

RESUMEN DE PRENSA DEL 25 Y 26 DE JULIO DE 2026

MERCADO INMOBILIARIO

EL PRECIO DE LA VIVIENDA SE DISPARA EN ESPAÑA MIENTRAS SE MODERA EN EUROPA

España se mantuvo en el primer trimestre de 2026 entre los países de la Unión Europea (UE) con mayores incrementos del precio de la vivienda, al registrar una subida interanual del 12,8%, más del doble de la media comunitaria (5,1%) y de la eurozona (4,7%), según Eurostat. Con el último avance, el inmobiliario español suma cuatro trimestres encareciéndose casi un 13% y el avance del primer trimestre es cinco décimas superior al de un año antes. Estas tasas son las más elevadas desde que el valor del metro cuadrado empezó a recuperarse en 2014, tras el pinchazo de la burbuja en 2008. España mantiene la espiral alcista, mientras que la media de la región ha frenado su ritmo de crecimiento (en la eurozona la tasa se sitúa ocho décimas por debajo del mismo periodo del ejercicio anterior y en la UE, siete décimas menos).

Detrás de la evolución de los precios en España hay una combinación de factores. “Partimos de un nivel de precios relativamente más asequible que otros grandes mercados de la zona euro, lo que deja un mayor recorrido al alza”, explica María Matos, directora de Estudios de Fotocasa. “Pero, además, desde la pandemia se han acumulado una serie de elementos que han impulsado la demanda. Los ciudadanos buscan viviendas de mayor calidad y mejor ubicadas; un importante crecimiento demográfico impulsado por la inmigración; el auge del turismo residencial y de la compra de vivienda por parte de extranjeros; un fuerte apetito inversor en un contexto en el que el inmobiliario sigue siendo un activo refugio; y, además, España ha contado con las condiciones hipotecarias más atractivas de todos los países europeos”, añade Matos.

El mercado de compra se ve presionado también por el traspaso de demanda expulsada del alquiler, que está muy tensionado con precios en máximos (15,3 euros por metro cuadrado en junio, según Idealista) y con falta también de producto. De hecho, ya cuesta menos esfuerzo pagar la hipoteca que la renta. El alquiler se lleva un 35% de los ingresos netos de una familia media española, mientras que a la compra se destina un 25% (sin tener en cuenta los ahorros necesarios para acceder a la financiación), según un informe de este portal inmobiliario.

El problema es que toda esa demanda ha coincidido con una oferta claramente insuficiente y este desequilibrio presiona los precios al alza. Para Ricardo Sousa, CEO de Century 21, el resultado es que “España no tiene únicamente un problema de precios, tiene, sobre todo, uno de acceso. La cuestión ya no es sólo cuánto cuesta una vivienda, sino quién puede acceder a ella, dónde puede vivir y qué parte de sus ingresos debe destinar para conseguirlo”. “A ello se suma que la vivienda nueva tarda años en llegar y, en muchas ocasiones, no se construye donde realmente se concentra el empleo o la demanda residencial.

Los expertos coinciden en que es difícil que se mantengan en el tiempo crecimientos de dos dígitos, pero los precios seguirán aumentando porque no hay elementos que sostengan una corrección, sobre todo, en los mercados más dinámicos.

España se posicionó en el primer trimestre como el país en el que más crecieron los precios entre las principales economías de la zona euro, lejos de socios como Francia (0,1%) y Alemania (1,4%). Italia, con un alza del 5,2%, se sitúa en línea con la media y, además, en este caso la tasa de crecimiento ha ido ampliándose poco a poco. En estos Estados, el mercado inmobiliario se encuentra en una fase distinta del ciclo. Venían de años de subidas importantes y de niveles de precios ya muy elevados. Por ejemplo, la vivienda en el mercado germano se revalorizó un 77,5% entre 2007 y 2024 y en el galo lo hizo un 25% (mientras la española en ese periodo apenas logró recuperar el mismo nivel de precios), de acuerdo con un análisis del Banco de España. Estas circunstancias les hicieron más sensibles a las subidas de tipos y que se contrajeran en 2023 y 2024. Tras las caídas, en 2025 y en el arranque de 2026, las tasas de crecimiento son mucho más moderadas que en España.

En el conjunto de la UE, el mapa inmobiliario es muy diverso. Sólo cuatro estados superan la subida de España: Portugal, Bulgaria, Eslovaquia y Croacia. Con subidas por encima del 10%, además de España, están Lituania, Hungría, Letonia y Chequia. Todos estos países del Este tienen en común que se está viendo un proceso claro de convergencia económica, en el que los salarios están creciendo y la clase media gana peso, sobre un parque de vivienda que todavía parte de precios relativamente bajos. En el otro extremo está Finlandia, único Estado en el que cayeron los precios, concretamente un 2%.

(Expansión. Páginas 22 y 23)

¿CUÁNTO SE INFLAN LOS PRECIOS EN LOS ANUNCIOS DE VENTA DE PISOS?

¿Cuánto se puede rebajar el precio de un piso? La duda ronda a miles de compradores cada vez que ven un anuncio, y la respuesta no es la misma en Madrid que en Bilbao o Sevilla. Pero hay un punto de partida: de media, las viviendas se anuncian un 15% por encima de lo que finalmente se paga. Así lo revela un análisis realizado por *El País* sobre 57 ciudades, que ha cruzado los anuncios de Idealista con los precios reales de las escrituras notariales. Detrás de esa cifra conviven la negociación habitual y una brecha creciente: los vendedores siguen mirando a los años de fuertes subidas, mientras los compradores llegan al límite de su bolsillo.

