

## **RESUMEN DE PRENSA DEL 14 Y 15 DE FEBRERO DE 2026**

### **MERCADO HIPOTECARIO**

#### **EL SALDO VIVO HIPOTECARIO, EN EL NIVEL MÁS ALTO DESDE 2017**

El volumen de los préstamos que generan intereses para la banca es el mejor indicador del estado de salud del negocio hipotecario. En 2025, el saldo vivo de estas operaciones se disparó hasta los 515.438 millones de euros, según datos del Banco de España. Se trata del nivel más alto desde 2017. El saldo vivo firmó un pleno de avances en 2025, con doce subidas mensuales consecutivas. Para ver el último descenso hay que remontarse a diciembre de 2024, cuando se contrajo hasta los 497.214 millones de euros. Desde entonces, el saldo vivo se ha disparado un 3,6%, lo que supone una mejora de 18.224 millones en doce meses. Un avance que es el mayor interanual de la última década y que le permite pulverizar los registros de 2018 y apuntar a los más altos desde 2017, cuando superó el listón de los 520.000 millones.

El fuerte e imparable ascenso se asienta sobre todo en unos niveles extraordinarios de demanda de hipotecas. La constante subida del precio de la vivienda hace que los hogares adelanten sus decisiones de compra y demanden cada vez más financiación a las entidades financieras. En paralelo, los bancos están respondiendo con mucha generosidad, abriendo el grifo de la concesión a precios muy competitivos. Según datos del Banco de España, en 2025 las entidades concedieron 82.752 millones de euros en nuevas operaciones, 14.801 millones más que el año anterior, que ya fue con mucha diferencia el mejor de la década. La mejora del 21,7% en un año supone que los niveles de actividad saltan hasta cotas no vistas desde 2008, año del estallido de la burbuja inmobiliaria. Entonces, los bancos prestaron 87.082 millones.

Sólo en el último mes del año pasado, los bancos prestaron 8.392 millones. No hay una cifra más alta en un solo mes desde diciembre de 2010. Fuentes financieras aseguran que el ritmo de contratación se mantiene en niveles elevados, por lo que el saldo vivo puede mantener su carrera alcista. “Se firman 2.000 hipotecas al día. En el año más duro de los últimos 20 años, 2013, se firmaban 792. Y en el pico absoluto de la burbuja, en 2006, se llegaban a firmar 5.326 hipotecas diarias. La burbuja de entonces se infló a más del doble del nivel actual. Mirado con perspectiva, no tiene ningún sentido hablar de burbuja”, asegura el consejero delegado del bróker hipotecario Trioteca, Ricard Garriga.

El tipo medio de las nuevas operaciones se situó en diciembre en el 2,61%, por debajo del 2,90% al que finalizó 2024, y más lejos aún del 3,78% de 2023, el más alto de la década. Desde junio del año pasado, las entidades financieras mantienen muy estables los precios, como demuestra que, en los últimos seis meses, el coste medio se ha movido en una banda muy estrecha situada entre el citado 2,61% y el 2,68%. En este contexto, el volumen de contratación de nuevos préstamos supera con claridad el de amortizaciones totales o parciales de hipotecas.

(Expansión. Página 21. 4 columnas)

## MERCADO INMOBILIARIO

### EL PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA SIGUE CRECIENDO EL DOBLE QUE EN EUROPA

La vivienda se encareció un 12,8% en el tercer trimestre de 2025 respecto al mismo periodo del año anterior, según los últimos datos publicados por Eurostat. Esto supone el mismo crecimiento que en el trimestre anterior (12,8%) y cinco décimas porcentuales más que en los primeros compases del año (12,3%). De esta forma, se alcanzaron las tasas más elevadas desde que el valor del metro cuadrado empezó a recuperarse en 2014, tras el hundimiento sufrido por el pinchazo de la burbuja en 2008. Con este nivel, el precio de la vivienda en España aumentó más del doble que en la media de la zona euro (5,1%) y del conjunto de la Unión Europea (5,5%).

“La explicación a las subidas de precio en España las encontramos en el desacople entre oferta y demanda. Falta vivienda y los números son claros. Después de la gran crisis de 2008 no hemos sido capaces de recuperar nuestra capacidad de producción, lo que nos ha conducido a una situación de infraproducción de vivienda. El Banco de España cifra este déficit en 700.000 viviendas, pero la brecha sigue abierta y esa cifra no para de crecer. Teniendo en cuenta que se crean más hogares que nuevas viviendas, el problema no tiene visos de solucionarse”, explica Francisco Iñareta, de Idealista.

El mercado de compra se ve presionado por el traspaso de demanda expulsada del segmento del alquiler, que está muy tensionado con precios en máximos y con falta también de producto. De hecho, ya cuesta menos esfuerzo pagar la hipoteca que la renta. El alquiler se lleva un 36% de los ingresos netos de una familia media española, mientras que a la compra se destina un 26% (sin tener en cuenta los ahorros necesarios para acceder a la financiación), según un reciente informe de Idealista.

A este desequilibrio estructural entre oferta y demanda se suma un elemento diferencial respecto a otros países de la zona euro: el fuerte atractivo de España para el comprador internacional y el inversor. De hecho, casi el 14% de las ventas fueron realizadas por extranjeros en 2025, según los últimos datos publicados por el Colegio de los Registradores.

España es el país en el que más crecieron los precios entre las principales economías de la zona euro, muy lejos de socios como Francia (0,7%), Alemania (3,3%) e Italia (3,8%). En el conjunto de la UE, el mapa inmobiliario es muy diverso y hay otros estados con fuertes subidas. Hungría, con un alza del 21,1%, lidera el ranking. Tras éste se situaron otros como Portugal (17,7%), Bulgaria (15,4%), Croacia (13,8 %), Eslovaquia (13,4%), Chequia y Lituania (ambos con un 10,8%). En total, en ocho países (incluido España) el incremento supera el 10%. En este reportaje se analizan los mercados de Finlandia, Francia, Portugal y Hungría.

