

The Colliers logo, featuring the word "Colliers" in white serif font on a dark blue rectangular background with a thin yellow and red horizontal stripe at the bottom.

Colliers

INFORME

Healthcare España

Febrero 2026

Healthcare España

Creciente Ola Inversora

Tras un periodo de estabilización progresiva, el sector *healthcare* ha consolidado en 2025 un año claramente excepcional, marcado por un volumen de actividad sin precedentes. El ejercicio se ha cerrado con una inversión agregada de 1.358M€, lo que convierte a 2025 en el mejor año registrado hasta la fecha para el sector. Este dinamismo responde tanto a un entorno macroeconómico más estable como a la continuidad de tendencias estructurales — envejecimiento de la población, mayor democratización del seguro privado, y creciente profesionalización — que han reforzado su atractivo como activo defensivo y anticíclico.

El fuerte interés inversor, impulsado por la entrada de *family offices* y por el retorno de *players* tradicionales, ha favorecido una compresión adicional de *yields*, en línea con la tendencia observada en el ejercicio precedente y reflejo de la confianza renovada a largo plazo del sector. Este ajuste se ha visto acompañado por un mayor apetito por activos *prime* y por una mayor actividad en operaciones *greenfield*, especialmente en ubicaciones con mayor presión demográfica y aseguradora.

Aún con este panorama expansivo, el sector se encuentra todavía en una fase de evolución estructural que exigirá una visión estratégica más precisa por parte de inversores y operadores. Los retos no sólo derivan de las particularidades de cada *asset class*, sino también de un usuario cuya demanda es

cada vez más diversa, exigente y segmentada. En este contexto, será clave anticipar tendencias emergentes, comprender la evolución de las necesidades asistenciales y/o residenciales, y detectar nichos de demanda insuficientemente cubiertos — *e.g. senior living*, salud mental —. Quienes logren combinar la capacidad analítica, un modelo innovador y una mayor agilidad operativa podrán posicionarse de forma destacada en un mercado que, pese al récord alcanzado en 2025, mantiene todavía un amplio margen de desarrollo.



Laura Díaz
Director
Healthcare



Alberto Díaz
Managing Director
Capital Markets



FOCO EN

Contexto del mercado de las residencias de mayores

El mercado operativo de las residencias de personas mayores en 2025 estuvo caracterizado por dos operaciones.

- Stepstone y Greykite adquieren una participación mayoritaria (c.80%) en Vitalia — segundo operador privado en España — por c.900M€.
- Emera asume la gestión de 8 centros — 6 operativos —, propiedad de Cofinimmo y que originalmente iban a ser operados por CleceVitam.

En términos de demanda, el proceso de envejecimiento poblacional continua (+0,5M población +65 años vs 2023) y se alcanzará su punto más álgido en la próxima década (+1,7M de habitantes +65 años en 2031).

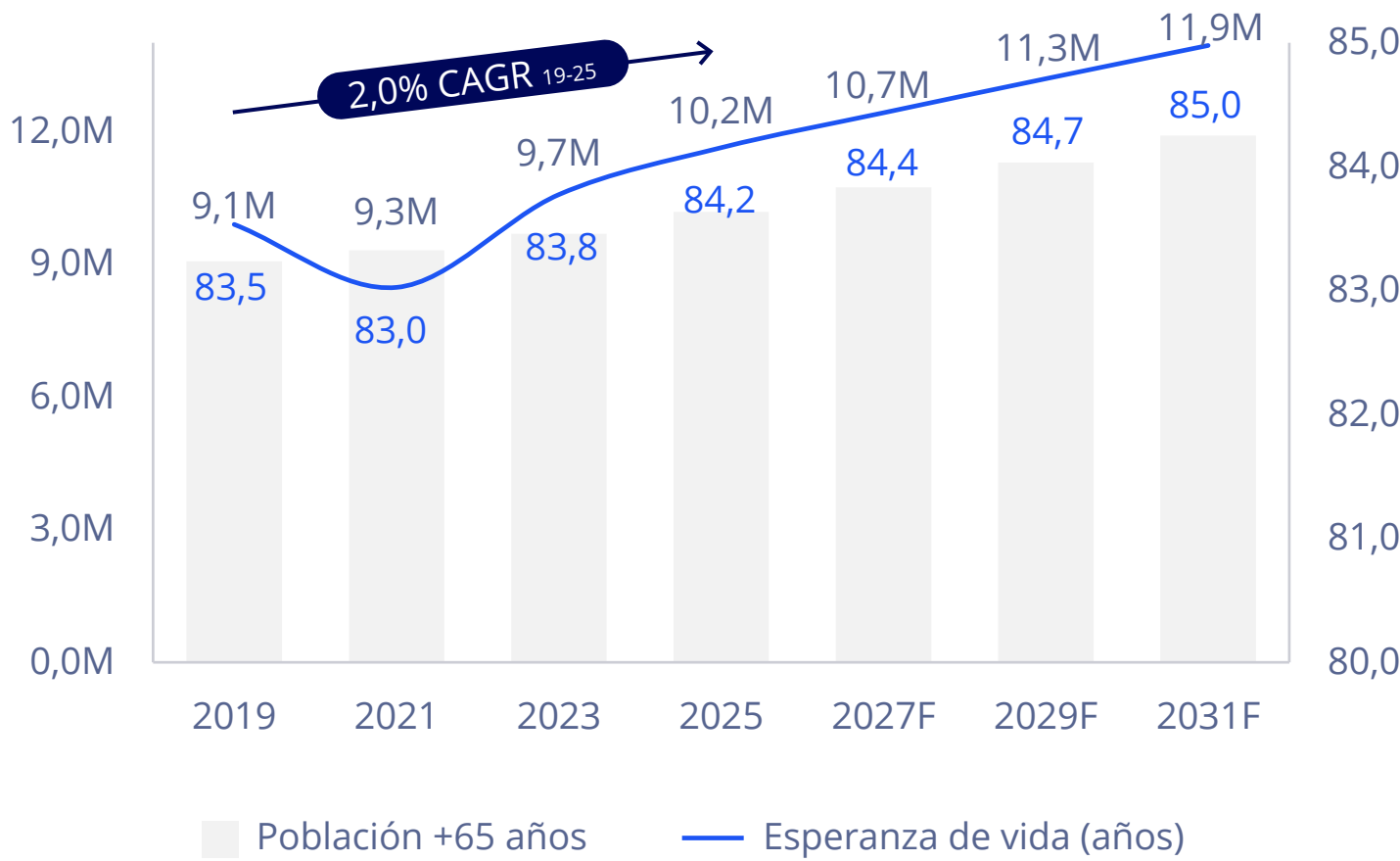
A nivel oferta, el sector ha presenciado una expansión del volumen de camas — ha aumentado en c.9K camas (c.2%) —, resultando en una oferta total de c.408K camas. En contraposición, el pipeline se ha minorado hasta c.39k camas debido a la reciente apertura de centros y los limitados nuevos desarrollos — a pesar de que en 2025 se ha duplicado la inversión en *greenfield* vs 2024, hasta alcanzar los c.120M€ —.