El resultado muestra diferencias muy significativas entre territorios. En Granada (+35%), Cáceres (+33%) o Toledo (+32%), las diferencias llegan a superar el 30%: traducido a dinero, supone descuentos de hasta más de 600 euros por metro cuadrado. También se mueve entre el 25% y el 30% en ciudades como Salamanca, Oviedo, Lugo, Alicante o Tarragona, lo que implica rebajas de entre 300 y 570 euros por metro cuadrado. Incluso en mercados más tensionados, donde la distancia es menor, el fenómeno sigue siendo relevante: Valencia (+23%), Málaga (+21%) o Sevilla (+17%) registran diferencias equivalentes a entre 440 y 715 euros por metro cuadrado respecto al precio inicial de los anuncios. En Madrid, la diferencia es del 11%. En el extremo contrario aparecen apenas tres ciudades catalanas donde las viviendas terminan vendiéndose por encima de la mediana de los precios, un factor determinado parcialmente por la carencia de vivienda en esos territorios. Las diferencias, salvo excepciones, se han mantenido en los 12 meses analizados. De hecho, las tendencias de cada ciudad se mueven casi siempre a la vez: donde suben los precios de los anuncios, lo hacen también los de compraventa.

Al comparar precios medios en momentos concretos hay, como es lógico, factores que no se capturan: los tiempos de comercialización, las diferencias entre muestras o el desfase temporal que puede existir entre la publicación de un anuncio y la firma definitiva de la operación. Pero la diferencia media del 15% entre los precios ofertados y los precios finalmente pagados resulta “coherente” con la situación actual del mercado, según José María Alfaro, presidente de la Federación de Asociaciones Inmobiliarias (FAI). De hecho, sostiene que el intervalo se ha ampliado: “Hace dos años era mucho más estrecho, pero desde hace meses han empezado los ajustes en los precios de salida”. A su juicio, el fenómeno responde a una situación habitual en las fases expansivas del ciclo inmobiliario. Cuando los precios crecen con rapidez durante años, vendedores y compradores no siempre ajustan sus expectativas a la misma velocidad. Los propietarios mantienen una cierta “inercia alcista”, mientras que los compradores terminan encontrándose con límites cada vez más estrictos de capacidad adquisitiva. Esa desconexión genera el diferencial que después aparece reflejado entre los precios anunciados y los precios efectivos de compraventa. “Simplemente podemos decir que es un efecto de la pasada de frenada de la oferta vendedora”, resume Alfaro.

No todos los expertos consideran que la diferencia entre anuncios y precios de cierre deba interpretarse únicamente como una medida de la negociación. Como apunta Alberto Martínez Lacambra, director general del Centro Tecnológico del Notariado, anuncio y cierre de la compra son momentos diferentes del proceso inmobiliario: los precios de oferta reflejan expectativas y los precios notariales consignan operaciones cerradas. Martínez Lacambra sostiene que lo habitual es que los vendedores intenten maximizar el precio de salida y ajusten posteriormente sus aspiraciones cuando perciben cambios en la evolución de la demanda. Por esa razón, considera que los precios efectivamente pagados constituyen “una referencia más sólida para medir el estado real del mercado”.

(El País. Páginas 32 y 33. Domingo 26)

EL DECRETO DE VIVIENDA INCORPORA BONIFICACIONES FISCALES A LOS CASEROS

El Gobierno ya ha compartido con los grupos parlamentarios el borrador del real decreto ley para responder a lo que denomina “emergencia habitacional”, que aprobará este martes en su reunión del Consejo de Ministros. Un texto todavía abierto, sujeto a las negociaciones en marcha y que, sin duda, tendrá otras posteriormente, en el periodo de trámite parlamentario. No será fácil sumar suficientes votos en las Cortes, aunque el Gobierno lo intenta con un amplio abanico de medidas para intentar contentar a todas las fuerzas políticas.

En este borrador sujeto a cambios, el Ejecutivo propone medidas de diferentes tipologías para hacer frente al problema de la falta de vivienda disponible en el mercado. El texto incluye iniciativas “para proteger la función social de la vivienda y hacer frente a la especulación” y medidas fiscales y tributarias en esta materia. Asimismo, trata de incrementar y proteger el parque público de vivienda, fomentar la promoción de vivienda asequible y de aplicar medidas en materia de transparencia.

Uno de los aspectos más destacados consiste en una serie de bonificaciones fiscales a los propietarios que alquilen sus viviendas, y a los inquilinos, en determinados casos. En concreto,

los caseros se beneficiarán si no suben los precios en la renovación de los contratos, sobre todo en el caso de inquilinos jóvenes. Así, se propone una bonificación del 100% en el IRPF del rendimiento neto positivo para el arrendador cuando se renueve un alquiler que incluya la cláusula de actualización anual del contrato anterior o cuando suscriba un nuevo contrato con otro arrendatario “siempre que la renta inicial fuera inferior al límite máximo del precio aplicable conforme al sistema de índices de precios de referencia”. Cuando no se den estas circunstancias, la deducción va disminuyendo hasta el 70%.

También los inquilinos tendrán bonificación fiscal. Los menores de 35 años que alquilen una vivienda como habitual en zonas tensionadas se podrán deducir el 10,05% de las cantidades pagadas.

Otro de los aspectos de este texto es que prohíbe la prórroga de los actuales contratos de alquiler de temporada. Se especifica que quedarán extinguidos sin posibilidad de prórroga cuando finalice el plazo de duración pactado. También se añade que habrá que especificar de forma expresa la causa que motiva el desplazamiento temporal del arrendatario.

Por otro lado, el nuevo decreto modifica la ley que regula las socimis (sociedades anónimas especializadas en la inversión inmobiliaria) para endurecer su fiscalidad excepto si se dedican a inmuebles asequibles. Estarán sometidas a un gravamen especial del 15% sobre el importe de los beneficios obtenidos en el ejercicio que no sea objeto de distribución entre sus accionistas. En el caso de las que se dediquen a arrendamiento de viviendas, el gravamen especial será del 25% sobre los beneficios que no vayan a ser distribuidos. No obstante, ese gravamen especial del 25% se reducirá a la mitad cuando las viviendas destinadas a alquiler a precio asequible sean más de un 80% de su parque total y desaparecerá cuando, además de cumplir esta condición del 80% de alquiler asequible, el importe de los beneficios obtenidos que no sea distribuido se reinvierta, en un plazo de tres años, en viviendas destinadas a alquiler asequible.