Para 2026 las previsiones apuntan un año de cierta normalización, con crecimientos de precios más moderados que en 2025. El consenso de expertos augura un incremento de en torno al 7% este año, aunque previsiblemente todavía seguirá por encima de la media de la zona euro.

(Expansión. Primera página. Páginas 26 y 27)

## SIETE MILLONES DE VIVIENDAS BLOQUEADAS POR LA BUROCRACIA

En teoría, una subida del 40% en el precio de cualquier producto dispararía su producción. Pero no es así en el mercado inmobiliario español. Desde 2020, los precios de la vivienda han escalado en torno a ese porcentaje, mientras que la construcción apenas se ha movido. De las casi 10 millones de viviendas proyectadas en planes urbanísticos, 6,9 millones se encuentran en el limbo pendientes de ejecución, según detalla el informe *La paradoja inmobiliaria: por qué el aumento del precio de la vivienda no genera más construcción* publicado por la Universidad de las Hespérides.

¿Por qué no se construyen esos siete millones de viviendas si la demanda se ha disparado –y, con ella, los precios– creando una crisis habitacional prolongada? En la práctica, construir ha dejado de ser rentable. De las 78 actividades económicas que recoge el Banco de España, 68 generan más beneficios que la construcción, que se encuentra en números negativos (-0,1%), lo que explica en parte por qué el 72,9% de la oferta proyectada está bloqueada. Estas viviendas bloqueadas, que el documento califica como “de papel”, permanecen atrapadas en suelos que no son finalistas y para ver la luz deben superar un proceso administrativo que se antoja “interminable” y dura entre 10 y 15 años. “No son años de construcción, sino de trámites previos antes de poder poner un ladrillo”, explica Santiago Calvo, uno de los autores. Sólo la redacción y aprobación de un plan general municipal puede consumir cinco o seis años, a los que se suman otros dos por planes parciales y un año y medio para obras de urbanización, antes siquiera de poder solicitar la licencia de obra. “Cualquier decisión que tome un Ayuntamiento puede aumentar la oferta de suelo, pero no se va a materializar en viviendas habituales hasta dentro de una década como mínimo”, asegura Calvo.

La otra parte que explica el bloqueo de la oferta es la muy restrictiva regulación urbanística y en los estándares de construcción. Pedro Fernández Alén, presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), indica que el impacto de los procesos administrativos ha sido “extraordinario, sobre todo en la promoción”. Según los datos del Sistema de información urbana que recoge el informe, en 2025 casi siete de cada 10 municipios se rigen por planes urbanísticos anteriores al estallido de la burbuja inmobiliaria y un 23,1% datan incluso de antes de 1992, lo que no responde a las demandas actuales del mercado. Además, Fernández Alén advierte que, junto con el tiempo para habilitar un terreno y la antigüedad de los planes, “toda esta dilatación hace que no haya una seguridad jurídica”, lo que causa que muchos promotores inmobiliarios pausen los proyectos urbanísticos hasta tener la seguridad de que no se anularán. Recuerda que el sector lleva tiempo pidiendo la modificación de la Ley del Suelo. A propósito de esta ley, Calvo dice que “en España se ha producido una nacionalización de facto de los derechos de desarrollo del suelo”, lo que quiere decir que el propietario de un terreno no tiene derecho a edificar en él.

A la dilatación de los procesos administrativos se suma que los costes reales de la obra se han duplicado desde 2005, de 635 euros por metro cuadrado a más de 1.300 en 2024.

(El Mundo. Páginas 24 y 25. Sábado 14 de febrero)

### LOS BERROCALES, LA NUEVA JOYA DE LOS PROMOTORES A LAS AFUERAS DE MADRID

Bajo exterior de obra nueva. Dos habitaciones en 74 metros cuadrados. Precio: 520.000 euros o, lo que es lo mismo, 7.020 euros por m<sup>2</sup>. La promotora vasca Amenabar anuncia actualmente esta vivienda de obra nueva en Idealista. Es el piso más caro por metro cuadrado en Los Berrocales, un barrio fantasma en construcción a las afueras de Madrid, en la salida de la autovía A-3 y con el límite de la M-45. El precio puede sorprender en una zona que debiera ser popular y que está por edificar en lo que se conoce como la Estrategia del Sureste de la capital, que incluye también los barrios de El Cañaveral, Los Ahijones, Valdecarros y Los Cerros.

El sector promotor y los responsables políticos han incidido repetidamente en la necesidad de desarrollar la Estrategia del Sureste como gran bolsa de suelo para vivienda asequible en la capital, donde está prevista la edificación de más de 110.000 viviendas. El Cañaveral está prácticamente construido y es, ahora, Los Berrocales el barrio (con 22.000 casas previstas), donde han llegado las grúas y comienza a surgir la oferta.

La escasez de suelo en Madrid beneficia a las promotoras que cuentan con parcelas allí, ya que pueden ir sacando poco a poco las casas a comercialización, en una situación parecida a un oligopolio. Rubén Cózar, director general de negocio de Foro Consultores Inmobiliarios, explica que Los Berrocales, donde se inició la venta en 2023, concentra más del 50% de la oferta actual de vivienda libre en la zona. Pero, recuerda que, pese a que comienza a salir bastante producto al mercado, la oferta sigue siendo limitada y, a la vez, hay mucho interés por parte de los compradores. “Se vende y eso hace que algunos promotores vayan sacando el producto al mercado poco a poco, para blindarse ante la incertidumbre de las subidas de los costes de construcción. El mercado ha pasado de considerar esos suelos como reserva futura asequible a barrios en desarrollo con demanda real y limitada oferta, donde compradores e inversores están pujando por viviendas nuevas”, añade.