Conforme a la oferta disponible, en 2025 el ratio de cobertura¹ se situó en 4,01 — por debajo de la tasa de referencia empleada de 5,0 —, lo que se traduce en un déficit de c.103K camas.

Para 2031, se prevé un ratio de cobertura de 3,75, que se traduce en un déficit de c.148K camas.

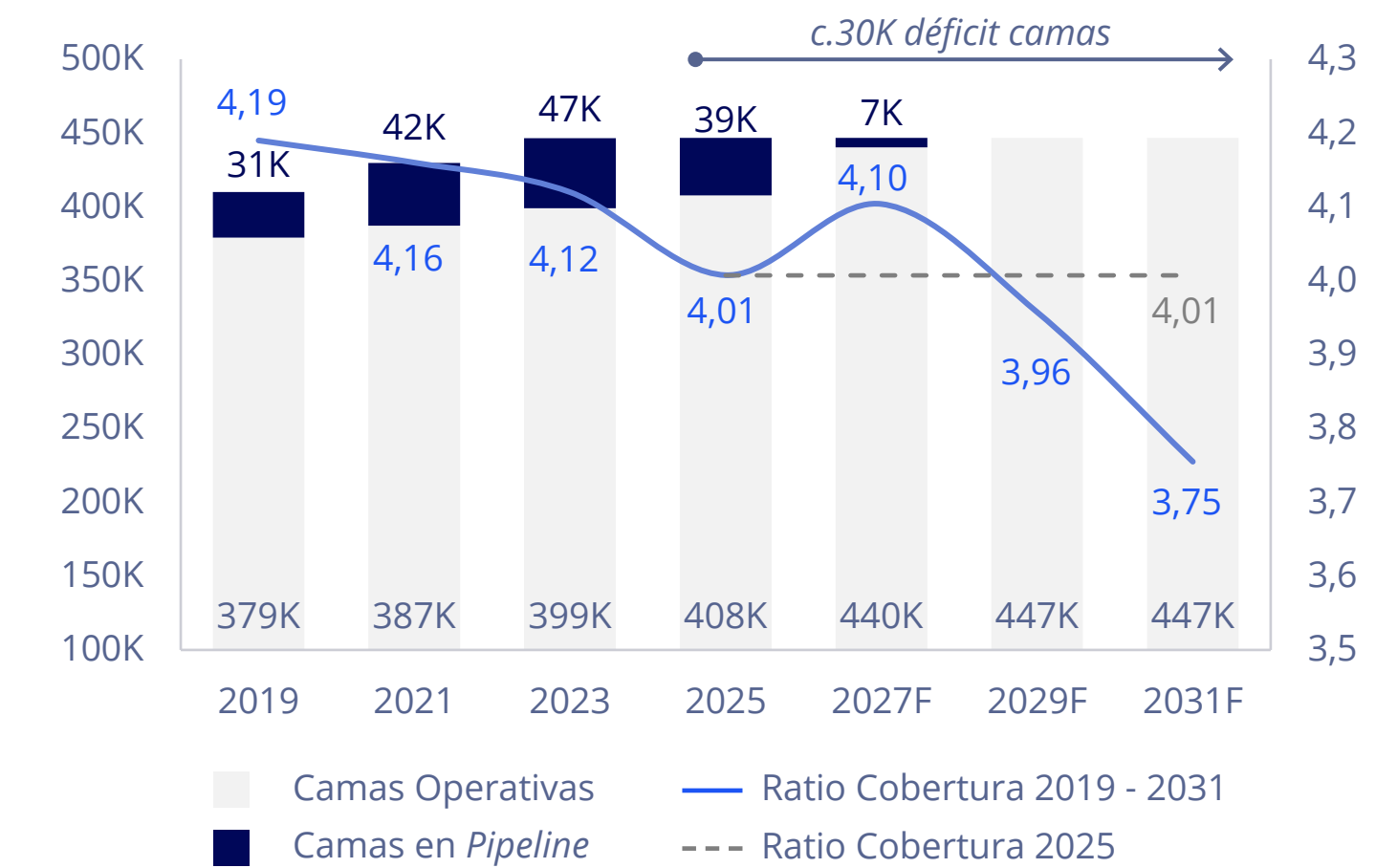
Por lo tanto, para mantener en 2031 el actual ratio de cobertura (4,01), en los tres próximos años se deben desarrollar c.30K camas geriátricas.

Evolución población +65 años y esperanza de vida



Fuente: INE 2025. Proyecciones población 2024 - 2074.

Evolución oferta de camas y ratio de cobertura³



Fuente: Alimarket 2025 y Colliers Research.

Esto implica el desarrollo de 100 proyectos cada año con una capacidad media de 100 camas², lo que representa una inversión anual de c.1.100M€.

(1) Ratio de cobertura considerando la oferta de camas geriátricas operativas por cada 100 habitantes mayores de 65 años.

(2) Proyección de 3 años para la apertura de una residencia desde el anuncio de la inversión, cuya estimación es de c.110K€/cama.

(3) Las proyecciones de la oferta incluyen la ejecución de los proyectos en curso.



