

## RESUMEN DE PRENSA DEL 1 DE ABRIL DE 2026

### MERCADO HIPOTECARIO

#### EL EURÍBOR ENCARECE LAS HIPOTECAS VARIABLES POR PRIMERA VEZ EN DOS AÑOS

Tras un largo periodo sin apenas movimiento, el euríbor ha vivido un mes negro por el incendio bélico de Oriente Próximo, que amenaza con desatar una ola inflacionista y subidas de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE). Los hipotecados a tipo variable los sentirán en el bolsillo de forma inminente: por primera vez en dos años quienes ahora revisen sus cuotas de forma anual pagarán más. Esto es así porque el euríbor de marzo se situó en el 2,565%, por encima del 2,221% de hace 12 meses, con el que se efectúa la comparación.

Las casas de análisis pronosticaban un ejercicio de estancamiento para el euríbor, que incluso coqueteó no hace tanto con romper a la baja la barrera del 2% y ahora roza la del 3% en términos diarios. El ataque de Estados Unidos e Israel a Irán ha tirado por tierra todas las previsiones. Y en su lugar ha dejado una ristra de estadísticas negativas: se trata del mayor incremento mensual desde octubre de 2022, cuando la invasión rusa de Ucrania exacerbó el episodio inflacionista ya en marcha. Y hay que retroceder hasta octubre de 2024 para encontrar un nivel superior al actual. Durante los dos últimos años, el euríbor había sido un aliado de la economía. Al ir reduciéndose las cuotas, los hogares disponían de más capital para consumir y ahorrar, a lo que también fue contribuyendo la progresiva caída de la inflación desde el pico del 10,8% que llegó a alcanzarse en julio de 2022 hasta los alrededores del 2% en que se movía antes del conflicto en Irán. Ahora, el fenómeno es el opuesto: los precios en España se dispararon al 3,3% en marzo, y en la zona euro al 2,5%, por el alza de los combustibles, y el euríbor se suma al estacazo a los hogares endeudados a tipo variable.

Una hipoteca media, que en España según el Instituto Nacional de Estadística (INE) es de 163.378 euros a pagar en 25 años, abonará unos 30 euros más al mes (360 euros al año).

El hecho de que la guerra comenzara el 28 de febrero ha propiciado que el impacto se sintiera en marzo desde el primer día. Las jornadas de subidas han superado a las de caída de forma abrumadora durante el mes, con 17 días de aumentos y solo cinco de descensos. El 10 de marzo sufrió su mayor subida diaria desde 2008, y el 24 de marzo batió ese registro de nuevo, con el mayor incremento diario en 18 años.

Según la asociación de usuarios financieros Asofin, el 59% de las hipotecas vivas están referenciadas a tipos variables o mixtos. Unos 3,32 millones de familias, de 5,62 millones del parque hipotecario total, son susceptibles de acabar pagando más si la crisis se recrudece.

Información también en *Expansión*, *El País*, *ABC* y breve referencia en *La Razón*.

(Cinco Días. Página 16. 3 columnas)

## ECONOMÍA SE GUARDA AYUDAS HIPOTECARIAS Y AVALES POR SI SE ALARGA LA GUERRA

El primer paquete de ayudas del Gobierno frente a los efectos económicos de la guerra de Irán ha estado focalizado en el impacto más directo sobre la energía. Las rebajas de impuestos han sido la fórmula más utilizada para aliviar el castigo sobre los carburantes o la electricidad. Sin embargo, la Moncloa se guarda en la recámara otras medidas por si el euríbor se dispara y cierra el crédito bancario ya que la incertidumbre sobre el futuro del conflicto es total. Fuentes conectoras destacan que el Ejecutivo tiene en consideración el impacto que el conflicto puede tener sobre el bolsillo de los españoles en términos de inflación. Porque un encarecimiento abrupto de la energía provocará subidas del IPC y forzará al Banco Central Europeo (BCE) a volver a aumentar los tipos oficiales. Y esto hace que el euríbor también mire hacia arriba, algo que ya está ocurriendo.

Entre las medidas que tiene en mente el Gobierno está recuperar las ayudas hipotecarias que se implantaron en 2022 y que, aunque no fueron utilizadas de forma masiva, sirvieron de colchón para miles de familias a las que se les disparó la hipoteca variable en cientos de euros al mes. Entonces, se reforzó el llamado Código de Buenas Prácticas para deudores vulnerables de 2012 y activó uno nuevo para las clases medias en riesgo por la subida abrupta del euríbor; también actuó sobre las comisiones y gastos de la amortización anticipada y el cambio de tipo variable a fijo, haciéndolos gratuitos. En general, las ayudas iban desde tipos de interés más bajos hasta extensiones de plazo y facilidades para la dación en pago en casos extremos. Todas las entidades financieras se sumaron a las medidas.

