

RESUMEN DE PRENSA DEL 29 ENERO DE 2026

MERCADO INMOBILIARIO

EL ALQUILER SE ACERCA A SU TECHO PORQUE LOS INQUILINOS YA NO PUEDEN PAGAR MÁS

Los precios de los arrendamientos subieron un 5,9% en 2025, y no lo hicieron más porque cada vez hay menos inquilinos que puedan pagar lo que se pide por los inmuebles. Esta situación provocará en el futuro más próximo un efecto aparentemente positivo, pero perverso: el precio medio del metro cuadrado continuará incrementándose, pero menos de lo que podría hacerlo. Eso sí, cuando una vivienda relativamente asequible salga al mercado será absorbida inmediatamente, puesto que los ojos que rastrean diariamente el ecosistema inmobiliario son más que nunca.

El agotamiento del sector a lo largo del año pasado es una de las principales conclusiones del *Barómetro del alquiler 2025*, publicado ayer por el Observatorio del Alquiler, que promueve la Fundación Alquiler Seguro y en el que colabora la Universidad Rey Juan Carlos. “El mercado ha alcanzado un punto de inflexión donde los precios han dejado de subir al ritmo de años anteriores, (5,9% frente al 11,6% de 2024), no por una mayor oferta, sino por la imposibilidad de los inquilinos de asumir mayores rentas”, señala el informe. Un panorama que lo aboca a una dinámica de cambio, marcada por “la consolidación de un desequilibrio entre una oferta menguante y una demanda que sigue sin ser respondida”.

Otra de las conclusiones del informe es la estabilización de los precios en los últimos seis meses en grandes mercados como Madrid, Barcelona, Baleares o Málaga. “Esto se vincula al límite de la capacidad de pago de los inquilinos, quienes ya dedican casi el 40% de sus ingresos a la renta en ciudades como Madrid o Barcelona”. “El desajuste entre la oferta y la demanda y la escasez de viviendas disponibles para arrendar están detrás del alto nivel de precios que tanto dificulta el acceso a la vivienda en nuestro país”, justifica el texto, en línea con la visión imperante en el sector inmobiliario de que la crisis actual responde principalmente a un desequilibrio entre oferta y demanda.

El estudio pone número a la senda decreciente en la que se ha sumido últimamente el alquiler en cuanto a la oferta: alrededor de las 33.000 viviendas, concentrándose la mayoría “en las zonas intervenidas o en vías de intervención”. Al cierre de 2025, el total de viviendas comercializadas ascendió a 683.920, una caída del 4,7% respecto a las 717.338 de finales de 2024. En términos absolutos, el mercado español ha perdido 33.418 inmuebles exactamente en doce meses, calcula el Observatorio. Esto no quiere decir que haya menos inmuebles alquilados, sino menos que salgan al mercado, ya que estadísticas públicas como las del INE muestran que en España hay cada vez más personas viviendo de alquiler.

El texto matiza, sin embargo, que los inmuebles perdidos para ese mercado en 2025 respecto a 2024 son menos que los que desaparecieron entre 2023 y 2024 (95.216). Esto se debe a que la caída “ya ha empezado a moderarse y se prevé que lo siga haciendo a lo largo del 2026”, pronostica. “Esto no debe confundirse con una recuperación. Se trata de una moderación de la caída que, aun así, es y será insuficiente para cubrir el problema de fondo”, alertan los autores.

Y es que cada vez son más quienes buscan un lugar en el que instalarse, lo que hace que la lista de potenciales inquilinos crezca de un ejercicio al otro. Las personas interesadas en una vivienda de alquiler en sus primeros diez días fueron 135 en 2025. Aunque supone un ligero descenso con respecto a los 136 registrados en el tercer trimestre, la cifra es “significativamente superior a los 124 interesados” que se dio en 2024. La provincia de Barcelona sigue siendo la que presenta un volumen más elevado, con 462 interesados por piso, la cifra más alta registrada en la serie histórica del Observatorio del Alquiler.

De las conclusiones del estudio del Observatorio del Alquiler informan también *El Economista*, *El País*, *ABC*, *El Mundo* y *La Razón*.