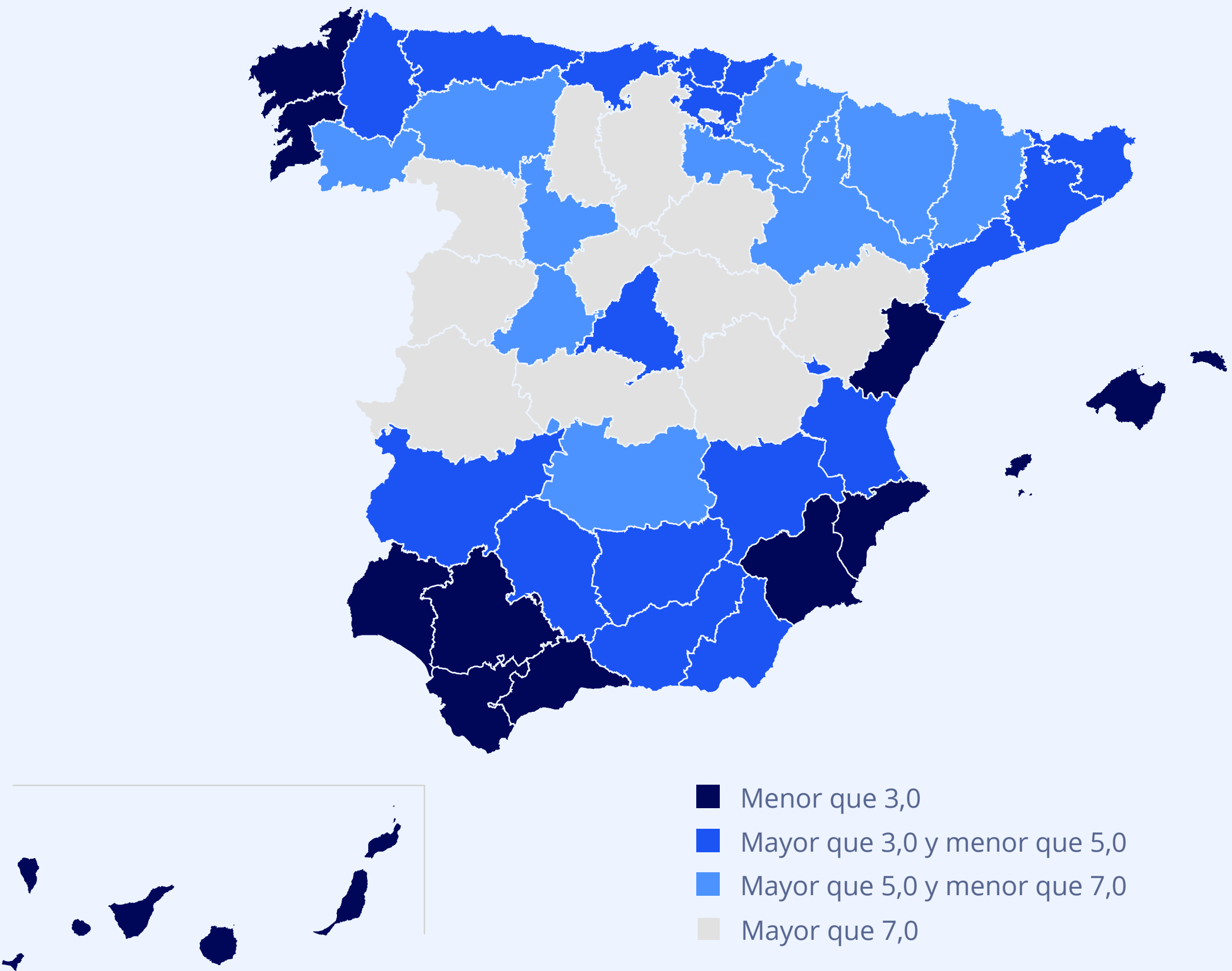


Para mantener en 2031 el ratio de cobertura de 2025, en los 3 próximos años se deben desarrollar c.30.000 nuevas camas. Esto implica el desarrollo de 100 residencias cada año, con una capacidad media de 100 camas, lo que representa una inversión anual de 1.100M€.



Fuente: INE 2025, Alimarket 2025 y Colliers Research.
(1) Ratio de cobertura considerando la oferta de camas geriátricas operativas por cada 100 habitantes mayores de 65 años.

Ratio de cobertura 2025 (camas geriátricas cada 100 habitantes +65 años)



Fuente: Alimarket 2025 e INE 2025.

FOCO EN

Transacciones residencias

Operaciones *yielding* más relevantes

Sanitas Mirasierra (Q1 – 2025) | Transacción Colliers

SAAREMA ha adquirido por 24M€ una residencia *prime* en Madrid, operado por Sanitas Mayores, con 123 camas. La operación ha establecido un récord de precio unitario por cama en el mercado.

Los Robles Gerhoteles (Q2 – 2025)

Un *family office* ha formalizado la compra de Los Robles Gerhoteles (Madrid), anteriormente propiedad de PSN. La operativa pasa a manos de Sanitas Mayores, que integra 134 camas.

Amavir Albacete (Q4 – 2025)

Wellder ha incorporado a su cartera la residencia de nueva construcción Amavir Albacete. El centro dispone de 181 camas con un ratio de 70% de habitaciones individuales.

Colisée San Antonio (Q4 – 2025) | Transacción Colliers

Wellder ha adquirido a AG Real Estate el centro Colisée San Antonio por 11,8M€. El centro, ubicado en la zona *prime* de Bilbao, dispone de 86 camas.

Operaciones *greenfield* más relevantes

Proyecto Valdebebas (Q1 – 2025) | Transacción Colliers

Un inversor institucional ha suscrito un derecho de superficie sobre una parcela en Valdebebas destinada al desarrollar un complejo sociosanitario mixto, que incluirá un centro con 150 camas.

Emera Los Berrocales (Q1 – 2025)

Un *family office* ha asegurado la inversión para el desarrollo de la futura residencia de mayores Emera Los Berrocales, con capacidad con 137 camas y supondrá una inversión de c.14M€.

Sanitas Murcia (Q4 – 2025)

Healthcare Activos ha formalizado la compra de una parcela en Murcia, propiedad de Emeis, para desarrollar una residencia, que será operada por Sanitas Mayores y contará con 132 camas.

Emera Alicante (Q4 – 2025)

CPI ha suscrito con Ratisbona la compra de Emera Alicante bajo un esquema de *forward funding*. El proyecto, ubicado en Vistahermosa, configura con 139 camas y una inversión de c.14,4M€.

Inversión 2025

La inversión en el mercado de residencias de ancianos ha crecido exponencialmente en 2025 hasta alcanzar los 867M€. El volumen anterior en gran parte está sostenido por la entrada en Vitalia Home de Stepstone y Greykite a través de una participación mayoritaria. No obstante, este ejercicio ha puesto de manifiesto el notable interés inversor de los *family offices*, cuya participación en operaciones se prevé que continúe también a lo largo de 2026.

867M€
Inversión 2025¹

5,25%
Prime yield

Fecha	Transacción	Camas	Estado	Comprador/ Promotor	Volumen
25Q1	Sanitas Mirasierra	123	<i>Yielding</i>	SAAREMA	24M€
25Q1	Emera Los Berrocales	137	<i>Greenfield</i>	<i>Family Office</i>	≈ 14M€
25Q1	Proyecto Valdebebas	150	<i>Greenfield</i>	Inversor Institucional	n.a.
25Q2	Los Robles Gerhoteles	134	<i>Yielding</i>	<i>Family Office</i>	≈ 18M€
25Q4	Amavir Albacete	181	<i>Yielding</i>	Wellder SOCIMI	n.a.
25Q4	Sanitas Murcia	132	<i>Greenfield</i>	Healthcare Activos	≈ 12M€
25Q4	Emera Alicante	139	<i>Greenfield</i>	Care Property Invest	14,4M€
25Q4	Colisée San Antonio	86	<i>Yielding</i>	Wellder SOCIMI	11,8M€

■ Transacción Colliers

(1) El volumen de inversión considera únicamente el valor del componente inmobiliario de las operaciones cerradas en el 2025.

FOCO EN

Contexto del mercado hospitalario

El 2025 ha estado marcado por el proceso de negociación entre el Ejecutivo y las entidades aseguradoras para la renovación del convenio 2025-2027 de MUFACE, que culminó con la firma de un acuerdo por 4.808M€ (+41,2% vs anterior convenio). La renovación del concierto resultaba crítica en tanto que se comprometía la cobertura de +1M de beneficiarios, que pasarían a integrarse en el Sistema Público (INSS).