Otra innovación del paquete de medidas es la creación de la denominada Cuenta de Ahorro e Inversión Financia Europa, herramienta para incentivar a los ciudadanos a invertir los ahorros en mercados de capitales, en inversiones productivas. La norma prevé una modalidad específica denominada Cuenta de Ahorro e Inversión Financia Europa Reinversión, pensada para propietarios de viviendas que reinviertan determinadas plusvalías obtenidas por ventas.

Uno de los puntos del decreto que será polémico es la reforma de la ley del Suelo que incorpora.

El decreto también incluye la anunciada prórroga de alquileres hasta el 30 de junio del 2028.

El nuevo paquete de medidas también autoriza al Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana a suscribir convenios con el Instituto de Crédito Oficial (ICO) para establecer una línea de avales, con un plazo máximo de 35 años, por un importe de hasta 2.000 millones de euros para la financiación a promotores tanto públicos como privados.

Informan de borrador del Real de Decreto también *Expansión*, *El Economista* y *ABC*.

(La Vanguardia. Páginas 66 y 67. Domingo 26)

CONSTRUCTORES Y SINDICATOS PIDEN APOYO PARLAMENTARIO AL DECRETO LEY DE VIVIENDA

El Gobierno previsiblemente aprobará en la reunión del Consejo de Ministros del martes el decreto sobre vivienda. La Confederación Nacional de la Construcción (CNC) solicitó el viernes el apoyo de los grupos parlamentario, a los que pide que tengan como prioridad el interés general y que la vivienda no sea un arma de confrontación política. Para ello, la patronal solicita que la norma que el Ejecutivo pretende aprobar incluya una reforma de la ley del Suelo, dado que supone una medida prioritaria para que el desarrollo urbanístico pueda contar con mayor seguridad jurídica, además de aumentar la oferta y plantear soluciones a la baja disponibilidad. Según la CNC, reformar la ley del Suelo supondría una medida “valiente y necesaria”, a la vez que destacó que el texto legal puede ser susceptible de mejoras.

El pasado miércoles, Podemos denunció que la norma que el Gobierno de coalición está elaborando incluye una reforma de la mencionada ley que implicaría legalizar proyectos urbanísticos ilegales y eliminaría el derecho de un antiguo propietario a recuperar un terreno expropiado por interés público si no se utiliza para ese fin, según la formación morada. De forma similar, las organizaciones sindicales CC.OO. y UGT también hicieron una llamada a las fuerzas políticas para que “antepongan el derecho a la vivienda de millones de personas” y logren un acuerdo que permita avanzar en resolver el problema. Los sindicatos piden que la vivienda no suponga más de un 30% de la renta disponible de los hogares.

(La Vanguardia. Página 57. Media página. Sábado 25)

BARCELONA. LA RESERVA DEL 30% HA ARAÑADO SOLO 34 PISOS DE PRECIOS ASEQUIBLES EN OCHO AÑOS

La medida entró en vigor el 14 de diciembre del 2018 después de que el acuerdo del pleno municipal de Barcelona se publicara en los boletines oficiales. Todas las nuevas construcciones y grandes rehabilitaciones de la ciudad tienen desde entonces la obligación de reservar un 30% de sus promociones a pisos de precio asequible. Se esperaba que la cartera de vivienda social cosechara 330 hogares al año gracias a esta normativa, pero en casi ocho años, según admitió el viernes el gobierno del PSC, solo se han generado 34. La cifra la aportó la teniente de alcalde de Urbanismo, Laia Bonet, durante la discusión de una proposición del PP que planteaba derogar la norma para volver a negociarla con el sector privado. Los populares y Vox se quedaron solos apoyando la propuesta, que obtuvo la abstención de Junts y el voto contrario de PSC, Bcomú y Esquerra.

(La Vanguardia. Página 30. 4 medias columnas. Sábado 25)

CATALUÑA. EL GOVERN Y COMUNS PACTAN UNA LEY PARA EDIFICAR MÁS VIVIENDA PROTEGIDA

El Govern y Comuns presentaron el viernes una batería de medidas para fomentar la edificación de vivienda de protección oficial (VPO), principalmente en el sector privado. Entre ellas, destaca la posibilidad de reconvertir oficinas y hoteles en viviendas, así como la opción de construir remontas.

Mediante una proposición de ley, la Generalitat quiere que todas las viviendas que se edifiquen bajo el amparo de esta ley tengan la calificación permanente de VPO y en ningún caso puedan liberalizarse ni tener ningún uso residencial distinto del de protección pública. Se trata de una norma temporal y de carácter excepcional. La ley se aplicaría solo en las zonas declaradas como mercado residencial tensionado, que incluyen 271 municipios donde vive el 90% de la población de Catalunya, o en ámbitos declarados de mercado de vivienda tenso, así como en las áreas de demanda residencial fuerte y acreditada del plan territorial sectorial de vivienda. Tendrá una duración máxima de cuatro años, prorrogables por acuerdo de Govern.

Tanto el Executiu de Salvador Illa como los comunes quieren tramitar la ley por la vía de urgencia, igual que han hecho con la compra especulativa.

De manera paralela, el Ejecutivo catalán quiere dar una vuelta de tuerca más en la limitación del uso de nuevas viviendas. Mediante una disposición adicional en esta proposición de ley sobre la vivienda protegida, el Govern quiere apostar por limitar el uso de los inmuebles que vayan a construirse de aquí en adelante. Así, quieren obligar a destinar a residencia habitual y permanente todas las nuevas viviendas que se levanten. La medida afectaría tanto a los pisos del mercado libre como a los del protegido.

El texto pactado entre el Ejecutivo catalán y los comunes permite, eso sí, que los ayuntamientos no apliquen estas medidas siempre que lo justifiquen debidamente. Por ejemplo, si las necesidades de vivienda social ya están suficientemente cubiertas o si la densidad de población del municipio ya es muy elevada.

Información también en las ediciones del sábado de *Cinco Días*, *Expansión* y *El País*.