El precio medio actualmente en Los Berrocales es de 4.061 euros por m<sup>2</sup> (un 11,2% más interanual), según datos de Foro Consultores, y una cifra similar de 3.941 euros en el caso de la cifra proporcionada por Atlas Real Estate Analytics (con una variación del 12,05% en un año). Esa cifra se acerca a los 4.717 euros del colindante Ensanche de Vallecas, que es, sin embargo, un barrio ya consolidado, con metro operativo y con el centro comercial de La Gavia.

(Cinco Días. Página 8)

### LOS ALQUILERES PODRÁN SUBIR HASTA UN 2,14%

Los alquileres que se revisen en enero podrán subir un 2,14% si se aplica el Índice de Referencia de Arrendamientos de Vivienda publicado mensualmente por el Instituto Nacional de Estadística (INE). El dato se sitúa por debajo de la inflación (2,3% en enero) y es su valor más bajo desde junio de 2025 (2,10%). Con el dato de enero de 2026, este índice acumula ocho meses por encima del 2%, pero el del primer mes de este año ha sido su primer descenso tras siete meses de alzas.

(La Razón. Página 14. Media columna. Sábado 14)

### CASA 47 DECIDIRÁ SOBRE LOS ALQUILERES PÚBLICOS

El Ministerio de Vivienda aseguró el viernes que el contrato para gestionar los alquileres públicos de Casa 47, la nueva empresa estatal de vivienda, que ha sido licitado es “de apoyo operativo y administrativo” y será la propia sociedad la que fije condiciones y precios y la que reciba las rentas, mientras que al gestor se le pagará por sus servicios, pero “en ningún caso” tomará decisiones sobre el modelo. Hasta 12 compañías inmobiliarias se han presentado al concurso público. Algunas son controladas por fondos de inversión extranjeros, lo que había causado cierta polémica.

Vivienda explicó que estas empresas darán apoyo al proceso, ya que no existe ninguna infraestructura pública capaz de asumir, entre otras, la puesta a punto de 40.000 inmuebles procedentes de la Sareb, su mantenimiento y la puesta en disposición de la ciudadanía en los plazos que requiere el problema de la vivienda.

(La Vanguardia. Página 55. 2 medias columnas. Sábado 14)

### EL GOBIERNO PLANTEA SEIS MEDIDAS FISCALES EN VIVIENDA, PERO CHOCA CON SUS SOCIOS

El Gobierno está planteando hasta seis medidas fiscales para impulsar su política de vivienda, pero no logra ahormar una mayoría en el Parlamento. El Ministerio de Vivienda propone, con el visto bueno del de Hacienda, modular determinados impuestos, a la baja o al alza, así como crear un nuevo tributo para intentar dinamizar el mercado de alquiler y frenar disfunciones en el de compraventa. Incentivar y desincentivar los comportamientos en el sector inmobiliario con ajustes en política fiscal es el objetivo.

La vivienda es el principal problema del país, pero la citada ausencia de una mayoría parlamentaria estable impide avanzar en medidas cuyo efecto sería positivo, según avalan distintos organismos y expertos en los que se apoya el Gobierno. Es el caso del sistema de incentivos y penalizaciones en el IRPF en función de si un propietario de vivienda sube o baja el alquiler. La Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (Airef) concluyó en un informe publicado en 2020 sobre beneficios fiscales que la reducción del 60% en el impuesto sobre la renta vigente entonces había generado “un significativo aumento de la oferta de alquiler declarado”. Esta bonificación se modificó en 2024, de forma que la deducción en el rendimiento neto podría variar entre el 90% y el 50% dependiendo de la rebaja del alquiler que aplique el propietario del inmueble al inquilino.

El Gobierno quiere ahora dar una vuelta de tuerca a la medida y está negociando con sus socios parlamentarios una propuesta para reducir la bonificación en el IRPF a los propietarios de vivienda que eleven el precio del alquiler cuando firmen un nuevo contrato con un inquilino, según confirmaron el viernes fuentes de Vivienda y Hacienda. Asimismo, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, anunció una deducción de hasta el 100% en el IRPF si, de forma voluntaria, el casero no sube el precio del arrendamiento.

El desincentivo fiscal a propietarios de inmuebles que eleven los precios ha topado con la negativa de Sumar. El socio minoritario de la coalición rechaza la medida, que considera un

“regalo” fiscal a los caseros, y planteó la prórroga automática de los contratos de alquiler. Esta es “la única propuesta sobre la mesa con un impacto real y no cosmético en el mercado del alquiler”, defendió Sumar. (*Cinco Días, El País, La Razón* destacan que Sumar avisa que no respaldará esa medida en el Congreso)

El Gobierno tampoco puede avanzar en la subida del IVA de los pisos turísticos al 21% para frenar su proliferación. Se trata de una iniciativa bloqueada por los socios conservadores de investidura. Vivienda quiere que los pisos turísticos tributen como una actividad económica.

Otra medida fiscal que causó polémica y que lleva paralizada más de un año es el nuevo impuesto del 100% a las compras de vivienda por extracomunitarios no residentes. No ha podido materializarse por el mismo motivo, la debilidad parlamentaria.

Las socimis también son objetivo del Gobierno. Vivienda plantea una modificación de la fiscalidad de estos vehículos, que pasarían de tributar al 15% en el impuesto sobre sociedades al 25%, salvo que gestionen pisos destinados al alquiler a precios asequibles. El Ejecutivo también ha propuesto un aumento de la tributación por vivienda vacía con el objetivo de incentivar su salida al mercado del alquiler. Ambas iniciativas tampoco han tenido el consenso parlamentario necesario.