Este proceso de democratización del seguro privado se enmarca en una tendencia expansiva previa a la pandemia, con un crecimiento sólido y sostenido del número de personas con cobertura sanitaria privada. Desde 2019, el sector ha registrado un 3,4% CAGR₁₉₋₂₅ hasta situarse en c.13M de asegurados — penetración del c.26,5% de la población total —. El mercado presenta, además, un elevado nivel de concentración: las tres principales aseguradoras — Adeslas, Sanitas y ASISA — acumulan c.60% del total de pólizas.

La solidez estructural y los elevados niveles de penetración actúan como catalizadores que incentivan a los operadores privados a continuar en una estrategia claramente expansiva. Esta tendencia se acentúa en ubicaciones donde los operadores ya están presentes y persiste una demanda latente.

Para 2031, una vez ejecutado el pipeline en curso, el ratio de cobertura¹ de camas privadas hospitalarias se situará en un 3,68.

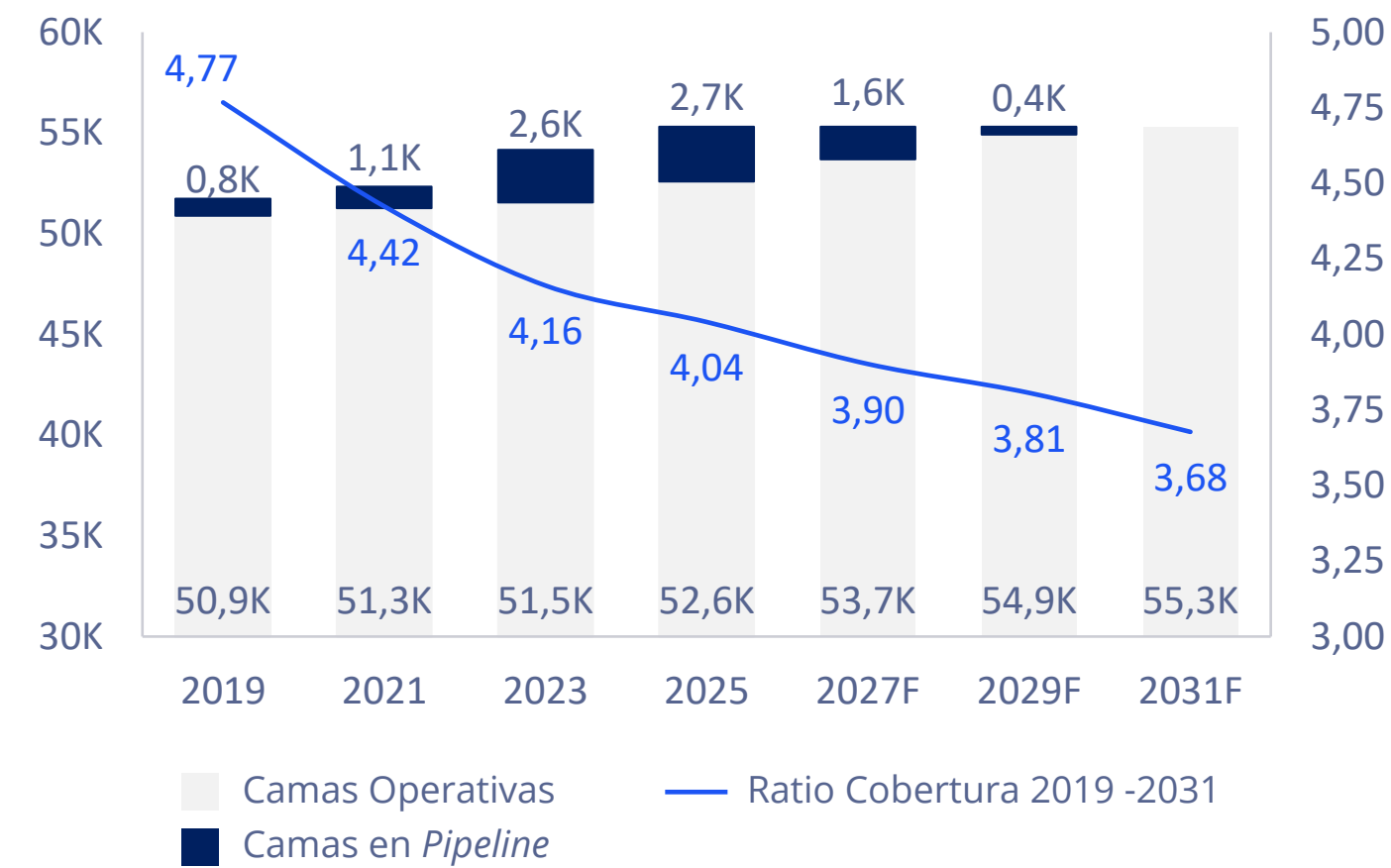
Para mantener en 2031 el actual ratio de cobertura (4,04), es necesario desarrollar c.5,5K camas hospitalarias privadas — volumen de desarrollo que excede el ritmo alcanzable por el sector en el corto plazo, ya que esto supondría desarrollar en los próximos dos años más de 46 proyectos^{2,3} que representarían una inversión agregada de c.2.460M€ —.

Evolución de la población con seguro privado⁴



Fuente: ICEA 2025, INE 2025 y Colliers Research.

Evolución oferta de camas y ratio de cobertura⁵



Fuente: Alimarket 2025 y Colliers Research.

(1) Ratio de cobertura en base a la oferta de camas hospitalarias privadas operativas por cada 1.000 habitantes con seguro privado.
(2) Proyección de 4 años para la apertura de un hospital desde el anuncio de la inversión, cuya estimación es de c.450K€/cama.
(3) Cada proyecto estima una capacidad media de 120 camas.
(4) Estimaciones de crecimiento poblacional conforme al INE y adopción de un criterio conservador respecto al crecimiento anual del número de asegurados del 1,4% (CAGR₂₅₋₃₁).
(5) Oferta de camas incluye centros con camas de i) internamiento sociosanitario, ii) de larga estancia, iii) psiquiátricos, iv) hospitales generales y v) monográficos.





