

RESUMEN DE PRENSA DEL 10 Y 11 DE OCTUBRE DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

HIPOTECAS CADA VEZ MÁS CARAS AL RITMO DEL EURÍBOR

Cambio de ciclo en marcha en el mercado hipotecario español. El alza de los tipos de interés en la zona euro y la desbocada subida del euríbor están provocando un encarecimiento a pasos cortos pero imparable del precio de las hipotecas. Un fenómeno que, unido a los elevados precios de la vivienda, empiezan a frenar la actividad hipotecaria.

El proceso no es dramático, pero anticipa cada vez más dificultades para las familias. La firma de hipotecas registró en julio la mayor caída interanual de los últimos 25 meses, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Una caída de la actividad que se justifica por dos grandes razones. La primera es que el coste medio de las hipotecas sube, limitando cada vez más el acceso al mercado de la vivienda. En julio, el precio medio se situó en el 3,01%, por encima del 2,96% de junio. Es la primera vez en año y medio que supera la cota del 3%. Las entidades financieras se están viendo obligadas a defender sus márgenes ante la continua subida del euríbor. “Si el índice se consolida cerca o por encima del 3%, lo lógico es que las ofertas fijas se encarezcan hacia final de año. Para quien esté buscando vivienda o tenga una hipoteca mejorable, esperar puede salir caro”, señalan desde el bróker hipotecario Trioteca.

Si a los precios cada vez más exigentes de los préstamos se suma la incesante subida del precio de la vivienda, el resultado es que las nuevas hipotecas son cada vez más caras y grandes. En julio, el importe medio de los préstamos registró una subida del 10,9% hasta un récord de 180.785 euros. “Seguimos observando un mercado con compradores activos y entidades financieras dispuestas a conceder crédito. La diferencia es que mes a mes observamos cómo el precio de la vivienda está obligando a los compradores a endeudarse más para cerrar la misma operación”, destaca Ricardo Gulias, consejero delegado de RN Tu Solución Hipotecaria.

La gran amenaza para los nuevos hipotecados es que el mercado espera una etapa larga de tipos altos. Aunque el Banco Central Europeo (BCE) no está por la labor de atacar de forma muy agresiva la rápida subida de la inflación y descarta alzas contundentes de 50 puntos básicos como las que se vieron en el anterior ciclo alcista de tipos, el euríbor descuenta, al menos, dos movimientos al alza. El primero de ellos se produciría este mes o en diciembre.

Con el euríbor al alza, los expertos recomiendan contratar las mejores hipotecas fijas del mercado. En julio, el coste medio de estos préstamos, que llevan 11 meses copando más del 60% de la contratación, se disparó hasta el 3,03% desde el 2,89% anterior y el 2,83% de hace un año. La época de las hipotecas chollo a tipo fijo por debajo del 3% toca a su fin y obliga a los compradores a ser más rápidos. Pero todavía hay un amplio abanico de ofertas con atractivo, se detalla en este extenso análisis.

(Expansión- Suplemento especial Curso de Finanzas Personales. Páginas 4 y 5)

EL PRECIO OCULTO DE LA HIPOTECA A 40 AÑOS

El mercado hipotecario español atraviesa un cambio estructural que avanza casi sin ruido: los plazos de amortización se alargan año tras año como único mecanismo capaz de sostener el acceso a la vivienda. Cada vez más entidades ofrecen hipotecas a 35 o 40 años, un horizonte que hace una década se consideraba excepcional y que hoy empieza a normalizarse.