(La Vanguardia. Página 57. 4 medias columnas. Sábado 25)

SERGIO NASARRE, CATEDRÁTICO EN LA UNIVERSIDAD ROVIRA I VIRGILI: “CADA INTERVENCIÓN EN EL MERCADO INMOBILIARIO ES MENOR OFERTA Y PRECIOS MÁS ALTOS”

Sergio Nasarre Aznar es catedrático de Derecho Civil en la Universidad Rovira i Virgili, doctor europeo en Derecho y máster en Economía inmobiliaria por la Universidad de Cambridge. Es autor de cinco libros sobre la vivienda, el mercado hipotecario y el derecho de daños, y muy crítico con el exceso regulatorio en este sector. En esta entrevista, con motivo de la ley que limita la compra de viviendas en Cataluña, que ha criticado, apuntando a la inconstitucionalidad de la norma.

Explica que el problema de la vivienda en Cataluña “es estructural. Uno de los indicadores objetivos es el esfuerzo que debe hacer una familia para pagar la vivienda. Según los últimos datos, ese esfuerzo era en 2024 alrededor de un 40% superior al de 2004, en plena burbuja inmobiliaria. Durante la crisis, la morosidad hipotecaria llegó aproximadamente al 6% o al 7%. Eso significa que más del 90% de las hipotecas continuaban pagándose. A partir de la crisis financiera se asentó la idea de que no debía permitirse que las familias con pocos recursos comprasen una vivienda. La respuesta política fue dirigirlas hacia el alquiler. Yo creo que fue un error gravísimo: se envió a las familias con menos recursos a un mercado más caro, más precario y escaso. Desde mediados de la pasada década, además, se produjo una burbuja del

alquiler. En ese mercado han terminado compitiendo los jóvenes, las familias de rentas medias y bajas, los inmigrantes, los divorciados, las personas desplazadas por trabajo y quienes necesitan cambiar de vivienda. Todos han sido concentrados en el mismo espacio”.

El experto explica que no hay un criterio homogéneo sobre qué debe entenderse por especulación. “La propuesta acaba considerando especulativa cualquier compra que no se destine a alguna de las finalidades que declara legítimas. Cuando el concepto no está bien delimitado, la Administración adquiere mucho margen para decidir qué comportamiento considera aceptable y cuál no. Hoy se define de una manera y mañana puede ampliarse. Ese es uno de los principales problemas jurídicos de la propuesta”. Añade que “las últimas normas catalanas han ido acompañadas de la creación de una estructura administrativa de supervisión. Se ha anunciado un cuerpo de un centenar de inspectores con facultades muy amplias para comprobar el uso real de los inmuebles. El sistema exigirá verificar si quien ha comprado vive realmente en la vivienda, si la ocupa un familiar o si se está destinando a la finalidad declarada. Eso requiere una intromisión administrativa muy intensa en relaciones que hasta ahora pertenecían principalmente al ámbito privado. Además, las sanciones previstas pueden llegar hasta 1,5 millones de euros.

(ABC. Página 29. 3 columnas. Sábado 25)

LA LEY HOLANDESA ANTIESPECULACIÓN MUESTRA SUS LIMITACIONES EN AMSTERDAM. “NO APARECEN VIVIENDAS POR ARTE DE MAGIA”

La ley contra la compra especulativa, puesta en marcha por el Gobierno holandés en 2022, ha hecho que algunos propietarios hayan decidido vender sus viviendas, en lugar de tenerlas alquiladas, se comenta en este reportaje. Esto a su vez ha provocado que haya menos apartamentos en alquiler y que los precios suban. Esta ley contra la especulación es en la que ahora se inspira Catalunya y de la que ya está viendo las primeras consecuencias la capital holandesa. Esta norma, que sacó al mercado de compra estudios y pisos pequeños en la ciudad, limita en 637.000 euros el precio de las viviendas en las que los compradores están obligados a residir durante al menos los cuatro primeros años.

Sobre lo que Barcelona podría aprender de Amsterdam, Hans Koster, catedrático de Economía Urbana e Inmobiliaria de la Universidad Libre de Amsterdam y codirector de Housing Lab -una iniciativa que busca aportar conocimiento sobre vivienda- apunta que “yo no alargaría mucho este tema: los alquileres han subido. Si el problema es que los alquileres suben demasiado rápido, entonces habría que aumentar la oferta de viviendas”. Su conclusión es crítica con la ley antiespeculación. “Los precios no han bajado, y no está claro cuáles son los beneficios de la ley, porque el mercado privado es bastante pequeño”, y añade que “la política no aborda el problema fundamental, que probablemente sea muy similar al de Barcelona, donde la oferta de viviendas es simplemente insuficiente. No hace que aparezcan más viviendas por arte de magia”, dice.

(La Vanguardia. Página 67. 4 columnas. Domingo 26)

FALTAN DIEZ MILLONES DE VIVIENDAS EN LA UE

El Parlamento Europeo aprobó en marzo un informe en el que insta a la Comisión Europea y a los Estados miembros a reducir la burocracia y así agilizar la construcción de vivienda. La Eurocámara cifra en diez millones el número de pisos y casas que faltan en la Unión Europea (UE). Por ello, consideran que la solución principal para abordar la subida de los precios pasa por construir y aumentar el número de viviendas disponibles. “La crisis de acceso a la vivienda es real y exige respuestas valientes, pero limitar la compraventa en función del uso o del precio difícilmente ataca la raíz del problema. Si no se incrementa la oferta de vivienda y no se reducen las trabas para construir, este tipo de restricciones puede tener efectos limitados e incluso desincentivar la inversión”, defiende Borja Giménez Larraz, eurodiputado y ponente del informe sobre la crisis de la vivienda. El Parlamento también propone medidas que incentiven a los propietarios a poner sus viviendas en alquiler. Según el experto holandés Hans Koster, “los impuestos a las viviendas vacías” son más efectivos que los beneficios fiscales y tienen un impacto sobre los alquileres vacacionales.