POBLACIÓN CON SEGURO PRIVADO

13,0M
2025



15,0M
2031F

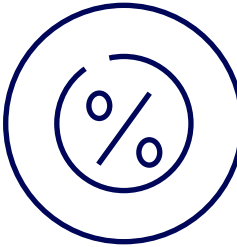


OFERTA DE CAMAS PRIVADAS HOSPITALARIAS

52,6K
2025



55,3K
2031F



RATIO DE COBERTURA¹

4,04/100 camas
2025



3,68/100 camas
2031F

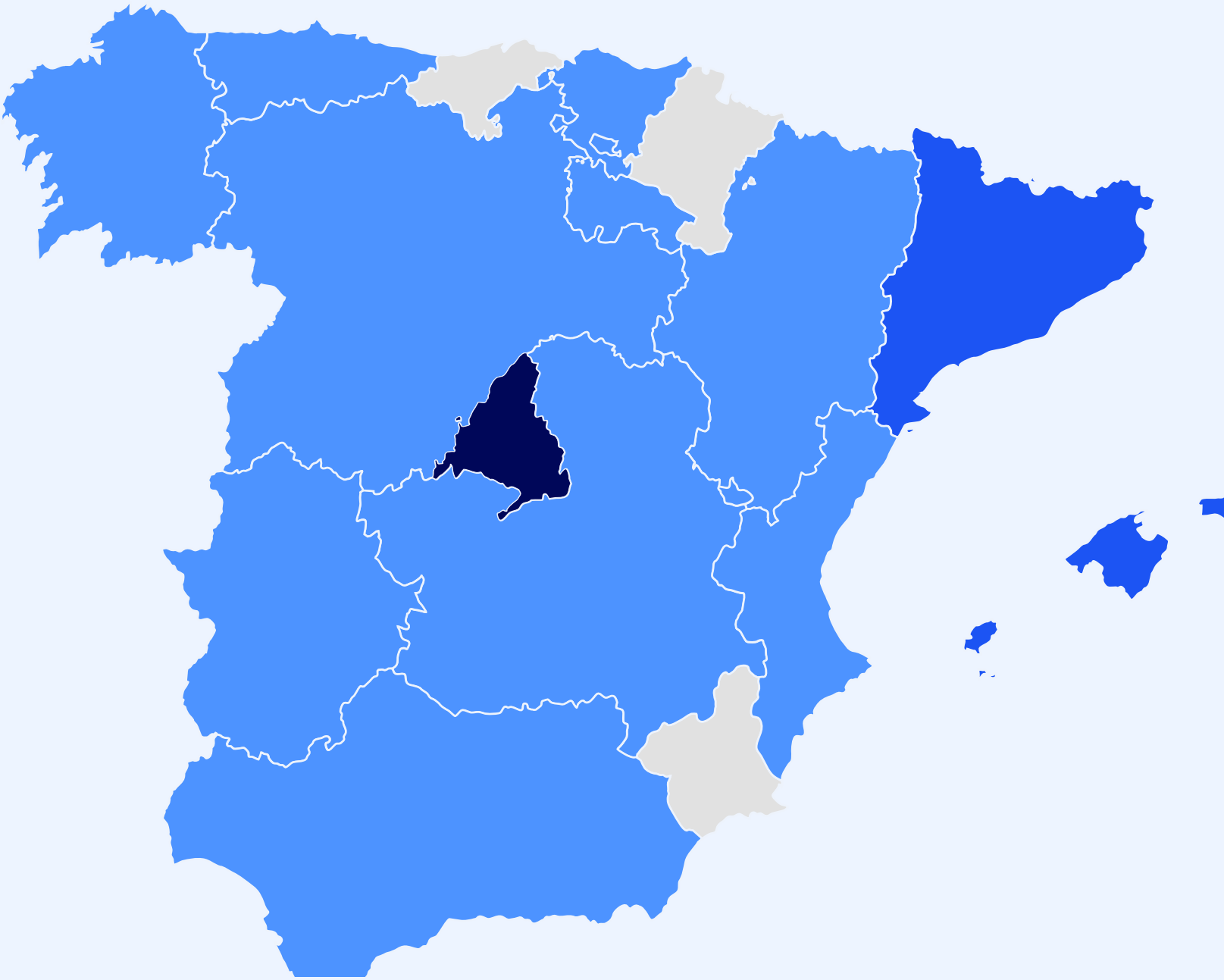
Para mantener en 2031 el actual ratio de cobertura (4,04), es necesario desarrollar c.5,5K camas hospitalarias privadas – volumen de desarrollo que excede el ritmo alcanzable por el sector en el corto plazo, ya que esto supondría desarrollar en los próximos dos años más de 46 proyectos que representarían una inversión agregada de c.2.460M€ –.



Fuente: INE 2025, Alimarket 2025 y Colliers Research.
(1) Ratio de cobertura considerando la oferta de camas privadas hospitalarias operativas por cada 1.000 habitantes con seguro privado.

Penetración del seguro privado (%)

26,5%
Penetración Aseguradora



- Mayor que 35%
- Mayor que 25% y menor que 35%
- Mayor que 15% y menor que 25%
- Menor que 15%

Fuente: ICEA 2025.

FOCO EN

Transacciones hospitalarias

Operaciones *greenfield* más relevantes

Hospital Sanitas Portitxol (Q1 - 2025):

Azora invertirá 63M€ en el desarrollo de un hospital en Palma de Mallorca con 89 camas y más de 15.000 m². La apertura está prevista para 2029 y la operación correrá a cargo de la alianza entre Sanitas y Mapfre, que ya impulsa otro proyecto en Barcelona junto a Colonial.

Hospiten Boadilla del Monte (Q2 - 2025):

Banca March ha tomado el 71% de la SOCIMI que desarrollará el nuevo hospital de Boadilla del Monte, mientras que Hospiten mantiene el 29% restante. El proyecto implica una inversión de 200M€ y se prevé su finalización para finales de 2026.

Hospital Recoletas Ourense (Q3 - 2025):

Recoletas Salud ha anunciado un nuevo proyecto en Ourense que supondrá una inversión total de 40M€. El proyecto, para el que ya se dispone de licencia, prevé integrar todos los servicios que ofrece en los centros de El Carmen y Cosaga.

Operaciones *brownfield* más relevantes

Hospital HM Mar de Alborán (Q2 - 2025):

HM Hospitales ha cerrado la compra del edificio, que hasta ahora albergaba la sede del diario SUR en Málaga, a Vocento por 11M€. El grupo hospitalario va a transformar el activo en un nuevo centro hospitalario, con capacidad para 70 camas y una inversión de c.70M€.

Operaciones *yielding* más relevantes

Hospital Perpetuo Socorro (Q1 – 2025):

Ribera Salud, controlada por Vivalto Santé, ha adquirido la red hospitalaria del Hospital Perpetuo Socorro en Cartagena (Murcia). La operación, que incluye 200 camas y la red asociada de policlínicas, consiste en la compra de una participación mayoritaria en la *PropCo* y la *OpCo*.

Inversión 2025

Las principales transacciones hospitalarias recientes se han caracterizado por un marcado refuerzo de la posición de los operadores líderes dentro de sus respectivas áreas de influencia.

- **Ribera Salud**, gestor del Hospital Virgen del Carmen, ha fortalecido su posición predominante en la Región de Murcia mediante la integración del Grupo Hospitalario Perpetuo Socorro.
- **HM Hospitales** ha anunciado un proyecto *greenfield* en Málaga, donde ya dispone de tres centros —Málaga, Gálvez y Santa Elena—, además de un cuarto desarrollo en Vélez-Málaga.
- **Recoletas Salud** ha comunicado un nuevo proyecto en Ourense, cuyo objetivo es consolidar su presencia como único operador privado en la ciudad vía integrar sus dos centros existentes.