En este artículo elaborado por Laura Martínez, de iAhorro.com, se comenta que la realidad es que “mientras la oferta siga siendo escasa, alargar el plazo seguirá siendo la vía más discreta para que las cuotas parezcan asumibles, aunque a costa de trasladar el riesgo a los últimos años de vida del préstamo, precisamente los más difíciles de sostener con ingresos ya reducidos. Pero estirar el plazo no es una solución sin coste. Cuanto más larga es la vida del préstamo, mayor es el importe total de intereses que acaba pagando el comprador, aunque la cuota mensual resulte más ligera. Pedir una hipoteca con 35 años a un plazo de 40 sitúa el vencimiento de en los 75 años, justo cuando la capacidad de generar ingresos por trabajo desaparece o se reduce drásticamente con la jubilación.

El motivo de fondo no es que las entidades financieras estén promocionando este tipo de productos, sino que están respondiendo a una necesidad de mercado: el precio de la vivienda ha seguido subiendo con fuerza en los últimos años, mientras los salarios avanzan a un ritmo mucho más moderado. Esa divergencia entre precios y salarios es, desde el punto de vista de iAhorro, la raíz de buena parte de las dificultades actuales para comprar vivienda en España.

(Expansión- Suplemento especial Curso de Finanzas Personales. Página 6. Media página)

PEDIR UN PRÉSTAMO PARA SER JOVEN A LOS 50

Artículo firmado por Simone Colombelli, CEO de iAhorro, quien comenta que los datos apuntan a que pagar una hipoteca nunca ha sido, en términos relativos, tan asequible como ahora; en muchos casos, hoy la cuota resulta más barata que el alquiler. Pero entrar en el mercado, en cambio, nunca había sido tan difícil. Esa disociación define a toda una generación de menores de 35 años: capacidad de sobra para asumir una cuota mensual, pero sin forma de reunir la entrada que les permita firmarla.

En su análisis expone que “los números lo explican mejor que cualquier argumento. Desde 1995, el precio medio de la vivienda se ha multiplicado casi por cuatro (+276,7%), hasta superar los 208.850 euros. Los salarios, mientras tanto, apenas han crecido un 101,45%. Con tipos que entonces superaban el 11%, similares a los que hoy vemos en algunos países de Latinoamérica, nuestros padres preferían pagar al contado, porque los precios equivalían a pocos años de sueldo. Hoy, con tipos más bajos y plazos más largos, la cuota mensual absorbe el 31% del salario medio, frente al 40% de hace tres décadas. El problema ya no está en la letra mensual: está en el escalón previo. Hace 30 años bastaban algo menos de cuatro salarios y cuatro años de ahorro para la entrada; hoy hacen falta más de siete salarios y más de siete años. El esfuerzo se ha duplicado”.

Y ese esfuerzo no se reparte igual en todo el territorio. En ciudades como San Sebastián, Madrid o Barcelona, el nivel de tensión inmobiliaria roza o supera los 80-90 puntos sobre 100, y el salario necesario para comprar una vivienda estándar triplica el salario medio nacional. Frente a mercados del interior con precios contenidos, la brecha territorial es ya un factor tan determinante como la propia capacidad de ahorro de cada joven.

Ante esta barrera, el mercado ha reaccionado con una respuesta previsible: la proliferación de avales familiares, donaciones e hipotecas al 100%, ya sea vía comunidades autónomas o mediante los avales ICO. Apunta Colombelli que “son fórmulas legítimas, pero no dejan de ser un parche que traslada el problema en lugar de resolverlo. De hecho, la única respuesta institucional relevante ha sido ampliar de 35 a 50 años la edad límite del plan mi Primera Vivienda de la Comunidad de Madrid, como si la solución para los jóvenes pasara por alargar administrativamente la juventud hasta los 50”. Y señala que “estos avales, además, tienen un alcance limitado: los requisitos de ingresos, su tamaño y la complejidad administrativa dificultan que lleguen a quienes más los necesitan. El resultado es una nueva desigualdad: quien cuenta con respaldo familiar accede a la propiedad; quien depende solo de su nómina se queda fuera o retrasa la compra. No es un problema menor. La vivienda ha sido el principal vehículo de ahorro de las familias españolas, y si la barrera de entrada sigue creciendo más rápido que los ingresos, corremos el riesgo de convertir la propiedad en un privilegio heredado, no en un objetivo alcanzable con esfuerzo propio”.