El código de 2012 para los más vulnerables sigue estando disponible ya que se concibió como algo más estructural, pero las ayudas hipotecarias para clases medias decayeron a finales de 2025, y el Gobierno entendió que ya no era necesaria su prórroga, a la vista de la demanda. Con la guerra en Irán y el impacto sobre el euríbor, en el Ministerio de Economía han vuelto a pensar en ellas, pero aún no las han activado.

A cierre del primer semestre de 2025, el código de 2012 recibió más de 190.000 solicitudes; el nuevo código de 2022 ha registrado más de 45.000. Cifras que no se pueden considerar masivas y que han estado muy alejadas de las previsiones del Gobierno. En 2022, el Ejecutivo apuntaba a unos beneficiarios potenciales de más de un millón de hogares.

Asimismo, Economía tiene en la recámara la posibilidad de sacar una nueva línea de avales del Instituto de Crédito Oficial (ICO); dar garantías públicas para que las empresas que lo necesiten y estén afectadas por las consecuencias de la guerra puedan acceder a créditos bancarios y en mejores condiciones que si fueran en solitario a pedir financiación al sector financiero. Esta es una solución que ya se activó primero en el covid-19, con una gran demanda. Después lo han utilizado también en la guerra de Ucrania, cuando el Ejecutivo puso encima de la mesa 10.000 millones de euros en avales públicos del ICO. Las garantías por Ucrania no se llegaron a gastar en su totalidad y, de hecho, se quedaron unos 1.000 millones directamente en el cajón que nunca llegaron a activarse, con lo que la disponibilidad real fue de 9.000 millones de euros.

(ABC. Páginas 30 y 31)

## EL TRIBUNAL SUPREMO ANULA LAS HIPOTECAS MULTIDIVISAS DE CAIXABANK POR ABUSIVAS Y POCO TRANSPARENTES

El Tribunal Supremo ha dado un golpe a uno de los productos financieros más polémicos de los últimos años. En una reciente sentencia, el alto tribunal ha anulado las hipotecas multidivisa comercializadas por Barclays –heredadas por CaixaBank tras comprar su negocio minorista en 2014– al considerar que se trata de un producto abusivo y falta de transparencia porque la entidad no informó adecuadamente de los riesgos que asumían los clientes. La decisión obliga a eliminar la cláusula multidivisa de todos los contratos donde se utilizó y a que todas esas hipotecas pasen a estar referenciadas en euros.

Las hipotecas multidivisa son productos complejos. Se trata de préstamos a tipo variable cuyo capital y cuotas están ligados a una moneda extranjera, como el yen japonés o el franco suizo, aunque el cliente cobrara y pagara en euros. Se popularizaron entre 2006 y 2009, coincidiendo con los momentos más tensos de la crisis financiera. Algunas entidades las ofrecieron como una alternativa aparentemente más barata a las hipotecas tradicionales, en un momento en el que el euríbor –el principal índice de referencia– se situaba en niveles cercanos al 5%.

En países como Japón o Suiza los tipos de interés eran más bajos, por lo que, al vincular la hipoteca a esas monedas, la cuota mensual podía ser inferior. Sin embargo, en muchos casos se omitía el riesgo del tipo de cambio. En la práctica, esto significaba que la deuda del cliente no dependía solo del interés aplicado, sino también de la evolución de la moneda elegida. Si el euro se mantenía fuerte frente al yen o al franco suizo, el cliente pagaba menos y su deuda bajaba. Pero si ocurría lo contrario –como sucedió tras la crisis–, las consecuencias podían ser muy graves para los hipotecados, ya que no solo aumentaban las cuotas mensuales, sino que el capital pendiente de pago también podía subir incluso años después de haber abonado cuotas con normalidad.

La sentencia exige “la sustitución en los contratos ya celebrados de todas las menciones en divisas por menciones en euros”, lo que significa que la hipoteca deja de ser multidivisa para siempre. No obstante, el fallo no ordena la devolución de los intereses pagados de más por una cuestión procesal, ya que esa petición quedó fuera del debate jurídico al inicio del pleito. Para recuperar ese dinero, los afectados deberán acudir a procedimientos individuales en los que se recalcule cada préstamo.