411M€
Inversión 2025¹

5,85%
Prime yield

Fecha	Transacción	Ubicación	Camas	Estado	Operador	Volumen
25Q1	Sanitas Portitxol	Palma	89	<i>Greenfield</i>	Sanitas	63M€
25Q1	Hosp. Perpetuo Socorro	Murcia	200	<i>Yielding</i>	Ribera Salud	n.a.
25Q2	Hospiten Boadilla	Boadilla	160	<i>Greenfield</i>	Hospiten	142M€
25Q2	HM Mar de Alborán	Málaga	70	<i>Brownfield</i>	HM Hospitales	70M€
25Q3	Recoletas Ourense	Ourense	n.a.	<i>Greenfield</i>	Recoletas	40M€

(1) El volumen de inversión considera únicamente el valor del componente inmobiliario de las operaciones cerradas en el 2025.

FOCO EN

Contexto del mercado senior living

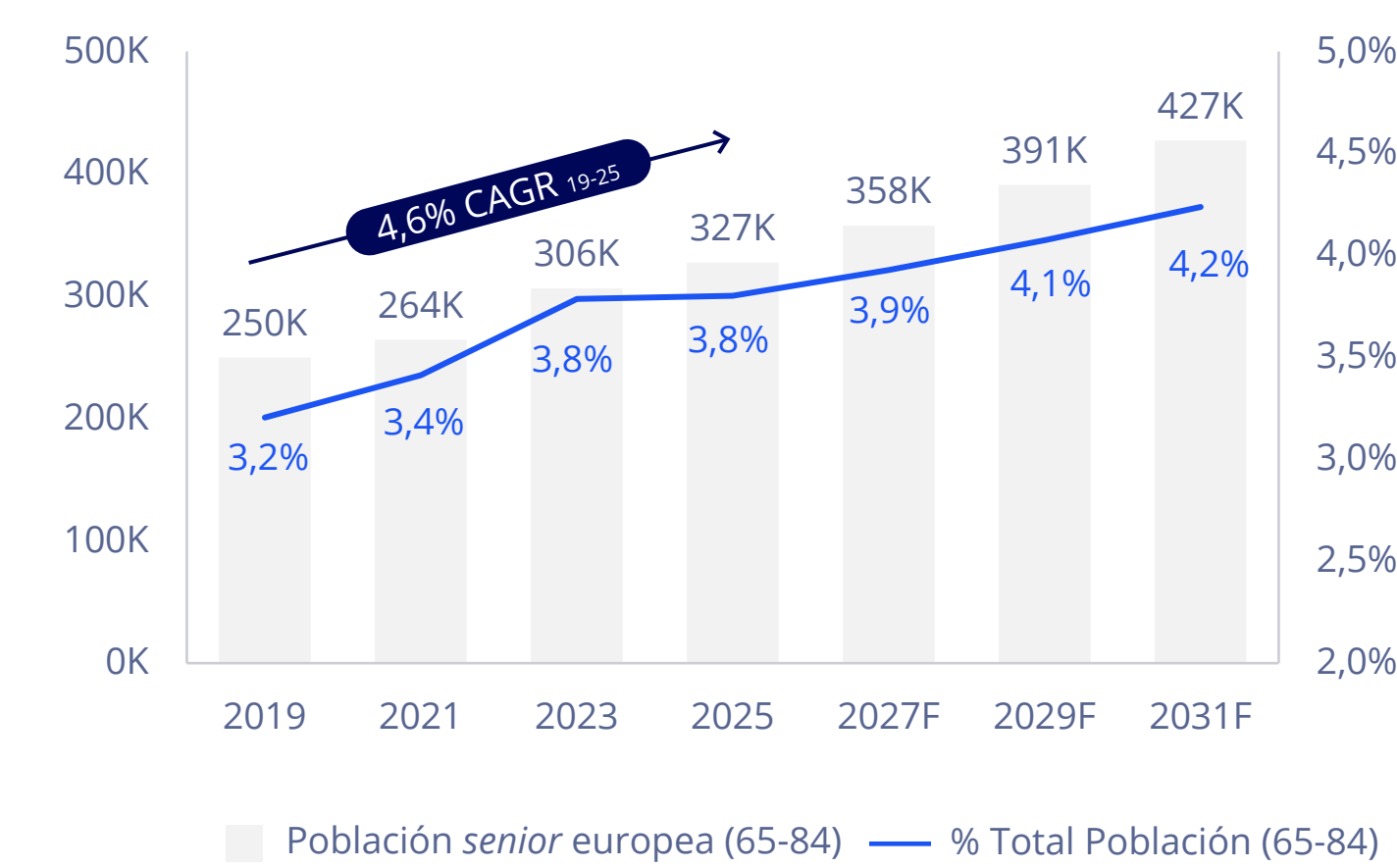
El mercado de *senior living* presenta un notable potencial de desarrollo en España, país que se ha consolidado como un destino altamente competitivo. La combinación de una calidad de vida excepcional, un coste relativamente accesible y una oferta gastronómica, cultural y recreativa ampliamente reconocida posiciona a España como uno de los enclaves más atractivos para los *seniors* europeos (65-84 años), desempeñando un rol comparable al que ejerce Florida en el mercado estadounidense.

Dado que el mercado aún no ha alcanzado un estado de consolidación, persiste una amplia diversidad de modelos operativos que están siendo analizados y testados por las distintas *joint ventures* anunciadas en los últimos años. Una parte relevante de estas iniciativas se orienta hacia formatos de *coastal village*, dirigidos principalmente a un público *senior* extranjero asentado en zonas costeras. No obstante, comienzan a emerger conceptos con un posicionamiento nacional diferenciado, que abarcan tanto *urban apartments* bajo un modelo *affordable* como propuestas *luxury lifestyle* orientadas a un segmento *premium*.

En este contexto, la demanda parece concentrarse mayoritariamente en *seniors* extranjeros ya establecidos en el país. Este colectivo alcanzó c.327K personas en 2025 y se prevé que experimente un crecimiento adicional de c.100K residentes en los próximos 15 años, consolidando una base demográfica sólida y creciente para la expansión del *senior living*.

A diferencia de otros mercados europeos donde el sector se encuentra más consolidado, la oferta disponible en España continúa siendo limitada.