(Expansión- Suplemento especial Curso de Finanzas Personales. Página 6. Media página)

SI LA TASACIÓN HIPOTECARIA SUPERA AL VALOR DE ESCRITURA HABRÁ INSPECCIÓN

A la Administración le basta con que el precio escriturado de una vivienda no coincida con el valor fijado en la tasación hipotecaria para abrir una inspección, según establece el Tribunal Supremo en dos sentencias de 21 de septiembre de 2026.

Las ponentes dictaminan que la Administración no necesita demostrar indicios de fraude ni encargar informes técnicos adicionales para iniciar una comprobación de valores. La mera discordancia entre ambas cifras justifica el proceso y tumba la presunción de veracidad del valor declarado por el contribuyente. En sus fundamentos, las resoluciones se apoyan en el engranaje de la Ley General Tributaria, en concreto, los artículos 57.1.g, 108 y 134, en consonancia con la ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) y las normas de valoración hipotecaria, de la Orden ECO/805/2003. Con este fallo, se consolida la línea doctrinal fijada a finales de 2024, con la sentencia pionera del 4 de diciembre como referencia, y prolongada a lo largo de 2025 y 2026.

Las magistradas razonan que, si bien las autoliquidaciones del contribuyente gozan de presunción de veracidad, las Haciendas autonómicas quedan plenamente facultadas para revisar la base imponible cuando el comprador ha asumido una tasación oficial sensiblemente superior al firmar el préstamo.

(El Economista. Página 50. 3 columnas)

LA IA TRAE UN NUEVO EQUILIBRIO AL MERCADO HIPOTECARIO

Contratar hoy una hipoteca es un proceso muy distinto al de hace años. En este extenso reportaje se expone que, si bien el producto es el mismo, los modos y el tiempo que se tarda en tener la aprobación del banco ha cambiado con la tecnología, un salto evolutivo que se acentúa con la llegada de la inteligencia artificial (IA) y su uso tanto por las *starups hipotech* como por los grandes bancos. “La IA empieza ahora a introducir una segunda ola de transformación”, resalta Juan Carlos Higuera, doctor en Economía y vicedecano de EAE Business School. Señala como primer gran cambio el de romper la relación uno-a-uno entre cliente y banco. Ahora recogen la información del cliente una sola vez, se hace una preevaluación de viabilidad, se compara con distintas entidades y se dirige cada perfil hacia los bancos con mayor probabilidad de aceptación. “Esto ha introducido tres elementos nuevos que benefician a todas las partes, mayor comparativa, mucha más velocidad y mayor presión competitiva sobre los bancos”, resalta. Y cree importante recordar que la verdadera evolución está llegando cuando automatización y digitalización “incorporan *machine learning* para estimar riesgo, probabilidad de aprobación, comportamiento del cliente o incluso qué entidad y qué producto encajan mejor con cada operación”.

La banca tradicional está aprovechando la tecnología, aunque “probablemente todavía no todo su potencial pues está en una fase temprana. La gran banca lleva años utilizando analítica avanzada y algoritmos en ámbitos como *scoring* crediticio, prevención del fraude, segmentación de clientes y gestión de riesgos”, explica el docente. Recuerda que en España ya encontramos procesos hipotecarios en las entidades claramente digitalizados, donde los grandes bancos están acelerando mucho su inversión en IA. En este sentido, “las ‘*hipotech*’ parecen más ágiles porque mejoran los procedimientos internos y cambian los flujos de información y decisión hacia nuevos canales y estructuras organizativas”, matiza. La banca clásica debe vencer reticencias organizativas y cambiar una infraestructura gigantesca mientras sigue en marcha. Por eso, una startup puede diseñar todo el proceso desde cero alrededor de la tecnología mientras que un banco tradicional “tiene que transformar una infraestructura gigantesca mientras continúa funcionando y vencer las reticencias organizativas”, añade.