Fuentes jurídicas señalan que este fallo del Supremo “solo afecta a préstamos multidivisa cuyo origen está en Barclays, que es una cartera muy limitada y específica”. CaixaBank es la entidad encargada de ejecutar la sentencia y de garantizar que los contratos se ajusten a euros, pero no porque haya comercializado estas hipotecas, sino porque heredó los contratos. Las mismas fuentes indican que “una parte muy significativa de los préstamos está en yenes, que están favoreciéndose del tipo de cambio desde 2024, por tanto la acción colectiva puede no ser del agrado de los clientes hipotecados en yenes y seguramente no querrán que se les aplique esta sentencia”.

Información también en *El País*.

(Cinco Días. Página 16. 3 columnas)

## LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA NO DAN TREGUA Y SUBEN UN 14,3% A INICIOS DEL AÑO

En el primer trimestre del año, la vivienda se encareció un 14,3% en tasa interanual, un porcentaje que duplica el del arranque del año pasado y que no se veía en España desde 2007, según el último informe elaborado por Tinsa by Accumin. Esto sitúa ya el precio medio del metro cuadrado en los 1.987 euros, cada vez más cerca de los 2.000 euros que marcaron el pico de la burbuja inmobiliaria de principios de siglo. El trabajo concluye que, a nivel nacional, el porcentaje medio de la renta que los hogares destinan al pago del primer año de una hipoteca es del 32,5%, aunque en zonas como Baleares llega a suponer casi el doble.

Comprarse una casa sigue siendo un sueño aspiracional frustrado para miles de personas, que no pueden hacer frente a los importes que fija hoy el mercado. De acuerdo con el estudio de Tinsa, quienes lo tienen especialmente difícil son los residentes de Baleares. No en vano, cuentan con el metro cuadrado más caro de todo el país, 3.743 euros, prácticamente el doble que la media global (1.987), después de que los precios medios de las viviendas nuevas y de segunda mano se hayan encarecido un 15,5% en el último año. Para hacer frente al pago del primer año de una hipoteca que financia el 80% del valor de una vivienda media, los hogares del archipiélago mediterráneo deben destinar el 54,3% de su renta disponible.

Los datos de Tinsa muestran que el problema de la vivienda se ha cronificado por todas partes, más allá de que en algunos lugares la situación sea mucho más comprometida que en otros. Además de detallar los datos de precio por metro cuadrado e incrementos por comunidades y provincias y apuntar que la crisis de acceso a la vivienda se extiende como una mancha de aceite y la escapatoria es cada vez más difícil, el destaca que “continúa el tensionamiento en el acceso a la vivienda en España”. Así lo expresa la métrica de esfuerzo teórico de compra que usa la tasadora: si a finales del año pasado un hogar promedio tendría que destinar el 33,3% de su renta disponible al pago de una hipoteca media, ahora ese porcentaje sube al 33,9%. Esto supera el umbral del 30% que, según la ley estatal de vivienda, marca el límite entre lo que es una casa asequible y lo que no. Pese a ello, sigue dentro de lo que la tasadora considera una “accesibilidad razonable” (hasta el 35%). En cambio, 15 capitales provinciales superan ese porcentaje. Y con la excepción de Zaragoza (que se sitúa cerca de la media nacional con un 33,8% de esfuerzo teórico de compra), forman parte de ese grupo todas las grandes ciudades. En situación de “accesibilidad crítica” (más del 45%) están, además de Madrid, Barcelona (59,9%), San Sebastián (59,2%), Palma (51,7%) y Cádiz (49,3%). Sevilla, Valencia, Bilbao, Santander, Alicante, Granada, Girona, Pamplona y Vitoria se quedan entre el 35% y el 45% de sobreesfuerzo.

La concentración de la crisis de acceso a la vivienda en las ciudades también se observa en los datos que Tinsa ofrece por distritos para las grandes capitales. Para comprar en el centro de Barcelona o Madrid, una familia debe destinar en torno al 78% de su renta disponible al préstamo. Y por encima del umbral crítico se sitúan todas las zonas de Madrid o Barcelona (también una buena parte de las de Málaga, y alguna de Sevilla), con la excepción de Sarrià-Sant Gervasi (44,3%).

Del análisis de Tinsa informan también *Expansión*, *El Economista* y *El País*.