(La Vanguardia. Página 67. 3 medias columnas. Domingo 26)

MADRID. AYUSO CONTRAPONE MÁS VIVIENDA AL CONTROL DE LOS ALQUILERES DE SÁNCHEZ

La vivienda ha cerrado el curso político convertida en la principal baza electoral de la próxima campaña. El Gobierno de la Comunidad de Madrid ha aprobado la Ley de Impulso y Desarrollo Equilibrado (LIDER) para facilitar la construcción de pisos y reducir la burocracia, marcando así la estrategia para los municipios de la región de cara a la cita electoral de mayo de 2026. El Ejecutivo regional ha dado luz verde esta semana al proyecto con el que se pretende rebajar de 12 a 4 años la construcción de viviendas. La norma tendrá que pasar por la Asamblea de Madrid, donde el PP tiene mayoría absoluta, una circunstancia alejada de las medidas y el consenso anunciadas también esta semana por el Gobierno.

El Ejecutivo de Pedro Sánchez ha ultimado un nuevo paquete de medidas para ampliar la prórroga de los contratos de alquiler hasta junio de 2028 y reforzar el control sobre las rentas casi al mismo tiempo que la presidenta de la Comunidad, Isabel Díaz Ayuso, aprueba reducir los plazos para desarrollar suelo, acelerar los trámites y poner en el mercado nuevos pisos que se sumarían a los más de 6.000 entregados hasta ahora.

Mientras el Gobierno concentra buena parte de las nuevas medidas en el mercado del alquiler, la Comunidad de Madrid ha situado el foco en la producción de vivienda.

(La Razón. Páginas 34 y 35)

“LA PELEA CON LA JUNTA ERA ETERNA Y ME HIZO DESISTIR”

Reportaje que informa de las dificultades para acceder al Bono de Alquiler Joven en Andalucía. Un joven que desistió de reclamar comenta: “En Andalucía se estaban poniendo más trabas a todo este tema y ahí pierde completamente el propósito de tener el bono”. Precisamente, el Tribunal de Cuentas de la comunidad concluyó, tras un análisis de los resultados de la

convocatoria de 2022 y publicado en 2025, que apenas un 51,3% de las solicitudes se habían resuelto de un total de 17.288. Mientras tanto, quedaban 23,2% en tramitación y el 25,5% sin siquiera iniciar por insuficiencia de crédito. “La planificación en materia de vivienda carece de diagnósticos y estadísticas oficiales sobre el contexto o realidad del alquiler y la población potencialmente objetivo de las ayudas”, advirtió el documento.

Los jóvenes han sido uno de los ejes centrales de las últimas políticas, sobre todo las de vivienda. De hecho, el nuevo Plan Estatal para el 2026-2030 aumenta hasta 300 euros mensuales el Bono Alquiler Joven –que cada comunidad autónoma gestiona– por cuatro años. “Cuando impulsas la demanda sin afectar la oferta, ocurre una subida en el precio agregado, es decir, el precio de equilibrio”, explica José Ignacio Conde Ruiz, subdirector de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea).

En teoría, los jóvenes suelen salir beneficiados porque el descuento del bono sería mayor que el posible aumento del alquiler y “le otorga más probabilidades” de acceder al mercado. En la práctica –y con más fuerza en los focos de empleo y turismo– el control de rentas o el precio máximo permitido para acceder al bono es “demasiado bajo” en comparación con los precios reales del mercado y “enseguida se quedan fuera de la ayuda”, apunta Conde Ruiz. En el caso español, el precio del alquiler no puede superar los 1.000 euros, lo que supone un aumento de apenas el 10% respecto a cuando se aprobó la ayuda hace cuatro años, mientras que los alquileres en una vivienda de 80 metros cuadrados han alcanzado los 1.224 euros este junio y en las grandes ciudades, como Madrid, superan los 1.730. “Estas medidas no están atacando la raíz del problema, que es principalmente de oferta”, detalla. Aunque las mejoras de las cuantías de la subvención con un hecho –con la publicación del plan en el *BOE*–, frente a los vecinos europeos, queda aún camino por recorrer.

(El Mundo. Páginas 32 y 33 - Domingo 26)

MADRID. LAS VIVIENDAS COLABORATIVAS SÉNIORS CRECEN EN LA CIUDAD

Son una alternativa a la residencia tradicional que ofrece una vejez acompañada y activa. Para muchos esta opción permite elegir dónde y cómo vivir sus últimos años, cuando todavía se puede decidir. Es un movimiento que crece en la región: modelos de convivencia autogestionados para mayores que buscan envejecer acompañados, activos y lejos del modelo tradicional de las residencias. Es así como Madrid recibe una nueva oleada de proyectos de viviendas colaborativas sénior, conocidas también como *cohousing*.

Se trata de un modelo de creación y administración de viviendas que nació en España hace ya más de una década, pero que con los años ha ido tomando mayor impulso. “Barcelona vivió la primera oleada y ahora está ocurriendo la segunda en Madrid”, explica José Antonio García en una jornada sobre cuidados comunitarios en La Casa Encendida.

(El Mundo. Páginas 22 y 23. Domingo 26)

ASÍ FUNCIONA LA COMPRAVENTA SECRETA DE LAS VIVIENDAS DE LUJO

Hace unas semanas, en el barrio de Almagro, en el distrito madrileño de Chamberí, se vendió una vivienda de 500 metros cuadrados por cuatro millones de euros. La operación fue confidencial. La casa nunca apareció anunciada en los portales inmobiliarios y los nombres del vendedor y del comprador permanecen ocultos por contrato. Es el *off market*, un mercado de acceso restringido compuesto por propiedades que exigen una comercialización muy selectiva. “Se optó por una venta *off market*, dirigida únicamente a compradores previamente seleccionados y con capacidad real de compra. Esto permitió reducir al mínimo las visitas, evitar curiosos y proteger la intimidad del vendedor durante todo el proceso”, detalla Manuel Garzón, director del departamento de Grandes Clientes de la agencia de lujo Gilmar.

Las propiedades que se venden así esquivan los circuitos masivos porque sus dueños son empresarios internacionales, altos directivos, sociedades patrimoniales, deportistas profesionales y figuras públicas que buscan evitar cualquier exposición mediática. Tampoco quieren que se identifique la ubicación exacta de su casa y, muchos menos, que las imágenes circulen libremente. “Hablamos de clientes HNWI (*High Net Worth Individuals*) y UHNWI (*Ultra High Net Worth Individuals*)”, dice Álvaro González de La-Hoz, consejero delegado de Spain Sotheby’s International Realty. Es decir, personas con un patrimonio neto alto o muy alto.