CaixaBank resalta el papel clave que sigue desempeñando la banca tradicional porque la concesión de una hipoteca es “una decisión financiera de gran relevancia para las personas y para la propia entidad”. Ven como ventaja diferencial de las entidades financieras la combinación de elementos como la capacidad de análisis de riesgo, el conocimiento profundo del cliente, el cumplimiento regulatorio y el acompañamiento profesional.

“Hoy el cliente llega sabiendo qué es una mixta, qué euríbor hay y qué le van a pedir. Y eso obliga a todo el sector, bancos incluidos, a explicarse mejor y a competir por cada operación”, dice Jordi Sánchez, director comercial online de GoHipoteca. Ricard Garriga, CEO y cofundador de Trioteca, pone en valor el trabajo de las *hipotech* al hacer más accesibles la comparación, la negociación y el acompañamiento, sumando tecnología y conocimiento hipotecario. “También hemos abierto una nueva vía de colaboración con los bancos para conectar sus productos con las personas que realmente los necesitan”, resalta.

(ABC. Suplemento Empresa. Páginas 16 y 17. Domingo 11)

MERCADO INMOBILIARIO

GUÍA PARA INQUILINOS Y PROPIETARIOS: CÓMO AFECTA LA NUEVA REGULACIÓN DE LA VIVIENDA

Esta semana ha entrado en vigor el primero de los dos decretos de vivienda aprobados por el Consejo de Ministros el pasado martes. El Real Decreto-ley 29/2026 por el que se adoptan medidas urgentes para la protección de la función social de la vivienda y la ampliación de la oferta de vivienda asequible incluye una veintena de medidas, por lo que propietarios e inquilinos deben revisar sus contratos para adaptarse a la nueva regulación, que previsiblemente será convalidada el próximo 16 de octubre en la Diputación Permanente del Congreso de los Diputados.

En este extenso trabajo se hace un repaso a lo que establece el decreto ley: prórroga de dos años en los alquileres; prohibición a entidades que el Gobierno denomina buitres de adquirir viviendas y paquetes de hipotecas por debajo del 70% de su valor de tasación; prohibición de desahuciar a familias vulnerables hasta el 31 de diciembre de 2030; nuevos topes a las subidas de renta hasta el 31 de diciembre de 2027, aplicables en toda España independientemente de si la comunidad aplica o no la Ley de Vivienda; modificaciones en las condiciones de los contratos de alquiler que se firmen desde el 1 de diciembre de 2026, en aspectos como plazos de preaviso para la finalización, indemnizaciones, transparencia en los anuncios en portales inmobiliarios o la repercusión de gastos al inquilino; nuevas restricciones en las condiciones que regulan el alquiler por temporadas y por habitaciones; línea de financiación dotada con 10.000 millones y gestionada por el ICO para compra de la primera vivienda habitual, sin límite de edad. También se han incluido medidas para controlar la oferta de los pisos turísticos.

El Ejecutivo ha incluido en el primer decreto de vivienda un amplio paquete fiscal, cuyo impacto estimado asciende a 2.000 millones de euros, que reconfigura la tributación de la vivienda en alquiler de larga estancia. También introduce novedades para los pisos turísticos, las constructoras de vivienda protegida y las socimis con viviendas de alquiler en cartera.

El decreto incorpora la Cuenta de Ahorro e Inversión Financia Europa, que contará con beneficios fiscales para las ganancias obtenidas mediante la inversión en empresas de la Comunidad Económica Europea. Este producto será compatible con otra cuenta para canalizar la exención en el IRPF de la ganancia patrimonial obtenida de la venta de vivienda a las administraciones públicas: la Cuenta de Ahorro e Inversión Financia Europa Reinversión.