(Cinco Días. Página 19)

## MERCADO INMOBILIARIO

### EL PRIMER 'FRENAZO' DE LA VIVIENDA LLEGARÁ EN 2026

El mercado de la vivienda en España está empezando a dar los primeros síntomas de un cambio de ciclo tras varios años de fiebre compradora y con precios disparados. Es la principal conclusión del último informe publicado por CaixaBank Research sobre el mercado inmobiliario en el que visualizan el 2026 como el primero de “estabilización”, con caída en la compraventa, aunque no en los precios, que seguirán subiendo. Su argumento se refuerza por una conjunción de factores, como precios elevados que han expulsado del mercado a muchos ciudadanos, escasez de obra nueva y la necesidad de recurrir a financiación bancaria.

Este *frenazo* empieza ya a aflorar en los datos. En enero cayeron de manera conjunta tanto la compra de vivienda nueva como usada por primera vez en algo más de año y medio. Es más, la media de los últimos seis meses refleja crecimientos mucho más modestos: la compraventa de pisos de segunda mano creció un 1,2% de agosto de 2025 a enero, frente al 14% del semestre anterior; mientras que las nuevas promociones crecieron un 3% en su tasa interanual frente a ritmos medios del 24% vistos en la primera mitad del año pasado.

CaixaBank Research espera que el mercado se enfríe de cara a 2026 y 2027. Según sus cálculos, el número de compraventas podría caer un 6% en dos años, sobre las 714.000 operaciones que se cerraron en 2025. En su opinión, los hogares seguirán teniendo suficiente ahorro como para plantearse comprar un inmueble, pero algunos factores pueden frenar la tendencia ante precios que no paran de subir y que favorecería “un desplazamiento hacia las coronas metropolitanas”. Existen, además, importantes cuellos de botella en el sector ante la falta de suelo que provoca que los visados de obra lleguen a cuentagotas y muy tarde.

No queda casi nadie capaz de subirse a la ola de precios: los extranjeros no residentes compran cada vez menos y los ciudadanos más adinerados que adquirirían inmuebles a pulmón son minoría o ya han comprado o las dos cosas. “La demanda de los extranjeros no residentes se ha reducido de forma apreciable” y el volumen de sus transacciones ha pasado a representar el 7,9% en 2024 hasta el 6,8% del 2025. Y también han caído las operaciones por parte de extranjeros residentes, aunque son quienes siguen tirando del carro junto a los nacionales.

“Por otro lado, se aprecia un cambio en el patrón de financiación: la proporción de compraventas sin hipoteca ha descendido desde el 35% en 2024 hasta en torno al 30% en 2025, lo que apunta a un ajuste en la demanda de compradores con mayor capacidad financiera propia, uno de los pilares del dinamismo del mercado en los años anteriores”, señala CaixaBank Research. Ya no hay más ricos o con herencias que invertir en ladrillo y los compradores que quedan en el sistema son familias de ingresos medios o bajos, que necesitan financiación, y a quien el precio del metro cuadrado de la vivienda les está expulsando. Esta delicada situación empeorará más ante la guerra. “Los precios seguirán al alza, condicionados esta vez por el aumento de los costes de construcción y ante el deterioro de las condiciones financieras y de la confianza”.

(El Mundo. Página 31, Media página)

### NO SE ENFRÍA, SE QUEDA SIN AIRE

Francisco Rodríguez Fernández, catedrático de Economía de la UGR y director del Área Financiera y Digitalización de Funcas, comenta en esta tribuna que el mercado de la vivienda en España “sigue avanzando, pero lo hace con una respiración cada vez más corta. No hay un giro claro, ni una caída de precios, ni siquiera un descenso abrupto de la actividad. Lo que aparece es algo más difícil de nombrar: una tensión que no termina de resolverse. Los datos sí permiten, en cambio, formular una duda razonable para 2026 y 2027: ¿qué ocurre cuando los precios siguen subiendo, pero la base de compradores capaces de sostenerlos ahora empieza a estrecharse?”

Recuerda que, en los últimos años, a la demanda nacional se han sumado compradores extranjeros y hogares con capacidad patrimonial suficiente como para comprar sin apenas financiación. “Esa combinación ha permitido que el mercado absorbiera aumentos de precios muy intensos sin que la actividad se resintiera de forma inmediata. Ese equilibrio empieza a cambiar. El peso de los compradores menos sensibles al precio se reduce y crece la dependencia del crédito. El mercado deja de apoyarse en quienes pueden comprar y pasa a descansar en quienes necesitan hacerlo”. Ahí, dice, “aparece el riesgo silencioso. Si las compraventas se moderan, no necesariamente será porque el mercado se esté normalizando, será porque el precio ha terminado por expulsar a parte de la demanda. No faltaría interés por la vivienda, faltaría capacidad para acceder a ella. “Este ajuste no puede entenderse sin mirar algo más profundo: la estructura demográfica y patrimonial sobre la que descansa el mercado. En España, más del 70% de la vivienda en propiedad está en manos de hogares mayores de 60 años. La vivienda no es solo un activo: es ahorro acumulado, es herencia futura, es, para muchos, un seguro de jubilación”.