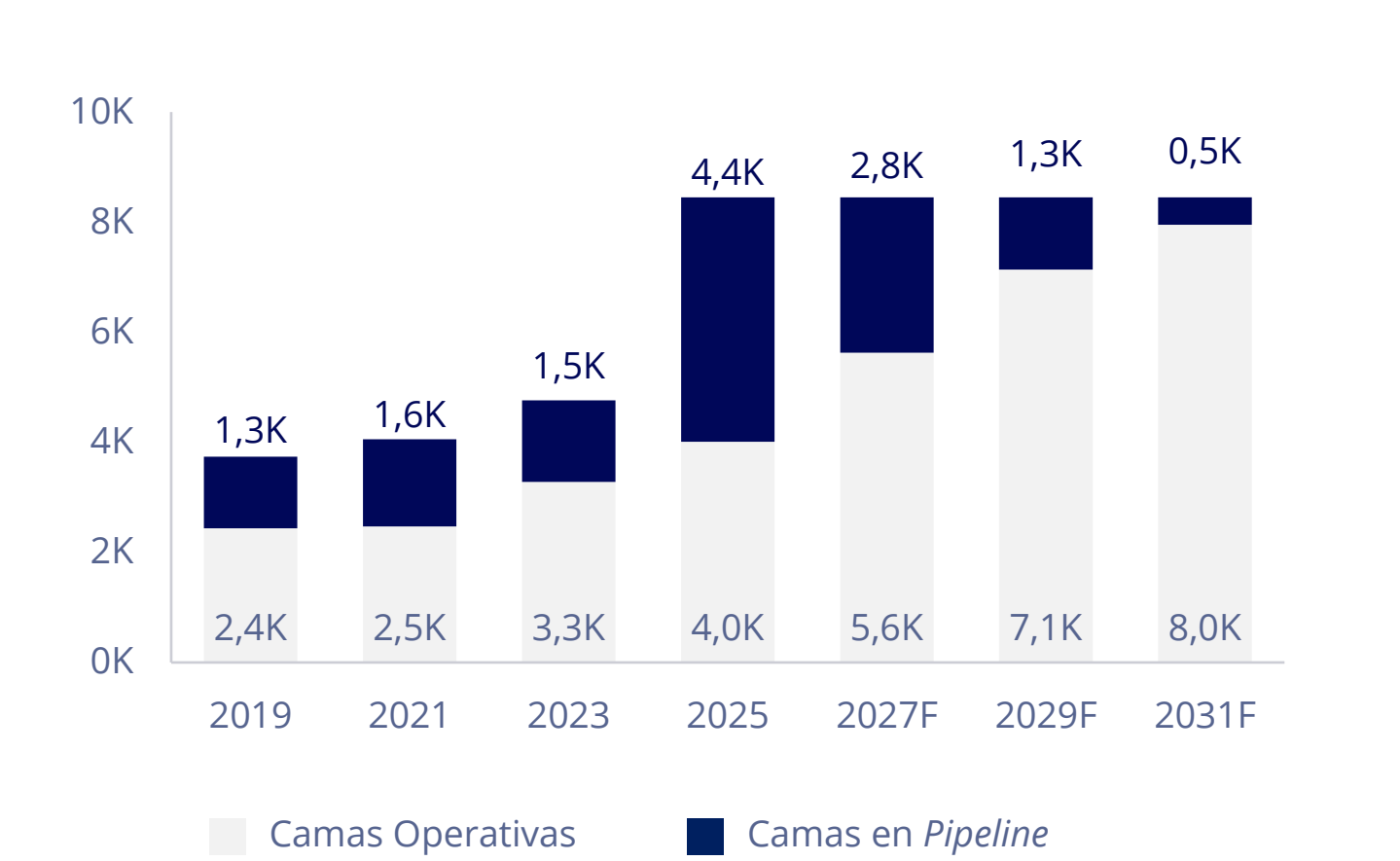
Evolución de la población *senior* europea (65-84 años)¹



Fuente: INE 2025.
(1) Población senior europea en España para 2031 ha sido estimada conforme al crecimiento en intervalo 2019-2025 (c.4,6% CAGR₁₉₋₂₅).

Actualmente, apenas supera las c.4K unidades operativas, concentradas principalmente en las áreas de la Costa Blanca y la Costa del Sol. Sin embargo, el fuerte interés inversor y el número creciente de proyectos anunciados permiten anticipar que la capacidad instalada podría duplicarse hasta alcanzar c.8K unidades en 2031, reforzando progresivamente la oferta.

Evolución oferta de camas²



Fuente: Alimarket 2025 y Colliers Research.
(2) Pipeline de camas estimado en base a la fecha de apertura prevista.





POBLACIÓN EUROPEA
SENIOR (65-84)

327K

2025



427K

2031F



OFERTA DE CAMAS
DE SENIOR LIVING

4,0K

2025



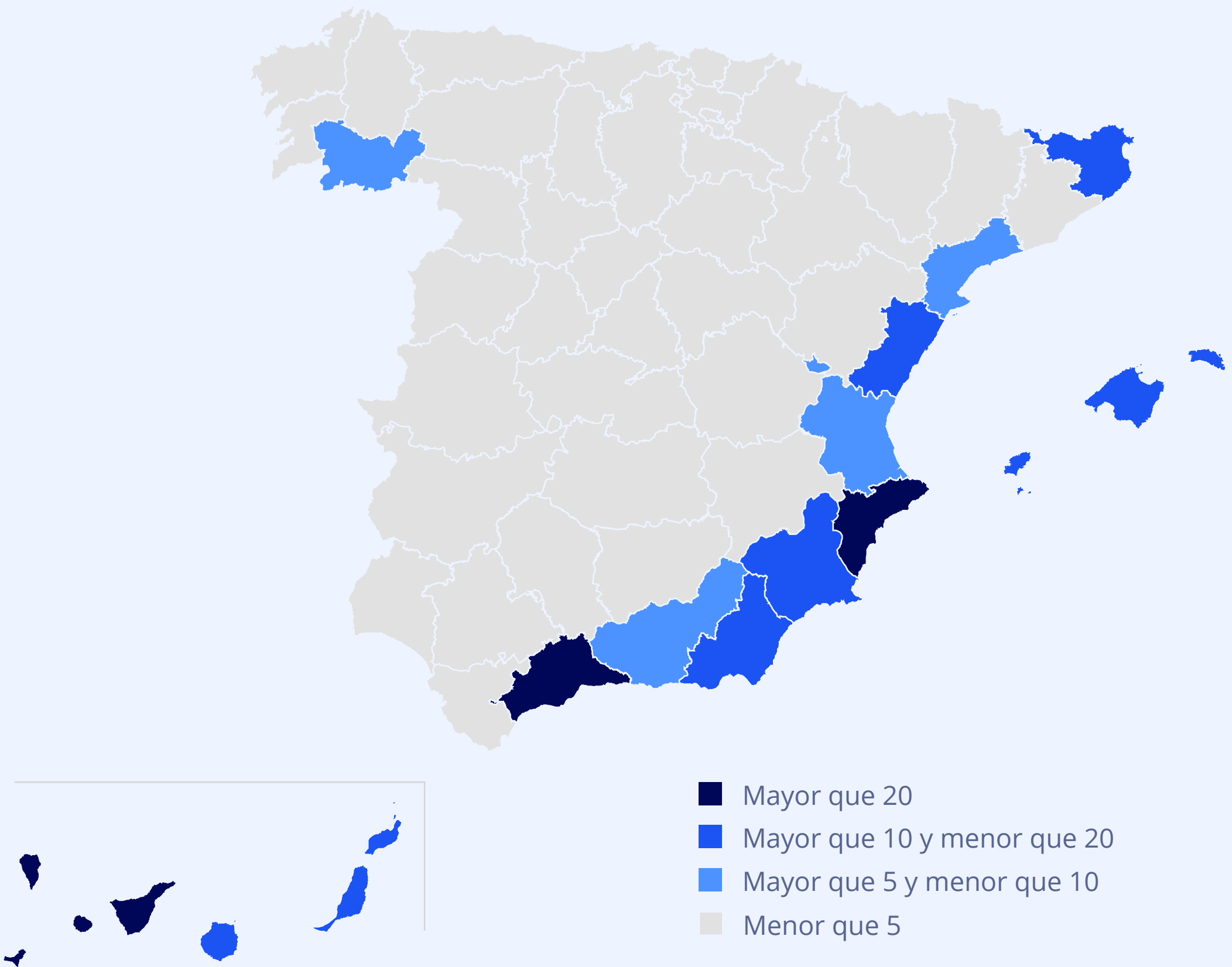
8,0K

2031F

Fuente: INE 2025, Alimarket 2025 y Colliers Research.