Esta forma de vender, muy ligada al lujo, ha crecido en el último lustro. “En nuestro caso, estimamos que entre un 20% y un 30% de las operaciones de mayor valor se cerraron en 2025 sin llegar a publicarse en portales inmobiliarios. Hace cinco años, el *off market* era una práctica mucho más puntual y reservada a determinados perfiles”, señala González de La-Hoz.

Estas viviendas tienen en común que su precio es elevado, aunque no es este el criterio dominante para poder ser vendidas de esta forma. “Las propiedades suelen situarse a partir de 1,5 millones de euros, alcanzando operaciones de 12 o 14 millones”, afirma Juan Luis Sáez, director general de The Avenue Select Real Estate, firma inmobiliaria especializada en el mercado de lujo e inversión donde el 35% de las operaciones se comercializan *off market*. Eso sí, cuando se trata de viviendas de ultralujo, de 10, 20 o más millones de euros, esta modalidad privada “suele ser la norma y no la excepción”, añade Pérez Bravo.

(El País. Suplemento Negocios. Página 8. Domingo 26)

SOLO LOS HOGARES DE MAYOR RENTA SON MÁS RICOS QUE ANTES DE LA CRISIS

Según los datos de la Encuesta Financiera de las Familias del Banco de España, solo los hogares del percentil más elevado de renta, el 10% con mayores ingresos, han conseguido superar en riqueza neta –en términos reales– la que tenían antes de la recesión del 2008. El resto ni siquiera la han recuperado. Una década y media después, el patrimonio neto de las familias con mayor capacidad económica había aumentado un 15%, hasta alcanzar los 742.000 euros, según el último dato disponible (2024) de la encuesta publicada este año. En contraste, el siguiente tramo más alto de riqueza –el situado entre los percentiles 80 y 90 en una distribución de los datos en cien partes iguales– se encontraba un 9% por debajo del nivel previo a la crisis, ampliándose así la brecha entre el 10% más rico y el resto de la población. A

esto se añade que ni la riqueza media, de 345.000 euros, ni la mediana, de 161.000 euros, habían recuperado los niveles anteriores a la burbuja inmobiliaria, con una caída especialmente acusada –superior al 30%– en el caso de la riqueza mediana.

Son varios los factores que explican tanto la mayor desigualdad entre los distintos niveles de renta como el hecho de que el patrimonio de la inmensa mayoría de los hogares sea todavía inferior al de entonces. El primer factor es que el precio promedio de las viviendas en términos reales, es decir, ajustado por el efecto de la inflación, se mantiene por debajo del precio máximo que alcanzó en el 2008, lo que afecta de lleno a la riqueza neta de la población española, cuyo principal activo sigue siendo mayoritariamente la vivienda en la que reside. “Además, la capacidad que tenían antes las familias para comprar una vivienda era mayor que ahora”, agrega el economista y analista financiero Javier Santacruz, que lo atribuye a una financiación menos accesible y a unos salarios que, en términos reales, son más bajos.

El economista señala otro aspecto clave para entender la lenta recuperación de la riqueza neta durante los últimos 18 años: “La crisis causó un efecto desestabilizador en los hogares, que provocó que buena parte del ahorro se destinara a amortizar deuda y que el nuevo endeudamiento haya sido mucho más prudente” como consecuencia del comportamiento diligente que han tenido las entidades financieras para evitar el crédito dudoso. Síntoma de ello es que, en el primer trimestre de este año, la deuda de las familias en relación con el producto interior bruto se situó en mínimos históricos desde 1999, al representar el 42,5% del PIB, prácticamente la mitad que durante la Gran Recesión.

Carles Méndez, profesor de Economía y director del máster de Análisis Económico de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), explica: “Los hogares que están en los percentiles de renta entre el 80 y el 20 en muchos casos han focalizado su ahorro a pagar hipoteca, y aquí se percibe la gran diferencia con el percentil superior, hogares que no solo tienen vivienda, sino también otros activos, como acciones, fondos de inversión y mayor capacidad de inversión”.

A mayor capacidad de ahorro e inversión, menores posibilidades de que la riqueza se estanque en periodos de recuperación económica. Sin embargo, “los hogares con rentas medias o bajas dependen mucho del salario y de la revalorización de la vivienda habitual para generar riqueza, aunque no todos son propietarios”, añade Méndez. De hecho, los que no tienen una vivienda en propiedad son mucho más pobres que los que son dueños de su casa: 6.000 euros de riqueza neta frente a 239.000, respectivamente. Se constata, pues, que “la vivienda sigue siendo el principal motor de riqueza de la inmensa mayoría de las familias”, sentencia Santacruz.

(La Vanguardia. Página 69. Media página. Domingo 26)

VIVIENDAS DE USO TURÍSTICO Y CRISIS DE VIVIENDA: UNA MIRADA DESDE EL DERECHO DE LA UE

La vivienda se ha convertido en uno de los grandes desafíos de política pública en España y Europa. En esta tribuna, Manuel Vélez y María Benito, abogados de Uría Menéndez, abordan cómo con el objetivo de aumentar el número de viviendas en oferta y paliar la subida de los

precios, los poderes públicos vienen orientando buena parte de su acción regulatoria hacia las viviendas de uso turístico, bajo la hipótesis de que éstas sustraen unidades al parque residencial y contribuyen al encarecimiento de los alquileres de larga duración.

Exponen que “la tendencia regulatoria no está libre de controversia jurídica. Las restricciones a las viviendas de uso turístico entran en tensión con la libertad de prestación de servicios consagrada en la Directiva 2006/123/CE relativa a los servicios en el mercado interior”.