(Cinco Días. Página 22)

LOS JUECES REACTIVARÁN 60.000 DESAHUCIOS PARALIZADOS TRAS EL FIN DEL DECRETO OMNIBUS

Los jueces reactivarán 60.000 desahucios paralizados desde 2020 tras la derogación del decreto omnibus. La norma que recogía la revalorización de las pensiones también incluía una serie de medidas como la prórroga antidesahucios de los inquilinos morosos en situación de vulnerabilidad. Los propietarios, ya sean particulares o grandes tenedores, ya pueden solicitar a los tribunales que se reactiven las peticiones de desahucio. Los expertos prevén que los caseros puedan recuperar sus inmuebles en un plazo de entre tres y cuatro meses. No obstante, a los grandes tenedores les llevará un par de meses más.

El Gobierno aprobó la prohibición de echar a los arrendatarios vulnerables en marzo de 2020 con el objetivo de proteger a estas familias de la caída de ingresos que sufrieron por el covid. El Ejecutivo fue prorrogando la medida año tras año, dejando a 58.000 caseros, según datos del Observatorio Desca, sin la posibilidad de recuperar sus viviendas. La Asociación de propietarios de Viviendas en Alquiler (Asval) subraya que varios países occidentales aprobaron medidas similares durante la pandemia, pero España es el único que la ha extendido.

La derogación del decreto omnibus ha dejado a los caseros afectados por la moratoria antidesahucios sin prácticamente margen para solicitar a las comunidades autónomas una compensación por los impagos que sufren. A la par que el Gobierno prorrogaba año a año la medida, ampliaba el plazo para pedir esta compensación. El decreto omnibus dio hasta el 31 de enero de 2027 a los afectados para que solicitaran a las Administraciones autonómicas la compensación por la renta sin percibir, pero con su caída se mantiene el plazo anterior que finaliza el 31 de enero de 2026, pero que al caer en sábado se extiende al 2 de febrero.

El Mundo informa que el ‘no’ del Congreso al decreto omnibus del Gobierno abre un nuevo escenario para los dueños de las viviendas ocupadas ilegalmente, ya que aquellos con desahucios suspendidos podrán cobrar el alquiler de mercado y los gastos de comunidad que hayan tenido que costear durante el periodo de paralización.

(El Economista. Primera página. Página 31. Editorial en página 3)

VIVIENDA: DECAE EL HACHAZO A LA PLUSVALÍA ¿COMPENSA VENDER AHORA O ESPERAR?

Vuelco de última hora en la fiscalidad inmobiliaria. La negativa del Parlamento a convalidar el decreto omnibus del Gobierno ha provocado un efecto dominó que impacta directamente en la plusvalía municipal. Al decaer la norma, se anulan automáticamente las nuevas tablas de coeficientes previstas para 2026, devolviendo al mercado a la situación anterior al 1 de enero. Para miles de propietarios supone un importante alivio fiscal inesperado, mientras que para otros se convierte en una oportunidad perdida para vender con una tributación más favorable. La derogación congela la intención de Hacienda de ajustar el impuesto a la “realidad del mercado”, lo que en la práctica castigaba desde el 1 de enero las compraventas de inmuebles adquiridos hace menos de 15 años. El ‘hachazo’ fiscal ha estado apenas dos meses en vigor, pero ahora el mercado vuelve a regirse por los coeficientes vigentes en 2025, dibujando un nuevo mapa de urgencias para vendedores.

La caída del decreto es una excelente noticia para quienes compraron su vivienda entre 2014 y 2018. Estos propietarios se libran, de momento, del ‘hachazo’ fiscal. El caso más paradigmático es el de los inmuebles con 9 años de antigüedad: al mantenerse el coeficiente actual (0,15) en lugar de aplicarse el propuesto (0,21), el vendedor se ahorra una subida del 40% en la base imponible del impuesto. Del mismo modo, se evitan los recargos del 33% para las ventas a 10 años y del 21% para las de 8 años. Sin embargo, los expertos advierten de que esto puede ser una tregua temporal. Es probable que el Gobierno intente aprobar esta actualización por otras vías legislativas en el futuro próximo. La cara amarga se la llevan los propietarios de larga duración. La derogación de la norma elimina también los incentivos fiscales que se habían diseñado para premiar la fidelidad. Quienes planeaban vender una casa con más de 20 años de antigüedad pierden la rebaja del 12,5% que prometía el nuevo decreto, quedándose estancados en el coeficiente máximo de 0,40. Para este grupo, la venta inmediata resulta ahora fiscalmente menos atractiva que la situación vigente desde el pasado 1 de enero.