Una sexta medida promovida por el Gobierno en materia fiscal y de vivienda se encuentra en este momento en el aire. Se trata de las bonificaciones por obras de rehabilitación en la vivienda habitual. La medida se encuentra dentro del escudo social, de forma que si el decreto acaba decayendo de nuevo en el Congreso las ayudas también se extinguirían.

(La Vanguardia. Página 55. Sábado 14)

### EL CASTIGO FISCAL AL ALQUILER AGRAVARÁ LA CRISIS AL SACAR MILES DE PISOS DEL MERCADO

La ofensiva fiscal del Gobierno sobre el alquiler no solo no resolverá la crisis de oferta, sino que puede agravarla. Esa es la advertencia prácticamente unánime del sector inmobiliario tras conocerse la intención del Ejecutivo de reducir la bonificación del 50% en el IRPF a los caseros que suban el precio al firmar un nuevo contrato. Lejos de contener las rentas, advierten asociaciones y expertos, la medida puede acelerar la retirada de pequeños propietarios, que representan la gran mayoría del mercado, y tensionar aún más un parque de vivienda ya en mínimos. El planteamiento del Gobierno para el sector consolida un aumento del intervencionismo en lugar de un plan estructural para ampliar la oferta.

La Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI) advierte de que la penalización en el IRPF “intensificará la fuga de propietarios y agravará la crisis de oferta”. Su presidente, José María Alfaro, sostiene que introducir medidas fiscales de carácter punitivo provocará “un efecto inmediato de retraimiento entre los arrendadores”, que ya operan en un contexto de “inseguridad jurídica y elevada incertidumbre normativa”.



Ferrán Font, portavoz de pisos.com, advierte de que “las políticas vuelven a cargar toda la responsabilidad sobre el propietario”. A su juicio, la estrategia se basa en la presión fiscal como mecanismo de regulación, sin atender al equilibrio necesario entre oferta y demanda. “El pequeño ahorrador se siente cada vez más desprotegido ante un marco normativo cambiante y percibido como inseguro”, afirma. Font alerta de que la falta de certidumbre jurídica desincentiva la inversión y reduce la incorporación de nuevas viviendas al mercado.

María Matos, portavoz de Fotocasa, recuerda que en el último año el alquiler ha perdido un 26% de la oferta disponible, una contracción que evidencia, a su juicio, el impacto de la incertidumbre regulatoria. En este contexto, advierte de que “pasar de un sistema que premia determinadas conductas fiscales a uno que penaliza decisiones puede tener efectos contraproducentes al percibirse como inseguridad jurídica y fiscal”. Matos incide en que la rentabilidad ya está limitada por los mecanismos de control vigentes y que añadir una penalización fiscal reduce todavía más el atractivo de mantener la vivienda en alquiler.

Desde el ámbito de la inversión institucional, Antonio de la Fuente, *managing* director de Living en Colliers, señala que “el problema fundamental es la falta de oferta” y “deberíamos incentivar que la gente ponga viviendas en alquiler, no penalizar a quienes las tienen”, afirma. De la Fuente advierte de que durante este año y el pasado cerca de 40.000 viviendas que estaban destinadas al alquiler se transformarán en producto de venta.

Arantxa Goenaga, abogada especializada en derecho inmobiliario y socia de AF Legis, considera que la propuesta supone “una nueva intromisión en la libertad contractual y en el derecho a la propiedad privada”.

Los promotores de Madrid, una de las regiones con mayor tensión en el mercado del alquiler, representados a través de Asprima, creen que “en el momento actual, todas las medidas que se planteen deben ir encaminadas a poner más oferta en el mercado y no a detraerla”.

*Expansión* publica el análisis “Del incentivo al castigo: cómo el caos fiscal en el alquiler ahuyenta la vivienda del mercado”, en el que se valora que “la improvisación del Gobierno, que ahora estudia castigar fiscalmente las subidas de precio del alquiler, genera un clima de incertidumbre que desincentiva el alquiler de larga estancia justo cuando la escasez de oferta marca máximos históricos”.

Por su parte, *ABC* destaca que la medida tiene una contraindicación, apuntan desde el Registro de Asesores Fiscales (Reaf), y es que su perímetro de acción se limitará a los pequeños propietarios. “Los grandes tenedores gestionan sus alquileres a través de sociedades y están sujetos a esa reducción en el IRPF, así que la penalización básicamente alcanzará a pequeños propietarios, a los que pueden tener una, dos o como mucho tres viviendas en alquiler!”, explica Rubén Gimeno, director del departamento de Estudios del Reaf.

(El Economista. Primera página. Página 36. Editorial en página 3)

### EL SENADO REPROBARÁ A LA MINISTRA DE VIVIENDA POR EL “FRACASO” DE SUS POLÍTICAS

El PP quiere hacer énfasis en la vivienda. Por ello, el viernes lanzó una ofensiva parlamentaria en el Congreso y el Senado con la presentación de un plan de 30 medidas y la petición de reprobación de la ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, por el “fracaso” de las “catastróficas” políticas de fomento habitacional del Gobierno.

Los populares reclaman “más seguridad y proteger a los propietarios, a los inquilinos y los jóvenes” y recuerdan que tienen como compromiso impulsar la construcción de un millón de viviendas “para que así baje el precio de alquiler”. El PP insta al Gobierno a favorecer la colaboración público-privada para iniciar la construcción de un millón de viviendas en los próximos cuatro años; a “movilizar y poner a disposición del mercado” todo el suelo público para dedicarlo al alquiler de vivienda asequible; a bajar el IVA de la primera vivienda nueva del 10 al 4%; y, a “eliminar o bonificar” el IRPF a los jóvenes durante los primeros cuatro años de su vida laboral.

Informaciones también destacadas el sábado en *El Mundo*.