(El Mundo. Página 31, Media página)

### EL ALQUILER, EN MÁXIMOS EN MÁS DEL 50% DE LAS CAPITALES EN EL PASADO TRIMESTRE

El precio del alquiler marcó máximos históricos en 28 de las 50 capitales de provincia en el primer trimestre del año, entre ellas Palma, Málaga, Sevilla y Bilbao, según el análisis de la plataforma idealista elaborado a través de las ofertas del portal. El coste de arrendar repuntó hasta un 7,1% entre enero y marzo hasta los 15 euros por metro cuadrado en tasa interanual. En tasa trimestral los arrendamientos repuntaron un 2,2%.

Todas las capitales de provincia registraron costes más elevados que en marzo de 2025; con la excepción de Barcelona, donde se han reducido un 3,7%, siendo Ciudad Real la capital en la que más ha crecido el alquiler en un año: 14,4%. Entre los grandes mercados las mayores subidas se han producido en Madrid (9,4%), Alicante (9%), Palma (7,6%), Valencia (7,1%), Sevilla (6,8%), Málaga (6,4%), San Sebastián (6,1%) y Bilbao (5,4%).

Madrid es la capital más cara para alquilar una vivienda, con 23,2 euros por metro cuadrado, seguida por Barcelona (22,6 euros) y San Sebastián (18,8 euros)

(El Economista. Página 30. 2 columnas)

### CONSUMO INCLUYE EN SU CARTA A LOS FONDOS UN MODELO PARA QUE LOS INQUILINOS PIDAN LA PRÓRROGA DEL ALQUILER

El Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030 pide a los fondos de inversión y compañías inmobiliarias que informen a los inquilinos de su derecho a pedir la prórroga de hasta dos años de los contratos de alquiler ante la posibilidad de que el decreto de congelación de arrendamientos pueda caer en el Congreso de los Diputados a finales del mes de abril. Así lo hace constar en el escrito que Consumo envió ayer a 13 empresas del sector, en la que además se adjunta un modelo de solicitud de congelación del alquiler para que sean ellas mismas las que se lo faciliten a sus arrendatarios, “en aras de que, si lo desean, puedan ejercer los derechos recogidos por la norma”, según la misiva.

(ABC. Página 32. 2 medias columnas)

### SÁNCHEZ BUSCA A JUNTS EN VIVIENDA SIN OÍR A CUERPO

Algo ha cambiado en el Gobierno desde que el presidente, Pedro Sánchez, aventuró que el decreto que Sumar le arrancó con medidas de vivienda no tenía posibilidades. Fuentes gubernamentales incidieron ayer en que el Ejecutivo “trabaja arduamente” en negociación con Junts para que la medida sea convalidada. Las fuentes consultadas explican que los socialistas “se han dado cuenta” del impacto que han tenido las medidas como la prórroga de los alquileres. “La gente se ha preocupado por ellas. En Moncloa han detectado el colapso de entradas en las páginas web del Gobierno y ahora se han dado cuenta de que igual merece la pena intentar que se aprueben”, concede una fuente al tanto de la negociación entre Sumar y el PSOE que llevó al socio menor a plantar un fuerte órdago retrasando por más de dos horas el inicio del Consejo de Ministros.

Fuentes del Ejecutivo procedentes de Sumar acusan al PSOE de comportarse con “tacticismo” puramente electoral. Lo cierto es que ahora los socialistas intentarán capitalizar ese decreto. Fuentes del Gobierno confirman a este diario que están negociando con Junts. Los posconvergentes en un primer momento anunciaron que votarían en contra.

(La Razón. Página 8)

### VALENCIA APRUEBA LA LEGISLACIÓN MÁS RESTRICTIVA DE ESPAÑA PARA LOS APARTAMENTOS TURÍSTICOS

El Ayuntamiento de Valencia ha aprobado una nueva normativa para regular los apartamentos turísticos, pionera en España por su carácter restrictivo, que limita las licencias al 2% del parque total de viviendas en cada barrio y distrito. Estos sólo podrán ubicarse en bajos o primeras plantas en edificios de uso mixto siempre y cuando no vivan en ellas vecinos. “Será muy difícil abrir alguno más”, ha defendido la alcaldesa, María José Catalá.