Población europea *senior* (+65-84 *seniors* europeos por cada 1.000 habitantes)



Fuente: INE 2025.

FOCO EN

Transacciones senior living

Inversión 2025

A pesar del reducido número de nuevos proyectos anunciados en 2025, el sector del *senior living* continúa mostrando señales de tracción. Estos primeros pasos, aunque moderados, pueden actuar como catalizadores y contribuir a dinamizar el apetito inversor por esta tipología de activos.

80M€
Inversión 2025¹

1 A&G y Grupo Marjal *Senior Living*

A&G Global Investors ha establecido una alianza estratégica con Grupo Marjal para su entrada en el segmento de *senior living*. Esta colaboración tiene como objetivo desarrollar activos específicamente diseñados para un público europeo +65 años, poniendo el foco en modelos residenciales de alta calidad.

La iniciativa comienza con un primer proyecto ubicado en el norte de Alicante provincia, que contempla la construcción de +300 apartamentos. El proyecto, conceptualizado en 7 bloques y una edificabilidad +20.000m², supondrá c.63M€.

2 *Senior Cohousing* La Marina de Salobreña

Senior Living promovido por la cooperativa Hábitat Colaborativo, que contempla la creación de 164 plazas distribuidas en 82 apartamentos. El proyecto, que está enfocado a personas mayores de 50 años que buscan un estilo de vida basado en la autonomía, la convivencia y la calidad de vida, prevé una inversión de 11,9M€.

El desarrollo se ubicará en Salobreña (Granada), sobre el cual se ha otorgado una concesión administrativa de 75 años. El modelo se articula bajo un régimen cooperativo, que requiere una aportación inicial de capital y el pago de una cuota mensual.

(1) El volumen de inversión considera las operaciones cerradas en el año 2025.

Recientes aperturas en 2025 de proyectos de *senior living*

			
Operador			
Propietario			
Localización	Mirasierra, Madrid	Santa Pola, Alicante	La Moraleja, Madrid
Concepto	<i>Luxury Lifestyle</i>	<i>Coastal Village</i>	<i>Luxury Lifestyle</i>
Público Objetivo	60-80 años Nacional e internacional	+55 años Internacional	+50 años Nacional
# Apartamentos	14 unidades	235 unidades	76 unidades
Comercialización	<i>Build-to-rent</i>	<i>Build-to-rent</i>	<i>Build-to-rent</i> Derecho de Habitación
Precio ¹	A partir de 2.500€	A partir de 1.500€	A partir de 4.000€ A partir de 620.000€ ²

Fuente: Colliers Research.
(1) El precio reflejado corresponde a la tarifa mensual aplicable.
(2) Desembolso inicial; posteriormente se aplica una cuota superior a c. 2.000€ mensuales.

Equipo de Colliers

Equipo Healthcare



Laura Díaz
Healthcare Director | Capital Markets
laura.diaz@colliers.com



Felipe Hernández
Analyst | Capital Markets
felipe.hernandez@colliers.com



Isabel Capdevila
Analyst | Capital Markets
isabel.capdevila@colliers.com

Acceso al mercado local



Pedro Valente
Managing Director | Colliers Portugal
pedro.valente@colliers.com



Rafael Paz
Director | Valencia
rafael.paz@colliers.com



Alberto Díaz
Managing Director | Capital Markets
alberto.diaz@colliers.com



Álvaro González del Monte
Analyst | Capital Markets
alvaro.gonzalezdelmonte@colliers.com



Carolina Pérez
Director | Barcelona
carolina.perez@colliers.com



Íñigo Molina
Director | Málaga
inigo.molina@colliers.com

Colliers | Transacciones Relevantes 2025



SANITAS MIRASIERRA

Madrid | 2025 Q1
Asesoramiento a SAAREMA en la adquisición y consiguiente análisis comercial y financiero del centro Sanitas Mirasierra por 24M€.
El Activo, una residencia de ancianos prime en Mirasierra operada por Sanitas Mayores, dispone de 123 camas.



VALDEBEBAS

Madrid | 2025 Q1
Asesoramiento a un inversor institucional en la constitución de un derecho de superficie sobre una parcela en Valdebebas (Madrid), para el desarrollo de un concepto sociosanitario mixto de residencias de ancianos y un centro sociosanitario, que será gestionado por un operador TIER I.



COLISÉE SAN ANTONIO

Bilbao | 2025 Q4
Asesoramiento a AG Real Estate en la desinversión de la residencia de mayores Colisée San Antonio por 11,8M€.
El Activo, ubicado en el centro de Bilbao y con capacidad para 86 camas, ha sido adquirido por Wellder, SOCIMI de Renta Corporación y APG.



Accelerating success.

Contactos

HEALTHCARE

Laura Díaz
Director
+34 625 065 934
laura.diaz@colliers.com

Felipe Hernández
Analyst
felipe.hernandez@colliers.com

Álvaro González del Monte
Analyst
alvaro.gonzalezdelmonte@colliers.com

Isabel Capdevila
Analyst
isabel.capdevila@colliers.com

CAPITAL MARKETS

Alberto Díaz
Managing Director
+34 645 801 840
alberto.diaz@colliers.com

Dónde estamos

Madrid

Paseo de la Castellana, 141
Edificio Cuzco IV - 14th
Floor | 28046
T. +34 91 579 84 00

Barcelona

Avenida Diagonal, 618
7th Floor | 08037
T. +34 93 410 26 80

Valencia

Paseo de Ruzafa, 20
46002
T. +34 93 410 26 80

Málaga

Plaza de la Solidaridad, 12
29006
T. +34 607 73 85 25

Marbella

C. Negocios Tembo, Bl A,
Of 3
29602
T. +34 680 42 37 10

Lisboa

R. Barata Salgueiro, 37
1250-165
T. +351 93 346 15 33

www.colliers.com



Copyright © 2026 Colliers. Todos los derechos reservados. Este documento ha sido preparado por Colliers únicamente con fines de información general. Colliers no ofrece garantías de ningún tipo, expresas o implícitas, respecto a la información publicada, incluidas, entre otras, las garantías de contenido, precisión y fiabilidad. Cualquier parte interesada debe realizar sus propias averiguaciones sobre la veracidad de la información. Colliers no se hace responsable de términos, condiciones y/o garantías inferidas o implícitas que surjan de este documento y no asume ninguna responsabilidad por pérdidas y daños que surjan de ellos.