Ante este escenario de vuelta a la casilla de salida, la estrategia de venta debe invertirse respecto a lo previsto inicialmente. Ricardo García-Borregón, socio de Ashurst, adapta su lectura a la nueva realidad jurídica, donde la incertidumbre ya no es si se aprobará la norma, sino cuándo volverá a intentarlo el Gobierno. Para aquellos propietarios que se han salvado de la subida (periodos de generación de entre 8 y 15 años), el momento de actuar es ahora. “Al no haberse convalidado el Real Decreto-ley, vuelven a resultar de aplicación los coeficientes anteriores, reduciendo considerablemente el coste de la transmisión respecto a lo que pretendía el Gobierno en algunos escenarios temporales de venta”, explica el experto. Por tanto, la recomendación para este grupo es clara. “Aprovechar la vigencia de las tablas actuales y cerrar la operación antes de que se apruebe una nueva norma que recupere la subida”, añade. Por el contrario, para los propietarios de inmuebles muy antiguos (más de 17 años), la prisa deja de tener sentido, ya que el descuento ha desaparecido. “En el caso de transmisiones de larga duración, que iban a beneficiarse de una reducción de coeficientes, la urgencia decae. Si el propietario puede permitírselo, podría ser recomendable esperar a ver si el Gobierno logra sacar adelante la rebaja en un futuro proyecto de ley para beneficiarse de la reducción”, concluye García-Borregón.

(Expansión. Página 27. 5 columnas)

LA VIVIENDA DE LUJO DE MADRID SEDUCE A LAS GRANDES FORTUNAS

Ni el fin de la Golden Visa ni la incertidumbre generada por la propuesta fiscal para los no residentes han pasado factura al mercado residencial de lujo de Madrid, que se consolida como el destino con más potencial de crecimiento de Europa y como una de las ciudades más atractivas para que las personas con alto patrimonio trasladen su residencia. La solidez de la demanda, su carácter mayoritariamente no especulativo y el peso creciente de compradores internacionales con un horizonte de inversión a largo plazo han contribuido a mantener la estabilidad de este mercado.

El precio medio de la vivienda residencial *prime* en Madrid crecerá un 4,5% en 2026, tras un incremento del 5% a cierre de 2025, según las previsiones que recoge el informe *Madrid Insight* elaborado por Knight Frank. Tras el acelerón de los últimos años, Madrid modera su crecimiento, pero sigue contando con el mercado residencial *prime* de mayor crecimiento de los países del entorno. El informe refleja que, mientras Madrid muestra una senda alcista consolidada tras la pandemia, en otras ciudades los precios se han contraído y, por ejemplo, en Londres se pueden adquirir más metros cuadrados ahora que hace diez años con el mismo presupuesto. Parte del crecimiento esperado en la capital española se sustenta en que el producto en venta de lujo es muy limitado. La oferta de vivienda *prime* de obra nueva ha disminuido más de un 20% si se compara con 2020. Esto ha provocado que parte de la demanda se desplace hacia la vivienda existente rehabilitada.

En cuanto a la procedencia de los inversores, en 2025 el comprador español representó el 55% del total, frente al 60% en 2023 y al 70% en 2018. Por origen, destacan especialmente compradores de Latinoamérica (26%). Le siguen los estadounidenses, que han pasado de representar apenas un 0,5% en 2018 a suponer ya el 8% de este mercado. Desde la consultora indican que esto supone una gran oportunidad para el mercado residencial *prime* de la capital, ya que EEUU lidera el ranking mundial de multimillonarios y concentra la mayor riqueza del planeta, con casi el 40% de las personas con un patrimonio superior a los 100 millones de dólares. Además, cada vez hay más compradores procedentes de Reino Unido motivados por la búsqueda de destinos más favorables fiscalmente.