La modificación, con votos a favor del equipo de gobierno del PP y Vox y el no de la oposición que forman Compromís y PSPV-PSOE, se llevó a cabo en el pleno que dio luz verde a la

modificación de la ordenación pormenorizada de las normas urbanísticas del Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) de Valencia ‘Regulación de los usos terciarios hoteleros’.

El edil de Urbanismo y Vivienda, Juan Giner (PP), señaló que “Valencia aprueba la normativa más restrictiva de toda España en materia de apartamentos turísticos”, con “tres candados simultáneos que bloquean en la práctica la apertura” y “«con un 98% de vivienda blindada para el uso residencial”.

(ABC. Página 32. 2 medias columnas)

### LA BRECHA FISCAL QUE DIVIDE EL MERCADO INMOBILIARIO EN ESPAÑA

En España, el derecho a la vivienda no solo depende del mercado, sino de las fronteras administrativas. Mientras el Gobierno central intenta homogeneizar el sector, la realidad tributaria camina en sentido opuesto. La fiscalidad inmobiliaria es el principal campo de batalla político entre las comunidades autónomas, creando oasis fiscales y zonas de alta presión que condicionan desde la compra de un primer piso hasta la planificación de una herencia.

El primer choque con la realidad fiscal ocurre en el momento de la compra ante notario. Si la vivienda es a estrenar, el IVA es uniforme (10%), pero el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD) ya empieza a marcar distancias, del 0,75% en Madrid al 1,5% en Cataluña o la Comunidad Valenciana. Sin embargo, el verdadero abismo está en la vivienda de segunda mano, que supone el 80% de las operaciones. Aquí reina el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP). Un joven que compre una casa de 300.000 euros en Madrid pagará 18.000 euros de impuesto (6%). Si esa misma operación ocurre en Barcelona o Alicante, la factura sube a 30.000 euros (10%). Esta diferencia del 4% suele ser, a menudo, el ahorro de varios años de trabajo. En Baleares, la situación escala. Para frenar la especulación en el mercado de lujo, el archipiélago ha elevado el ITP hasta el 13% para inmuebles de más de dos millones de euros, el tipo más alto de todo el país.

Una vez adquirida la vivienda, el propietario entra en el radar municipal y autonómico. El IBI, el impuesto anual por excelencia, es una tasa de los ayuntamientos. Pero el gran debate nacional reside hoy en el Impuesto sobre el Patrimonio y el de Solidaridad de Grandes Fortunas. Mientras Madrid y Andalucía mantienen bonificaciones que dejan el impuesto a cero para la mayoría, otras comunidades mantienen tipos progresivos que gravan el ahorro invertido en ladrillo. El Gobierno central intentó neutralizar estas bonificaciones con el Impuesto a las Grandes Fortunas, pero la batalla judicial y política sigue viva, dejando al contribuyente en una inseguridad jurídica constante.

La fiscalidad también se ha convertido en una herramienta para controlar los precios del alquiler. Con la nueva Ley de Vivienda, el Estado ha rediseñado las deducciones en el IRPF. Si un propietario baja el precio del alquiler en una zona tensionada, podrá deducirse hasta el 90% del rendimiento neto. Si, por el contrario, mantiene los precios altos o alquila a valor de mercado fuera de estas zonas, su deducción caerá del 60% al 50%.

Incluso en el final de la vida, el código postal sigue siendo determinante. La plusvalía municipal y el Impuesto sobre Sucesiones cierran el ciclo. En regiones como Canarias, Andalucía o Madrid, heredar la vivienda habitual de los padres tiene una bonificación de casi el 100%. En otras, el heredero puede verse obligado a vender la propiedad para pagar el impuesto.

En definitiva, España no es un mercado inmobiliario único, sino 17 ecosistemas fiscales diferentes. Antes de elegir, conviene mirar el mapa de los impuestos. La diferencia puede ser el equivalente a una década de hipoteca. En cualquier caso, navegar por la fiscalidad inmobiliaria exige conocer la ley que permite aliviar la carga tributaria. Casi todas las comunidades autónomas ofrecen tipos de ITP reducidos (entre el 3% y el 5%). Los beneficiarios suelen ser menores de 35 años, familias numerosas, personas con discapacidad o compradores de vivienda habitual en municipios en riesgo de despoblación (la España Vacía).