Señalan también que “el Tribunal de Justicia de la Unión Europea confirmó en su sentencia del 22 de septiembre de 2020 que la lucha contra la escasez de vivienda destinada al arrendamiento de larga duración a precios asequibles puede constituir una razón imperiosa de interés general y, sobre esa base, justificó la compatibilidad con la Directiva de servicios de un régimen de autorización previa aplicable a las viviendas de uso turístico. Sin embargo, ese aval no fue incondicional: entre otros requisitos, lo condicionó a que las restricciones estuviesen sustentadas en estudios de mercado que acreditasen la tensión real en el mercado del alquiler, que la actividad restringida contribuyese a esa tensión y que las medidas propuestas fuesen idóneas para limitarla o aliviarla”.

(Expansión. Página 46. 2 columnas)

LA IDEA PEOR EJECUTADA

El abogado Leandro Martínez-Zurita, considera en esta tribuna que con el sistema aplicado en la Sareb “ha dejado en la cuneta a multitud de empresas promotoras familiares, mientras que algunas no sometidas al paso de la oca implantado por la Sareb (modelos de dinamización) se han opuesto, presentando situaciones concursales, demandas contra la Sareb, oponiéndose a las ejecuciones hipotecarias...”

Según expone en esta tribuna, “la Sareb y su pléyade de asesores (pólvora del rey) han aplicado su particular *lex artis* realizando prácticas reprobables y denunciadas, como retener edictos de subasta para seguir meritando intereses nada modestos, cambiar lo inicialmente solicitado para ampliar el objeto de ejecución y negarse a la aplicación de los convenios de acreedores aprobados, siempre en perjuicio del ejecutado”.

“El Tribunal Supremo, en sentencia de 24 de junio del 2026, ha estimado el recurso de una empresa promotora catalana, declarando que el resto de crédito que ostente la Sareb tras una ejecución hipotecaria queda sometido, por supuesto, al convenio de acreedores aprobado. Dicha sentencia recuerda que ya en el 2018, antes de la litigiosidad, la promotora ofreció adjudicar a la Sareb la finca hipotecada y que al crédito no cubierto le era de aplicación el convenio aprobado; la Sareb se negó a aceptar la liquidación ex convenio, manifestando, entonces, la solvencia actual de la promotora familiar”. “La decisión del Tribunal Supremo, revocando las sentencias de primera y segunda instancia, es lo ya ofrecido en el 2018, es decir, que, tras la ejecución hipotecaria, al resto de los créditos reconocidos a la Sareb en el 2013, es de aplicación el convenio cumplido en el 2015.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Página 12. 1 columna. Domingo 26)

FINANZAS

EL ACCESO A LA FINANCIACIÓN BANCARIA ACELERA, AUNQUE LOS TIPOS DE INTERÉS SUBEN

El acceso a la financiación bancaria no solo se ha mantenido pese a la subida de los tipos de interés, sino que incluso se ha acelerado. Así lo refleja la última encuesta del Banco de España a las empresas.

La proporción neta de compañías españolas que señalaron un descenso de su ratio de endeudamiento entre abril y junio fue del 5%, frente al 12% registrado en la edición anterior. Por tamaño, el desendeudamiento se habría concentrado principalmente entre las pymes, mientras que las grandes empresas registraron un porcentaje neto positivo (1,4%). En resumen, las empresas han reducido de forma significativa su endeudamiento y, además, cada vez menos tienen problemas para acceder a la financiación.

Según la encuesta, la proporción de empresas que tuvieron dificultades para obtener un crédito durante el segundo trimestre del año cayó casi un punto y medio, hasta situarse en el 3,1%, una cifra históricamente baja. Además, un 5% de las compañías anticipa una mejora adicional del acceso a la financiación próximamente. Aunque el acceso al crédito sigue siendo favorable, las empresas reconocen de forma mayoritaria que la financiación es cada vez más cara y que ya empiezan a notar el impacto del entorno de tipos de interés más elevados.

Las perspectivas apuntan a un endurecimiento de las condiciones de financiación y de la oferta crediticia. Durante el segundo trimestre, los criterios para conceder préstamos volvieron a endurecerse, según los datos del Banco de España. La institución explica que este endurecimiento fue “ligero tanto en la financiación a empresas como en los préstamos a hogares para adquisición de vivienda, manteniéndose estables en el segmento de consumo y otros fines”. Se trata del segundo trimestre consecutivo en el que se produce este movimiento, según la Encuesta sobre Préstamos Bancarios.

Esta tendencia no se limita a España. La encuesta del BCE muestra un endurecimiento de las condiciones de concesión en el conjunto de la zona euro. Según sus datos, un 7% de las entidades endureció los criterios para conceder préstamos a empresas, mientras que ese porcentaje ascendió al 12% en el crédito al consumo y al 9% en hipotecas.

(El Economista. Página 13. 2 medias columnas)

EL SABADELL GANÓ 971 MILLONES EN MEDIO AÑO Y RECONOCE QUE SUFRIÓ UN BACHE POR LA OPA

El Banco Sabadell alcanzó un beneficio neto de 971 millones de euros en el primer semestre, un 0,5% menos que en el mismo periodo de 2025, según la presentación de resultados que dio a conocer el viernes y de los que informan todos los diarios consultados. “Damos por cerrado el valle post opa”, señaló Marc Armengol, que ha completado sus primeros tres meses como consejero delegado. En su comparecencia, pese a evitar analizarlo abiertamente, aludió al impacto que tuvo el intento de opa del BBVA para el negocio del Sabadell. “Hemos superado el

punto de inflexión que hacía que el margen de intereses fuera decreciente”, dijo. La ofensiva del BBVA fracasó el pasado octubre, pero los latigazos se han alargado meses, reconoce el Sabadell. “Ahora los ingresos van como un tiro”, subrayó el consejero delegado.

La entidad puso de relieve que ha recuperado “ritmo comercial” después de un frenazo entre enero y marzo, lo que ha permitido hacer crecer los ingresos del negocio bancario durante el segundo trimestre del año. El banco sigue con el calendario de remuneración al accionista. Tras el pago en mayo de un dividendo extraordinario de 50 céntimos en efectivo por la venta de TSB –la que era su filial británica pasó a manos del Banco Santander por 3.300 millones–, la entidad vallesana anunció un nuevo programa de recompra de acciones por importe de 331 millones de euros (equivalente a en torno al 2,1% del capital social del banco), que se activará la próxima semana. La CNMV informó de que se ha aprobado una reducción de su capital social de 14,97 millones de euros mediante la amortización de la totalidad de las acciones propias.