(la Vanguardia. Página 26. 3 medias columnas. Domingo 15)

### CATALUÑA. AVAL DE LOS EXPERTOS A LIMITAR LA COMPRA ESPECULATIVA DE VIVIENDA

Limitar la compra especulativa de vivienda es jurídicamente viable y es una medida constitucional. Es la principal conclusión de los cuatro informes del grupo de expertos que el Govern conformó con los Comuns a finales de noviembre para analizar si esta iniciativa tiene recorrido. La Generalitat los publicó el sábado, sumado a un documento elaborado por el exmagistrado del Tribunal Constitucional Carles Viver Pi-Sunyer que respalda la constitucionalidad de poner coto a los que adquieren un inmueble para luego alquilarlo o bien ponerlo a la venta y obtener mayor rentabilidad.

Los expertos –Jaime Palomera, Pablo Feu, Rosa Fornas y Fuensanta Alcalá– sostienen que se ajusta a derecho, siempre que sea aplicable a las zonas tensionadas y con una limitación temporal. Desde el punto de vista constitucional, Viver Pi-Sunyer arguye que la limitación de la compra destinada a fines que no sean residenciales tiene amparo en la Carta Magna porque el derecho a la propiedad privada “no es ilimitado” y recuerda la “función social” de la vivienda. A partir del análisis de varias sentencias, Pi-Sunyer destaca que “el derecho vigente” permite una “notable diversidad de limitaciones”. El constitucionalista recuerda que el Tribunal Constitucional ya ha dado luz verde al tope a los precios del alquiler o las prórrogas forzosas.

(La Vanguardia. Página 24. Media página. Domingo 15)

### “VIVIR ENTRE 4 PAREDES: “MI HABITACIÓN SUBE MÁS QUE MI PENSIÓN”

El alquiler de habitaciones ya no es cosa de estudiantes, es el único recurso de cada vez más adultos. Algunos exponen su caso en este amplio reportaje. El 1% de los españoles mayores de 45 años vive en una habitación alquilada, según los datos de Spotahome.



El alquiler estrictamente individual de habitaciones se extiende por todo el país. A diferencia del contrato de piso compartido (los inquilinos se reparten el total del precio de la vivienda), el contrato individual de habitaciones permite poner precio de forma a cada habitación, y sin restricciones. Algo que “en los últimos tiempos” se ha convertido en “una tendencia realmente preocupante”, valoró Pedro Sánchez el pasado enero. Eso ha hecho reaccionar ahora al Gobierno, que ha iniciado el camino para frenar “los abusos en el alquiler por habitaciones” y regular estos formatos que escapan a la Ley de Vivienda que sí aplica en el resto de los contratos residenciales.

A la espera de que se materialice la propuesta (sin apoyos todavía), una de las medidas a tomar será limitar por ley el precio máximo del alquiler de una habitación, de forma que la suma de las rentas de todas las habitaciones no supere el valor de la vivienda completa. Por otro lado, el Ejecutivo se encuentra negociando aplicar una serie de incentivos, o desincentivos, en el IRPF para los caseros que suban, o no, el precio de su alquiler.

(El Mundo. Páginas 32 y 33. Domingo 15)

#### CRECEN LOS ‘HEREDEROS OKUPAS’ Y FRENAN LA SALIDA DE PISOS AL MERCADO

Hace dos años que Sandra y su hermano pleitean para echar al ocupante de la casa que su padre les dejó en herencia tras fallecer. El conflicto podría ser uno de tantos de los miles que los propietarios tienen abiertos en España para recuperar su vivienda, pero este es un caso un tanto especial. Porque a la persona a la que pretenden desahuciar es también heredero y propietario de la morada, es de hecho, el tercero de los hermanos y se niega a abandonar la vivienda que sus dos consanguíneos quieren vender.

Este no un caso aislado y va camino de convertirse en todo un fenómeno. Aumentan los descendientes que se quedan habitando las propiedades de sus padres. De hecho, en los despachos legales especializados en desahucios ya bautizan a estos casos como los de los herederos *okupa*, que no es otra cosa que familiares que se quedan en la casa de sus padres u otros familiares cuando fallecen, normalmente incluso llegando a bloquear el acuerdo de herencia con sus allegados. El argumento dado por los ocupantes en la mayoría de los casos es el mismo que el del hermano de Sandra, “pero en la ley no dice en ningún sitio que si un hijo cuida a sus padres tiene derecho a quedarse con su casa”, sentencia Antonio Martínez, socio de Martínez Lafuente Abogados.

El letrado explica que los casos se están disparando en los últimos años por los altos precios de la vivienda tanto de alquiler como de compra. “Cuando los precios del alquiler suben de forma desproporcionada y la oferta de vivienda es escasa, muchas personas se encuentran con grandes dificultades para acceder a una vivienda por las vías legales habituales. En este contexto, algunos herederos que no pueden permitirse alquilar un piso ni comprar una vivienda optan por ocupar ilegítimamente inmuebles heredados –o en proceso de herencia– como única alternativa habitacional”, resume.

El fenómeno al final acaba perjudicando al dinamismo del mercado inmobiliario, muy necesitado de producto. De las herencias dependen una parte importante de los pisos que se

venden o alquilan. Según datos de Fotocasa, en estos momentos, las viviendas heredadas representan el 16% de toda la oferta disponible en el mercado, “lo que significa que aproximadamente una de cada seis viviendas que se anuncian para vender o alquilar procede de una herencia”, explica María Matos, directora de estudios del portal inmobiliario. En el caso del alquiler, el peso es del 11%. “De hecho, por cada vivienda heredada que se destina al alquiler, el doble se vende”, añade la experta.