Otro aspecto a tener en cuenta es que, si se vende la vivienda habitual para comprar otra en menos de dos años, no se paga IRPF por la ganancia patrimonial. Esto es aplicable en toda España. Además, si se es mayor de 65 años, la venta de la vivienda habitual está exenta de impuestos, independientemente de si reinvierte el dinero o no.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que, desde 2022, los impuestos no se pagan por lo que figura en la escritura, sino por el valor de referencia de Catastro. Si este valor es superior al precio real de compra, el contribuyente pagará más impuestos. Hay que asegurarse en estos casos de consultar este dato antes de firmar las arras para evitar sorpresas de Hacienda,

A pesar de las disparidades en la tributación de la vivienda según la comunidad autónoma, los expertos coinciden al señalar que en todos los casos el coste fiscal se ha convertido en un freno para la adquisición de inmuebles a precios asequibles. Los expertos indican que los impuestos ya suponen una cuarta parte del precio de la vivienda.

(Expansión. Suplemento Fiscal. Páginas 1 y 2)

#### BLACKSTONE VENDE 5.000 VIVIENDAS DE FIDERE A BROOKFIELD

En medio de la guerra de Irán, la regulación y prórroga para los alquileres y las protestas de algunos inquilinos, Blackstone ha cerrado una de las grandes operaciones inmobiliarias en España en los últimos años. El fondo estadounidense selló el acuerdo con la canadiense Brookfield para traspasar las 5.000 casas en manos de Fidere, la sociedad que cuenta en su cartera con antiguas casas de vivienda protegida que pertenecieron al Ayuntamiento de Madrid. La operación se cerró por 1.050 millones.

La cartera de Fidere que se traspasa está compuesta por 47 edificios, todos en la Comunidad de Madrid. El 96% de esas casas pertenecen al mercado libre, según fuentes de la compañía.

(Cinco Días. Página 12. 2 medias columnas)

### METROVACESA INVERTIRÁ 330 MILLONES EN 1.270 VIVIENDAS EN CATALUÑA

Metrovacesa tiene previsto invertir unos 330 millones de euros en los próximos tres o cuatro años con el objetivo de entregar 1.270 viviendas en Cataluña. La promotora desembolsará este capital para culminar varios proyectos en desarrollo, pero también sumará nuevas obras a un pipeline que totaliza 15 proyectos en distintas fases desde el diseño, la construcción o la comercialización. Ante la falta de suelo disponible en Barcelona ciudad, la compañía ha extendido su ámbito de actuación a otras localizaciones en toda Cataluña.

(El Economista. Página 14. 3 medias columnas)

### EL FONDO DE PENSIONES DE LOS PROFESORES DE EE UU ACELERA EN SU SALIDA DEL ALQUILER EN ESPAÑA

La gestora de fondos Nuveen está de salida en la vivienda de alquiler en España. Esta firma, uno de los grandes inversores globales en inmobiliario, ha decidido desprenderse de dos de sus recientes promociones y su presencia en este mercado pasará a ser testimonial. Esta gestora ligada al fondo de pensiones de profesores de EE UU llamado TIAA (Teachers Insurance and Annuity Association of America) ha encargado la venta de los proyectos en el nuevo barrio de Madrid de Los Berrocales y en el municipio madrileño de Alcalá de Henares por alrededor de 180 millones de euros, señalan fuentes del sector inmobiliario. Tras la transacción, al fondo estadounidense solo le quedará otro proyecto iniciado en Los Berrocales.

Nuveen apostó en 2020 por la vivienda en alquiler en España en una alianza con Kronos Homes, que ejerce como promotor de los proyectos y socio minoritario. A su vez, Kronos creó la marca Stay Homes para gestionar esas viviendas. La intención inicial de la firma estadounidense era invertir hasta 1.000 millones para desarrollar alrededor de 5.000 nuevas casas. Pero, la estrategia de Nuveen ha cambiado, dicen fuentes conocedoras. Ya no tiene interés en mantener una cartera de vivienda en alquiler en España y ha ido vendiendo las promociones que ha ido desarrollando en esta alianza con Kronos.

(Cinco Días. Página 12. 4 columnas)

### NEINOR Y STONESHIELD SE ALÍAN PARA ENTRAR EN RESIDENCIAL DE LUJO

Neinor irrumpe en el negocio residencial de lujo de la mano de su accionista Stoneshield, gestora que controla una participación cercana al 19% en la compañía inmobiliaria, donde es el segundo inversor, solo por detrás de Orion (29%).

