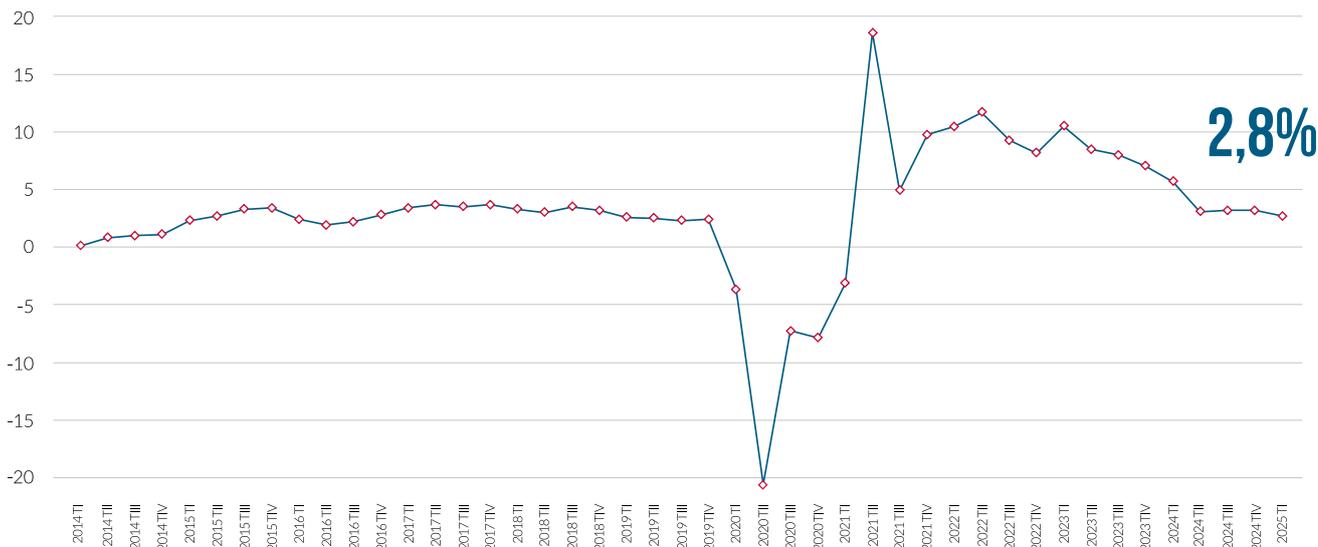


Gasto en consumo final



Fuente: INE

SITUACIÓN DEL MERCADO

El primer semestre de 2025 ha sido testigo de una aceleración de la actividad en operaciones de alquiler e inversión, y el mercado de locales comerciales ha mantenido la dinámica positiva iniciada en el segundo semestre de 2024.

Barcelona ofrece mucho más que las zonas *prime*, aunque cabe destacar la estabilidad consolidada de estas áreas. Se trata de una ciudad que también vive en sus barrios secundarios, donde existe espacio para la transformación, la rentabilidad y el crecimiento real.

La disponibilidad de locales comerciales en Barcelona muestra una clara dualidad. Aunque la oferta global ha aumentado un 4,2% respecto a 2024, el mercado sigue altamente segmentado. En las zonas *prime* como Passeig de Gràcia o Portal de l'Àngel, la disponibilidad se mantiene por debajo del 3% y la rotación es prácticamente nula: cualquier local disponible se comercializa antes de llegar a los canales habituales. Esta escasez mantiene una elevada presión sobre las rentas y limita las oportunidades para operadores independientes o formatos innovadores. En cambio, barrios como Sant Andreu o Sants-Montjuïc presentan una disponibilidad en torno al 12%. Este desequilibrio crea un escenario donde hay muchos espacios vacíos, pero pocos realmente adaptados a las necesidades comerciales actuales.

INVERSIÓN

Se percibe un fuerte interés por invertir que desde mediados de 2024 se refleja en un aumento en las transacciones de compraventa. El producto con inquilinos solventes y contratos a largo plazo sigue siendo el más deseado.

Por otro lado, los pequeños inversores se inclinan en la búsqueda de locales para reformar o reposicionar, especialmente en ciudades medianas y capitales de provincia. Este primer semestre ha consolidado el *retail* como una alternativa rentable y estratégica frente a la vivienda regulada.

2025 es el año en que el local ha dejado de ser solo un espacio físico para convertirse en un activo estratégico.

DEMANDA

Este semestre se ha observado una demanda más selectiva pero también más especializada. Las marcas que se mueven buscan mayor visibilidad, eficiencia de espacio y flexibilidad contractual. Son especialmente activas las firmas vinculadas a servicios de proximidad, restauración con valor añadido, salud, bienestar y educación; estas buscan locales bien comunicados, con tráfico asegurado y con capacidad para ofrecer experiencias diferenciadoras. Este fenómeno es especialmente evidente en sectores como la moda, la electrónica o el mobiliario.

Además, el local físico sigue siendo clave para la logística de proximidad, especialmente en grandes ciudades. El auge del *quick commerce* y las entregas rápidas ha revalorizado pequeños locales a pie de calle que pueden funcionar como microalmacenes urbanos. Han aparecido también locales comerciales donde se venden devoluciones al peso de pedidos realizados *online*.

Por sectores, la demanda ha estado liderada por la restauración (56%), seguida por la alimentación (16%) y la moda y complementos (15%).

PRECIOS

Después de años de ajustes, el mercado en Barcelona ha encontrado un cierto equilibrio. El primer semestre confirma una tendencia que ya se intuía: las ubicaciones *top* son un valor seguro y se van consolidando ejes comerciales fuertes.

Los ejes más potentes, como Passeig de Gràcia, no solo han recuperado las rentas prepandemia, sino que las han superado. Con precios que oscilan entre los 250 y 310 €/m²/mes, este emblemático paseo se mantiene como el kilómetro cero del lujo en Barcelona. A pocos metros, Portal de l'Àngel sigue liderando en cuanto a tráfico peatonal, aunque con rentas algo más bajas, entre los 220 y 270 €/m²/mes. Su perfil de marcas es más diverso: *retail* de gran consumo, franquicias y *flagship stores* que buscan máxima visibilidad.

El mercado se ha vuelto claramente bipolar: algunos operadores apuestan por locales estratégicos con visión omnicanal, otros cierran, se transforman o resisten con modelos de negocio más flexibles. La clave está en la ubicación, el estado del local y su capacidad de adaptación.



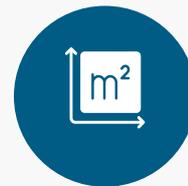
54%

Disponibilidad en alquiler



RESTAURACIÓN

Sector que más crece



75%

Demanda de locales
0-200 m²