(ABC. Páginas 38 y 39. Domingo 15)

#### RACISMO INMOBILIARIO: “EL PROPIETARIO DE LA CASA NO QUIERE A NADIE DE FUERA”

Alquilar un piso puede convertirse en una aventura tenebrosa, con una oferta escasa en las grandes ciudades y precios desorbitados. El problema, a veces, no es solo el dinero: puede ser también el apellido. Lo han vivido Hamid Hmata, Yahya Aaboud y Redouane Mehdi, tres hombres de origen marroquí asentados en España con trabajos estables y buenos salarios. Su solvencia no basta para ser considerados buenos inquilinos. Y se han rebelado. Los tres, cada uno por su cuenta, han reunido pruebas que acreditan que el racismo inmobiliario como método, con agencias que incumplen la ley al aceptar las exigencias de los propietarios de no alquilar viviendas a extranjeros, según explican en ese reportaje,

(El País- Página 35. Domingo 15)

#### TONY BLAMEY, CEO DE FOTOCASA: “DAMOS MÁS TRANSPARENCIA A LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE LA QUE HA HABIDO NUNCA EN EL MERCADO”

Hace poco más de un año, Tony Blamey tomaba las riendas de Fotocasa y Habitaclic, el negocio de anuncios inmobiliarios del gigante publicitario Adevinta, en pleno proceso de cambio de propiedad. Blamey sabía que llegaba a un mercado muy competido, donde Fotocasa tiene un gran reconocimiento, pero se enfrenta a un gigante como Idealista, y con la idea de que la inversión en tecnología será clave para el futuro del grupo.

Así, y aunque obviamente el tema de la vivienda está sobre la mesa durante esta entrevista, el directivo lleva muy a menudo la charla hacia la inteligencia artificial, los datos y la necesidad de que Fotocasa tenga en mente que su gran cliente son las agencias inmobiliarias y el momento que vive el mercado y todos los actores que están en él, no solo los portales de anuncios.

Niega tajantemente que los portales supongan un problema para los precios de la vivienda en España. Todo lo contrario. Para él, el problema está claro: una patente falta de oferta que se va agravando en comparación con la demanda que no para de subir.

Respecto a las muchas críticas sobre que los portales inmobiliarios sean prácticamente la única fuente de información sobre el mercado del alquiler, dice: “los proveedores tenemos un rol muy importante para dar transparencia al mercado. Y unir compradores y vendedores en unos términos justos en precios. No tenemos influencia ahí, pese a que haya debate. En España hay un problema de que la demanda y la oferta está desequilibrada. Hay mucha más demanda que oferta y eso hace que los precios suban y crea un mercado dinámico. Nosotros, creo que

influjamos de forma positiva. Damos más transparencia a los precios que la que ha habido nunca para un comprador o un vendedor. Hay un problema complejo de resolver en términos de oferta. Los precios creo que han subido un 12% año a año, lo que es más que en otros mercados europeos. Tenemos relación con el Gobierno a varios niveles y queremos apoyarlos con toda la información fiable posible sobre lo que está pasando en el mercado. Darle la información necesaria para que tomen decisiones”.

Y sobre las críticas que apuntan a los algoritmos o les acusan de subir los precios de la vivienda, comenta que “puedo entender que haya debates porque la vivienda es muy importante para la gente y la oferta está restringida. Eso es importante para el Gobierno. La discusión sobre los algoritmos y el precio no es real. Nuestro algoritmo no funciona así. Nosotros damos el control al usuario que filtra por precio”, asegura.

(Actualidad Económica. Portada. Páginas 14 a 19. Semana del 15 al 21 de febrero)

### ESPAÑA SE CONVIERTE EN EL DESTINO FAVORITO DE LOS INVERSORES INMOBILIARIOS EN EUROPA

El estallido de la burbuja del ‘ladrillo’ en 2008 y la posterior crisis financiera y de deuda hicieron que el mercado nacional no contase para el gran capital. Más de tres lustros después, España se ha convertido, por primera vez, en el país preferido para las compras de inmuebles, según una encuesta realizada por la consultora inmobiliaria CBRE entre 698 grandes inversores internacionales.

Ese apetito inversor se produce en un momento de crisis en el mercado de la vivienda en España por las dificultades de muchas familias para acceder a una casa. Entre 2014 y 2024, último ejercicio disponible, los precios de la vivienda se han disparado en España más del 65%, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). El alquiler, en el mismo periodo, se ha encarecido a un ritmo bastante superior a eso, según los registros de los principales portales inmobiliarios.

Alejandro Michelsen, director de inversiones del fondo Greystar, explica que España se ve ahora como un país en el que se ha profesionalizado el sector inmobiliario y se ha puesto en el foco de la inversión institucional (de grandes inversores como aseguradoras, fondos generales y fondos de pensiones), especialmente en el sector residencial. “Tras la crisis financiera, España pasó varios años absorbiendo el exceso de oferta y reconstruyendo la confianza en su mercado inmobiliario”, asegura.

A partir de 2014, gran parte del capital llegó buscando oportunidades, lo que se llama fondos oportunistas o fondos buitres porque buscan rentabilidades muy altas en un entorno de riesgo elevados. Fue el momento de las grandes compras de carteras de activos adjudicados y préstamos fallidos ligadas a las entidades financieras y al *banco malo* Sareb (Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria). En los últimos años, ha aparecido un capital más a largo plazo, como los citados fondos institucionales y las llamadas socimis (sociedades cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario).

“La recuperación económica, el crecimiento urbano y la llegada de población internacional han reforzado la demanda en las principales ciudades. Como resultado, España se percibe hoy menos como un mercado oportunista y más como un destino estratégico para la inversión residencial en Europa”, opina el responsable de Greystar. Este cambio de humor en el interés por la inversión se muestra en la proyección ascendente de España como destino, un país que no aparecía en el top 10 de CBRE hasta 2022, cuando escaló a la séptima posición; en 2024 ascendió al cuarto puesto; y el pasado año se quedó en segunda posición tras el Reino Unido, el gran mercado inmobiliario europeo tradicionalmente. Ahora, para 2026, casi la mitad de los inversores transnacionales sitúan a España como su principal destino. En cuanto a ciudades, Madrid se mantiene en segunda posición como destino este año y Barcelona en la cuarta. Reportaje publicado también en la edición de *El País* del sábado.