La promotora vasca ha puesto en marcha una *joint venture* para lanzar una promoción en Marbella (Málaga) con una inversión de 150 millones de euros y el desarrollo de 262 viviendas. La sociedad conjunta estará participada en un 70% por Stoneshield y en un 30% por Neinor para garantizar que los incentivos de la promotora estén directamente alineados con los de sus socios.

(Expansión. Página 4. 3 columnas. Artículo editorial en La Llave, página 2)

## FINANZAS

### SANTANDER GANA MÁS QUE CITI Y SE ACERCA A LOS OTROS GIGANTES DE EEUU

El Santander pisa el acelerador y se cuelga en la liga de los gigantes de Estados Unidos por volumen de beneficios. Desde 2021, el grupo español elevó su resultado neto más de un 70%, encadenando una serie de récords año tras año. El último hito lo marcó el pasado ejercicio, cuando ganó 14.101 millones de euros, el importe más alto entre los bancos de la Unión Europea. Pero la competencia dentro del Viejo Continente ya le queda pequeña.

El cántabro ya ha superado incluso a Citi, que registró en 2025 un beneficio de 12.420 millones de euros, en una comparación también afectada por una mayor debilidad del dólar frente a la divisa comunitaria (en dólares fueron 14.306 millones). El banco dirigido por Jane Fraser aumentó un 13% su resultado, espoleado por una mayor demanda de servicios por parte de clientes corporativos y un repunte en M&A a finales del año pasado, al recuperarse la confianza empresarial tras la turbulencia desatada por los aranceles de Trump. A pesar de este viento favorable para Citi, más enfocado en la banca corporativa y de inversión, Santander — con un modelo más orientado a la banca minorista— logró superarlo.

El próximo escalón no se le hace tan cuesta arriba: Morgan Stanley y Goldman Sachs le superaron por apenas unos 530 millones y unos 810 millones, respectivamente. Es cierto que ambos cerraron un muy buen ejercicio, batiendo las perspectivas de los analistas. El primero se anotó un incremento del 47% en los ingresos de banca de inversión, impulsados por los mercados de deuda y de fusiones y adquisiciones, en la estela del entusiasmo por la inteligencia artificial, además de marcar máximos en las comisiones de gestión patrimonial. Goldman, por su parte, recogió los frutos del viraje de su CEO, David Solomon, que apostó por potenciar el negocio de inversión frente al minorista. Una reorientación que contribuyó a elevar un 20% su resultado neto.

(El Economista. Página 6. 4 medias columnas)

### BLACKROCK ALCANZA 8,2% EN SABADELL, MÁXIMO HISTÓRICO

La gestora estadounidense BlackRock, primer accionista de Banco Sabadell, ha elevado su participación hasta el 8,2% del capital, el nivel más alto desde que existen registros en la CNMV. La entidad recupera así buena parte de la posición que fue reduciendo tras el fracaso de la opa lanzada por BBVA sobre el banco catalán, que finalizó el pasado octubre.

BlackRock tenía el 7,38% a mediados del pasado octubre, pero inició la reducción de su exposición una vez que la operación de BBVA fue rechazada por los accionistas del banco catalán. Su última notificación a la CNMV reflejaba una participación del 7,228%, aunque la propia firma reconoció que su posición más reciente era del 6,74%, niveles similar a los previos a la opa.

(Expansión. Página 12. 2 medias columnas)

### BUFFETT VE SIGNOS DE FRAGILIDAD EN LA BANCA

Warren Buffett ha advertido de que está viendo señales de fragilidad en el sistema bancario, debido a que el sector está más interconectado con actores no bancarios. El legendario inversor opina que la estabilidad del sistema financiero debería ser una alta prioridad para la Reserva Federal, y apunta que bancos como JPMorgan son engranajes clave de la economía, porque gestionan billones de dólares cada día.

“Todos se afectan entre sí, y los problemas de uno pueden propagarse a otro”, explica Buffett, presidente de Berkshire Hathaway durante una entrevista con la CNBC.

Los inversores se han visto sacudidos tras una serie de recientes colapsos en los mercados de crédito que han despertado temores de que se estén gestando riesgos, tanto en los balances de los bancos como en los fondos de crédito privado. Buffett añade que si el pánico se extiende por los mercados es probable que muchos inversores corran hacia la salida. “Si alguien grita ‘fuego’ en un teatro lleno, todo el mundo sale corriendo; todavía conviene ser el primero en llegar a la puerta”, afirma Buffett. “Yo me quedaré atrás diciendo: ‘Mantengan la calma’, pero eso es porque no puedo correr rápido”.

(Expansión. Página 19. Media página)