Armengol se estrenó el viernes en una presentación de resultados desde el puesto de consejero delegado. Junto a Sergio Palavecino, director financiero del banco, ambos destacaron que “los ingresos crecen y los costes son estables”, una ecuación valiosa, dicen, porque esa es “la base del incremento de rentabilidad”.

Armengol relevó a César González-Bueno el pasado mayo. Un cambio de timonel en el Sabadell para amainar la agitación que generó la opa hostil del BBVA. Aquellos agobios han dejado pocas ganas de embarcarse en aventuras de fusión o adquisición: “Tenemos una escala óptima para competir y para competir mejor que nadie”, dicen en el Sabadell. El objetivo es expresar la agilidad del banco para mejorar el servicio. Ya en su primera intervención ante la junta de accionistas manifestó que la transición tecnológica iba a priorizar su gestión: “La tecnología está cambiando la forma de hacer banca: la utilización de los datos, la inteligencia artificial y la capacidad de anticipación están elevando el nivel de reto para mantenernos competitivos”.

(Cinco Días. Página 5. Media página)

EL ESTADO HA COBRADO 3.400 MILLONES EN DIVIDENDOS DE BANKIA Y CAIXABANK DESDE EL RESCATE

Más de una década después, el Estado aún mantiene abierto el rescate de Bankia. Retiene una participación del 18% en CaixaBank, que se fusionó con la antigua Caja Madrid en 2021, lo que le permite cobrar dividendos, embolsarse dinero por las recompras de acciones y aprovechar las subidas de la acción en un momento de bonanza para los bancos. Así, los emolumentos cobrados por el Estado desde 2014 en dividendos de CaixaBank y Bankia alcanzan ya los 3.400 millones de euros, de acuerdo con la memoria anual del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), el vehículo a través del cual el Gobierno ejecutó el rescate.

Muchas cosas han cambiado en el sector financiero desde 2012, cuando el Estado salió al rescate de Bankia con un crédito aportado por las instituciones europeas. Ahora, la banca acumula trimestres con récord de beneficios y ha recuperado el favor de los inversores, que la hacen volar en Bolsa. Desde la unión con CaixaBank, el valor de los títulos de la entidad fusionada se ha sextuplicado y alcanzan los 13,3 euros, con una tasación total de la entidad de

más de 92.000 millones de euros. De este modo, el 18,1% del Estado está valorado por el mercado en 16.560 millones. Además, este ha liquidado prácticamente todo el préstamo que le otorgó Bruselas tras la crisis.

Este buen momento se ha trasladado también al pago de dividendos. Desde que Bankia realizó el primer abono a sus accionistas, en 2014, hasta 2025, el Estado ha recibido de ambas entidades una suma total 3.406 millones de euros, contando los 581 millones que se anotó en 2025. No computa el dividendo complementario que repartió en abril, a razón de 0,33 euros por acción. Los dividendos anuales descendieron frente a los 703 millones percibidos en 2024, debido precisamente a la decisión de realizar dos pagos en el año y no solo uno (el segundo de 2025 se ha cobrado ya en 2026 y contará para las cuentas del año siguiente).

El Estado, además, en el último ejercicio ha tomado una decisión inédita, al acudir a las recompras de acciones de CaixaBank. No había sido así entre 2021, el año de la fusión, y 2025, lo que le había permitido elevar su porcentaje en el capital del 16% al 18,1% actual. Información también en la edición del sábado de *El País*.

(Cinco Días. Página 4)

LA AUTORIDAD DEL CLIENTE FINANCIERO, QUE RECHAZA LA BANCA, VOLVERÁ A TRAMITARSE

El Gobierno reactivará en septiembre la tramitación en el Congreso de los Diputados de la ley de creación de la Autoridad Independiente de Defensa del Cliente Financiero, que estuvo cerca de su aprobación en 2023 y que quedó encallada debido a la celebración de elecciones generales. El Congreso llegó a darle el visto bueno, pero la norma quedó a la espera de aprobación del Senado. En un encuentro el viernes con asociaciones bancarias y representantes de los usuarios, el ministro de Economía, Carlos Cuerpo, anunció la reactivación de la norma. “Vamos a impulsar que en septiembre la comisión de Economía del Congreso retome los trámites para finalizar la autoridad de defensa del cliente financiero”, afirmó ante las patronales bancarias, que no han tardado en rechazar la medida. La decisión se toma tras recibir “un mensaje muy claro” de las asociaciones de consumidores, ha afirmado el ministro.

El rechazo de las patronales reaviva uno de los grandes frentes de conflicto entre el Gobierno y la banca. El mayor sigue siendo el gravamen extraordinario al sector creado en 2022 y su prórroga hasta 2026 en forma de tributo temporal, sobre el que las partes siguen a la espera de la decisión judicial.

Cuerpo recalcó tras la reunión, en presencia de los representantes de los bancos, que la autoridad de defensa del cliente financiero resolverá las reclamaciones en un plazo máximo de 90 días, será gratuita para el consumidor, evitará ir a juicio y emitirá decisiones vinculantes para controversias de dinero inferior a 20.000 euros.

“En España ya contamos con mecanismos de resolución de las reclamaciones”, afirmó la presidenta de la Asociación Española de Banca (AEB), Alejandra Kindelán, en respuesta al anuncio del ministro. El Banco de España, la CNMV y la Dirección General de Seguros son los encargados de esa función, recordó. “Por supuesto, se pueden mejorar con más transparencia

o celeridad, pero son mecanismos que funcionan”, agregó. Antonio Romero, director general de la asociación de antiguas cajas CECA, se ha expresado en la misma línea. “Creemos que el modelo actual del que disponemos es más que suficiente y no es necesario constituir una nueva autoridad cuando ya disponemos de tres con conocimiento consolidado y profundo”. El Economista, Cinco Días y El País informan también del anuncio del ministro de Economía.

(La Vanguardia. Página 56. 2 columnas. Sábado 25)