(Cinco Días. Página 28)

### LECCIONES DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN LONDRES

El mercado inmobiliario de Londres es uno de los más calientes del mundo desde hace tres décadas, pero cerró 2025 con una caída de precios del 5,1%. El centro de la capital británica tocó su techo en 2022 y se ha ido enfriando por la cautela de los inversores y la falta de demanda solvente para los desorbitados precios. Su evolución negativa puede ser el canario en la mina para otros mercados disparados, incluido el español, se analiza en este artículo.

La agencia inmobiliaria Savills calcula que el precio de las propiedades en el segmento *prime* no remonte hasta 2028, incluso en las zonas fuera del centro de Londres. La división inmobiliaria de S&P predice que el precio medio de la vivienda en todo Reino Unido subirá en 2026 alrededor de un 2,5%, al mismo ritmo que la inflación, similar a las cifras de 2025. Para España calcula una subida media del 9,3%, tras un aumento en 2025 del 12,3%.

La almendra central de Londres sigue siendo inalcanzable para el común de los mortales. La ratio de esfuerzo ha caído hasta el nivel de alrededor de diez veces el salario medio, dice Liam Sides, economista de Oxford Economics. Algunos cálculos fijan en 1,1 millones de libras (1,26 millones de euros) una casa media en Chelsea –que pese a la caída sigue siendo el barrio más caro de Londres–, lo que significa tener un salario medio de 200.000 libras para que sea accesible. La acelerada subida de los precios en España, y en particular en las grandes urbes, han hecho converger estos niveles. En las zonas más caras de Madrid, que serían el equivalente a Chelsea (Recoletos, Salesas, Los Jerónimos y Almagro), el precio medio supera los 10.000 euros por metro cuadrado y las tasas de esfuerzo estarían en alrededor de los 12 salarios anuales, frente al 7,8 nacional.

Como respuesta, Londres ha registrado un movimiento de donut, vaciando el centro. Las clases medias altas expulsadas de estos barrios se han movido a los de las clases medias-medias, que también terminan yéndose a otras localizaciones más baratas. Si los niveles estratosféricos se hacen accesibles para las rentas altas, la movilidad social se podrá reactivar de subida y no de bajada como en la actualidad. De hecho, son los suburbios de Londres los que siguen registrando alzas de precios.

Paloma Taltavull, catedrática de la Universidad de Alicante, explica que los impuestos desincentivan las compras de los inversores especulativos. Pero lo que ha hecho que el mercado colapse definitivamente es la imposibilidad de una pareja con ingresos altos de acceder a una vivienda, que es donde está el volumen relevante de compradores. “Existe una regla que dice que en el largo plazo los precios medios tienen que acompañarse al poder adquisitivo de todos los hogares. Puede haber momentos puntuales en los que no suceda, pero a la larga los precios se atemperan a los salarios. Cuando esto no ocurre, el mercado gira”, explica Taltavull, quien cree que París será la siguiente ciudad en la que caerán los precios y le seguirán otras capitales europeas. La experta vaticina que en breve en España los precios se frenarán por saturación. En 2025 se reactivó la inversión inmobiliaria, pero el mundo de 2026 es mucho más caro que el de 2016, así que es más confiable una mejora de la accesibilidad por la vía del aumento de los salarios que por una bajada sustancial de los precios.

(Cinco Días. Página 37)

## FINANZAS

### BBVA MODIFICA LA ESTRUCTURA DEL BONUS DE TORRES Y DE GENÇ

BBVA modifica el esquema de retribución variable para Carlos Torres y Onur Genç para ajustarse “a las mejores prácticas” del sector y “las sugerencias de nuestros accionistas e inversores”. Lo hace aprovechando el arranque del nuevo plan estratégico y entrará en vigor en 2026. A partir de ahora, el banco dará un mayor protagonismo al incentivo variable a largo plazo dentro del bonus total. Antes tenía un peso del 36% en la retribución variable y ahora subirá al 50%. El otro 50% corresponderá al bonus del año. Hay un segundo cambio. La proporción del bonus anual que se cobra en acciones y en opciones sobre acciones (stock options) aumenta del 56% al 62,5%. El resto se recibirá en metálico.

Después de dos años con el sueldo fijo congelado, BBVA ha acordado un aumento del salario fijo del 5% para el presidente y del 1% para el consejero delegado para 2026. El banco ha propuesto un aumento de la retribución variable objetivo del 15% para el presidente y del 38% para el consejero delegado por ser el máximo responsable de la gestión ordinaria del negocio. El banco sostiene que esta subida es necesaria para alinear los sueldos de sus dos máximos ejecutivos con sus homólogos en el sector. Según la entidad, esta actualización de la retribución total objetivo les sitúa en una “posición más cercana” al grupo europeo de bancos de referencia y “garantiza su competitividad”.

Torres ganó el año pasado 8,1 millones de euros. Se trata de un 3% menos que en 2024. El bonus anual del presidente, y también el del CEO, registró una caída del 8%. El banco ha pulverizado un récord de beneficios y ha mejorado varias ratios financieras. Sin embargo, el cobro del incentivo cae debido a que el grado de cumplimiento de los exigentes objetivos marcados por el grupo baja respecto a 2024. Ninguno de ellos está relacionado con el fracaso de la opa, asegura la entidad.

*El Economista, Cinco Días, El País y El Mundo* informan también de las retribuciones.