(Expansión. Página 16. 5 columnas)

FINANZAS

ABANCA VUELVE A VER COMO “ESTRATÉGICO” CRECER CON COMPRAS

Abanca vuelve a poner la diana en la compra de otras entidades para seguir creciendo después de haber cerrado su mayor integración con Eurobic. Así lo afirmó ayer su presidente, Juan Carlos Escotet, en la presentación de resultados de 2025. “El crecimiento inorgánico es un eje estratégico, pero la realidad es que, si revisamos los comportamientos de los múltiplos de mercado donde tenemos presencia, el comportamiento de la renta variable muestra los ratios más elevados históricamente”, dijo, señalando así la dificultad que aprecian en las operaciones que analizan. En mayo de 2025, Abanca mantuvo conversaciones con Sabadell sobre una posible operación alternativa a la opa hostil de BBVA sobre el banco catalán.

El cierre de 2025 ha sido bueno para la entidad, que logró un beneficio atribuido de 902 millones de euros, calificado de “plenamente satisfactorio” al alcanzar los objetivos marcados en su plan estratégico. Esas ganancias suponen un 25% menos que los 1.203 millones del año pasado, cuando contabilizó la integración de Eurobic. Descontado ese efecto contable, Escotet aseguró que supera los del año pasado.

Abanca ha superado los 136.000 millones de euros de volumen de negocio, lo que supone un crecimiento del 6,1%, por encima de la media del mercado, según ha resaltado su consejero delegado, Francisco Botas. El 16% del negocio del banco lo genera en Portugal y, aun así, según han resaltado, mantiene su fortaleza en su territorio principal (Galicia). Durante el último año ha sumado 160.000 nuevos clientes, con un ritmo de 13.300 al mes. El margen de intereses de casi 1.600 millones ha supuesto una caída del 2,5%, aunque los ingresos por la prestación de servicios se han disparado por encima del 13% (8,8% más en contratos de seguros un 10,4% en cobros y pagos y más del 18% en recursos fuera de balance). Su margen básico de 1.972 millones se ha mantenido (0,2%), mientras que sus costes de explotación se incrementaron un 7% y situó su ratio de eficiencia en el 50,8%. “Con una mejora en el cuarto trimestre del año, que la ha situado por debajo del 50%”, afirmó Botas.

De los resultados de Abanca informan también *El Economista*, *Cinco Días*, *La Vanguardia* y *ABC*.

(Expansión. Página 21. 3 columnas)

CAMPA INSTA A LA BANCA A CENTRARSE EN EL ASESORAMIENTO

José Manuel Campa pone fin esta semana a su labor como presidente de la Autoridad Bancaria Europea (EBA). Ayer, en lo que salvo sorpresa será su último discurso al frente la institución, instó a la banca a centrarse en actividades que dependan menos del consumo de capital, como es el asesoramiento, prestar la intermediación adecuada y participar de forma más activa en los mercados de capitales.

“Los bancos tienen un papel fundamental que desempeñar en la creación de la Unión de Ahorros e Inversiones y va más allá de prestar dinero”, aseguró Campa. Para el todavía presidente de la EBA, las entidades pueden realizar una labor de valor altísimo para la sociedad y los ciudadanos de la Unión Europea si contribuyen a dinamizar la inversión y a avanzar en una mayor integración de los mercados en el continente. Frente a un sector que reclama que se le aligeren los requerimientos de capital a los que se enfrenta para estimular con su crédito el crecimiento económico, Campa destacó que los bancos europeos cuentan con “unas grandes condiciones de conocimiento, tecnología e infraestructura” con los que afianzar el asesoramiento y defendió que se trata de actividades que no consumen recursos y en las que la banca puede aportar un gran valor. El máximo responsable del regulador bancario europeo, de hecho, considera que el debate sobre la simplificación bancaria se articula de una forma en la que puede acabar percibiéndose simplemente como una “desregulación” que favorezca intereses o rentas privadas en lugar del interés público. Por ese motivo, Campa aseguró que prefiere recurrir al término de “eficiencia regulatoria”, un campo en el que reconoció que existe margen de mejora.

(Expansión. Página 18.4 columnas)

EL DESCENSO DE LA BANCA PENALIZA AL IBEX 35

El Ibex 35 cerró ayer con una caída del 1,1%, hasta los 17.607 puntos, la mayor de Europa, por el descenso de la banca.

