinardó	58,6%	41,4%
Gràcia	33,8%	66,2%
Eixample	38,5%	61,5%
Ciutat Vella	54,4%	47,6%
	Disponibilitat venda	Disponibilitat lloguer

Font: FORCADELL

CONJUNTURA IMMOBILIÀRIA

NO RESIDENCIAL: Oficines, naus industrials i locals comercials

2 SEM
2025

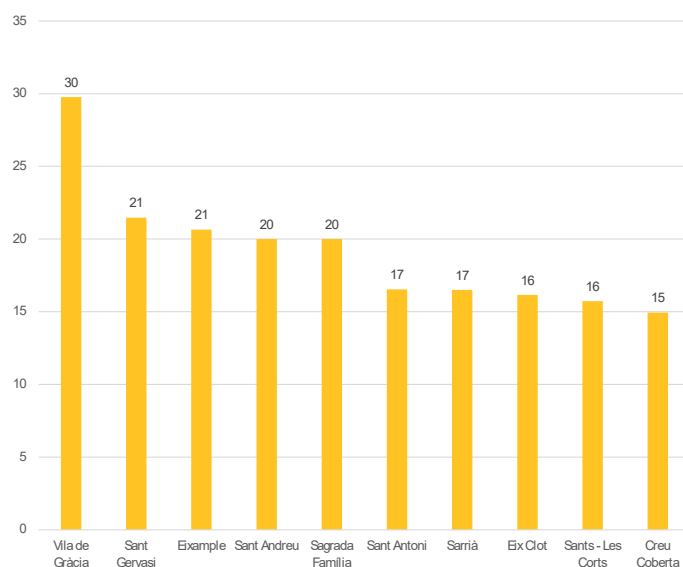
PREUS

Al tancament del 2S2025 Barcelona presenta rendes *prime* situades en rangs elevats a les principals vies i eixos: Passeig de Gràcia 275–355 €/m²/mes, Portal de l'Àngel 250–325 €/m²/mes, Pelai 110–160 €/m²/mes, Rambla de Catalunya 120–170 €/m²/mes, Diagonal 110–155 €/m²/mes i La Rambla 50–86 €/m²/mes.

Fora de la zona *prime*, la fotografia de rendes és mixta, amb diferències notables segons densitat i perfil de zona: Vila de Gràcia 29,77 €/m², Sant Gervasi 21,47 €/m² i valors sòlids també a l'Eixample (20,64 €/m²), Sagrada Família (20 €/m²) i Sant Andreu (20 €/m²). En contrapunt, eixos com Creu Coberta (14,94 €/m²) o Sants-Les Corts (15,73 €/m²) es situen en nivells moderats.

Aquest mapa de preus és coherent amb el context del semestre, ja que més vendes i més activitat *retail* tendeixen a traduir-se en estabilitat o pressió alcista en ubicacions consolidades, mentre que les zones secundàries experimenten una competència per producte "llest per operar" i oportunitats de reformes que permetin adaptar-se a formats moderns. En conjunt, el teixit de preus reflecteix una dinàmica de mercat en la qual el capital continua buscant les combinacions d'atributs que ofereixin visibilitat i capacitat de liquiditat, alhora que es mantenen alternatives atractives en zones emergents on la demanda per reformes per a nous usos segueix creixent.

Renda mitjana dels principals eixos comercials de Barcelona ciutat €/m²/mes



Font: FORCADELL

RENDIBILITATS LOCALS COMERCIALS BARCELONA 2n semestre de 2025 (€/m²/mes)

ZONA	RENDIBILITAT - YIELD*
Prime	< 3%
1a Línia d'eixos comercials	5,5 - 6,5%
2a Línia d'eixos comercials	< 6,5%

*Rendibilitats inicials a les quals s'han tancat operacions.
Font: FORCADELL