(Expansión. Página 20. 3 columnas)

### SANTANDER ESTUDIA VENDER O ALQUILAR PARTE DE LA ANTIGUA SEDE DEL POPULAR

Banco Santander estudia alternativas para la antigua sede del Banco Popular. El grupo cántabro analiza vender parte del Edificio Abellas, donde actualmente radica los cuarteles generales de su filial en España, y alquilar a terceros parte del complejo. El grupo heredó los inmuebles del extinto Popular al adjudicárselo en 2017, cuando la entidad fue intervenida. La antigua sede del Popular contaba de dos edificios independientes en las calles Abellas y Luca de Tena, a ambos lados de la A-2 de Madrid. El proceso para estudiar la venta se habría puesto en marcha de manera incipiente y el cántabro podría, incluso, haber recibido hasta dos muestras de interés.

Información también en *Expansión*.

(El Economista. Página 34. 3 medias columnas)

### LA ROTACIÓN DE CARTERAS PENALIZA EL IBEX 35

El Ibex 35 ha sufrido durante la semana, pero sobre todo el viernes, uno de los efectos colaterales que penaliza la renta variable desde hace dos semanas a raíz de las nuevas incertidumbres sobre la inteligencia artificial (IA): la rotación de carteras. Los inversores empiezan a recoger beneficios de los sectores que mejor se comportaron el año pasado para cubrir con esas ganancias las pérdidas provocadas por la agitación que ha supuesto en las carteras las nuevas herramientas de IA para profesionales y los gastos récord de las grandes tecnológicas.

La banca fue la responsable de que el Ibex registrase en 2025 el segundo mejor año de su historia, por lo que se ha convertido esta semana en la diana de las ventas.

El principal indicador de la Bolsa española cerró el viernes con una caída del 1,25%, hasta los 17.672 puntos, después de que la banca cayese de media el 3,19%. También destacó la caída del 4,58% de Acerinox.

Con todo, el Ibex 35 acaba la semana con una caída del 1,51%, los peores cinco días desde noviembre, lastrado por los bancos. El Ibex 35 se deja en este periodo el 5,79%, su peor semana desde abril del año pasado, cuando estalló la guerra comercial. Las pérdidas van desde el 7,87% de CaixaBank al 5,23% de Unicaja. Banco Sabadell salva la semana, con un alza del 0,48%.

(Expansión. Página 22)

### CUANDO EL INVERSOR PIDE A LA BANCA MÁS QUE BENEFICIOS RÉCORD Y DIVIDENDOS ABUNDANTES

La banca nada en abundancia de beneficios corporativos y reparto de dividendos. La época de alzas de tipos de interés aún tiene eco en las cuentas de resultados y pese a que el precio del dinero ha descendido de forma notable en la zona euro, los márgenes de negocio se muestran resistentes. El sector ha aprovechado los últimos tiempos para construir un balance más



apuntalado por los créditos a tipo fijo y los ingresos por comisiones, con el viento a favor de una muy baja morosidad y de la continua mejora de la eficiencia. El resultado han sido beneficios récord de forma generalizada, que permiten alimentar una generosa y creciente retribución al accionista, aunque el alza de las ganancias haya perdido intensidad.

El mercado ha aplaudido estos logros con fuertes subidas en Bolsa que, sin embargo, han comenzado a ponerse en cuestión este año, en buena parte por agotamiento y búsqueda de rentabilidad en otros ante unas valoraciones que ya se olvidaron de ofrecer descuentos. El inversor continúa confiando en la banca, pero es ahora más exigente y para revalidar su apuesta reclama nuevos catalizadores, ya sean objetivos de rentabilidad y crecimiento más ambiciosos, más eficiencia u operaciones corporativas que prometan crear valor para el accionista.

La reciente temporada de resultados deja claros ejemplos de cómo los inversores han elevado el listón en la banca. El BBVA pinchó con una estrepitosa caída en Bolsa –un retroceso del 8,8%– pese a anunciar beneficios récord de 10.511 millones de euros y un alza del dividendo del 30%. Sin embargo, las ganancias quedaron por debajo de lo esperado, en especial en Turquía, con cierta decepción en costes y provisiones. Unicaja, que disparó el dividendo –al elevar el pay out del 60% al 70%– y elevó las provisiones que había avanzado hace un año, recibió un castigo a sus cuentas del 4,91% en Bolsa.

En un mercado en máximos y plagado de valores que, como los bancos, acumulan alzas a nivel sectorial en Europa del 70% en el último año (llegan al 100% en algunos casos, como el Santander), cualquier motivo puede ser bueno para recoger beneficios. Además, los hedge funds más oportunistas montan guardia ante cualquier evento capaz de mover el mercado, como las presentaciones de resultados.

En paralelo, el mercado está experimentando un movimiento de rotación sectorial acelerado en las últimas semanas. Si bien el conjunto de la Bolsa no se atreve a corregir, la inversión se está desplazando desde los sectores que más han subido, y cotizan más caros, hacia otros capaces de sostener el rally. Así, mientras bancos y tecnológicas limitan sus ascensos en lo que va de año en Europa al 4% y a cerca del 1% respectivamente, materias primas, telecomunicaciones y energía se anotan alzas de entre el 20% y el 13%, en un movimiento apreciable también en Wall Street. En opinión de Carlos García, gestor de renta variable de Mutuactivos, “para una inversión a medio plazo, hay un factor importante y es que el mercado va a premiar a los bancos que crezcan en volumen de negocio. Los inversores quieren historias de crecimiento”. La gestora de Mutua Madrileña sobrepondera a la banca en sus carteras de Bolsa europea, si bien con preferencia por aquellas entidades con mejores perspectivas de crecimiento del volumen de negocio, como son las griegas, portuguesas y también españolas.

(Cinco Días. Páginas 14 y 15)