El Ibex 35 Bancos cayó el 2,28%, con pérdidas que oscilaron entre el 3,18% de Banco Sabadell y el 1,76% de Banco Santander. Los inversores recogieron beneficios de las entidades después de que auparan al Ibex 35 hasta su noveno récord del año en la sesión anterior.

El retroceso apea el Ibex 35 del primer puesto por rentabilidad a ambos lados del Atlántico en lo que va de año. Suma ahora el 1,73%. Lidera la tabla el Nasdaq, con un ascenso del 2,48% a media sesión, seguido por el Ftse 100, que sube el 2,25%. El resto de los índices europeos acabó en negativo.

(Expansión. Página 22)

RBC VE AL BBVA COMO “EL MEJOR DE SU CLASE”, PERO PREFIERE AL SANTANDER

El BBVA es el “mejor de su clase” aseguran de forma rotunda en el banco canadiense RBC. Su equipo de análisis considera que la entidad española destaca en varias métricas, como la de su valor en libros, que se sitúa ya en 2,1 veces, pero reconoce que, con su acción en zona de máximos, tras acumular una revalorización cercana al 94% en los últimos 12 meses, “nuevas subidas en el precio de su acción podrían ser mucho más difíciles de lograr”. Una conclusión que lo lleva a rebajar su recomendación sobre la entidad a igual que el sector y a reconocer que de cara a este año su “preferencia es Santander”, donde piensan “que hay oportunidades más evidentes”.

El analista de RBC Benjamin Toms reconoce que “es complicado ser negativo con un banco que está generando una creación de valor tan atractiva”, pero estima que se trata de algo que ya está reflejado por el consenso del mercado. Para él, el BBVA “empieza a parecer más cercano a su valor razonable en relación con sus pares europeos, aunque sigue siendo barato frente a entidades globales”. Así, añade que, aunque las valoraciones del BBVA y el Santander han estado históricamente muy alineadas, la brecha entre ambos nunca ha sido tan grande como ahora, lo que le lleva a asegurar que, “aunque esto está justificado por un ROTE [rentabilidad] a un año vista superior, esperamos que Santander pueda cerrar parte de la brecha de ROTE y valoración en los próximos años”.

El BBVA, que cotiza en zona de máximos históricos, aunque ayer se dejó un 2,8% en Bolsa —el Santander corrigió un 1,7% en una jornada de caídas para el sector financiero—, dará a conocer sus resultados el 5 de febrero. El fracaso de la opa sobre el Sabadell llevó a la entidad a anunciar que destinaría unos 36.000 millones a retribuir a sus accionistas hasta 2028 y a desvelar que espera una rentabilidad media de alrededor del 22% en tres años. Unas métricas que, apunta el analista de RBC, “son una de las razones que justifican la prima de valoración relativa del banco”, pero, cree, “esta dinámica ya está bien reflejada en el consenso”.

(Cinco Días. Página 15. Media página)

POWELL ADVIERTE A TRUMP: LA FED PERDERÁ SU CREDIBILIDAD SI NO ES INDEPENDIENTE

A Jerome Powell, presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, le gusta ceñirse al guion para no alterar la confianza de los inversores. Así que tal y como se esperaba, la Fed decidió ayer mantener intactos los tipos de interés en un rango entre el 3,5% y el 3,75% después de tres rebajas consecutivas a finales del año pasado, informan todos los diarios. Se trata de la primera reunión de la Fed desde que Powell denunció hace 10 días que le han abierto una investigación penal por oponerse a los intentos de injerencia de la Casa Blanca.

En plena tormenta por la independencia del banco central, Powell dejó, durante su comparecencia ante la prensa, una reflexión para los libros de historia: “El objetivo de la independencia (de la Fed) no es proteger intereses particulares ni nada por el estilo. Se trata de un acuerdo institucional que ha beneficiado a la población, al establecer una separación, al evitar el control financiero directo por parte de cargos electos sobre la fijación de la política monetaria”. “Creo que, si se pierde esa independencia, en primer lugar, sería difícil restaurar la credibilidad de la institución. Si la gente pierde la confianza en que tomamos decisiones basándonos únicamente en nuestra evaluación de lo que es mejor para todos, para el público en general, en lugar de intentar beneficiar a un grupo u otro, si se pierde esa confianza, será difícil recuperarla”, señaló.

(Cinco Días. Primera página. Página 13)