El Consejo de Ministros aprobó también el martes de nuevo el polémico segundo decreto, que contempla la renovación automática de los alquileres. La puesta en marcha de esta norma podría dar, según los expertos consultados, uno de los golpes más duros a la oferta de arrendamientos. Por ello, su entrada en vigor, en caso de que se convalide, se ha decidido retrasar al 15 de noviembre, después de la votación de la Diputación Permanente.

El domingo, *La Vanguardia* publica la crónica “Negociación en la sombra: así fracasó el decreto”.

(Expansión. Páginas 26 a 29)

LOS DECRETOS DE VIVIENDA RESTAN 580 PISOS AL DÍA DE LA OFERTA DE ALQUILER DESDE SU PRESENTACIÓN

Decía hace unos días José María Alfaro, presidente de la Federación de Asociaciones Inmobiliarias (FAI), que la mera publicación en el *BOE* de los primeros decretos urgentes sobre vivienda la semana pasada ya había pasado factura al mercado. “Su publicación ya influye en las decisiones de quienes estaban valorando poner una vivienda en alquiler”. “Un propietario que aplaza su decisión. Otro que opta por vender. Una vivienda que continúa cerrada. Unos requisitos de solvencia más exigentes para acceder a las que siguen disponibles”, lamentaba. En este reportaje se comenta que sus sensaciones se han visto corroboradas por las cifras días después. Según datos recopilados en Idealista, en los últimos días la oferta de viviendas en alquiler se ha reducido a un ritmo de unas 525 unidades diarias.

El viernes día 2 de octubre, fecha en la que el Congreso de los Diputados no convalidó los decretos aprobados el día 29 de septiembre por el Consejo de Ministros y que fueron publicados los días 30 y 1 de octubre en el *Boletín Oficial del Estado (BOE)*, la oferta era de 77.991 unidades. Tras el fin de semana, concretamente el martes 6, y poco antes de que Pedro Sánchez anunciase tras el Consejo de Ministros que los decretos se habían vuelto a publicar con ligeros retoques respecto a los que habían sido tumbados por los votos del PP, Vox y Junts cuatro días antes, ya había caído a 76.810. Al día siguiente, la oferta ya se había reducido hasta los 75.465 pisos, 1.345 menos. El jueves, la oferta había vuelto a retroceder hasta los 74.891 pisos y el viernes volvió a retroceder en casi 600 viviendas más, hasta las 73.814. Es decir, que la oferta, de media, ha caído en unos 580 pisos diarios sólo por el efecto de la aprobación por segunda vez de los conocidos como *decretos Maricarmen*.

La promulgación por primera vez de ambas leyes también tuvo unos profundos efectos en el mercado del alquiler. Según un análisis del centro de estudios EsadeEcPol, entre el 29 de septiembre, día en el que los decretos se aprobaron por primera vez por el Ejecutivo, y el lunes 5 de octubre, día en el que el presidente del Gobierno disolvió las cámaras y convocó elecciones generales anticipadas, los anuncios de alquiler de larga duración cayeron en las diez mayores ciudades como mínimo un 6%. La mayor parte de la caída, según el estudio, se produjo entre el miércoles 30 y el viernes 2, con el primer decreto ya publicado en el *BOE*. Tras la derogación de los decretos, EsadeEcPol no detectó un rebote general de la oferta: entre el viernes y el lunes, los anuncios se movieron como en cualquier otro fin de semana.

Con las cautelas de un análisis como este, como el poco tiempo desde la derogación o las muestras pequeñas, Jorge Galindo, director de EsadeEcPol y autor del informe, concluye que los datos “son compatibles con una retirada preventiva de oferta de alquiler en la mayoría de las grandes ciudades durante la semana de los decretos” “La incertidumbre tiene un peso real en los arrendadores, pero no sabemos cuánto es ni cómo van a responder a la nueva ola de incertidumbre que abre la convocatoria de elecciones generales para el 29 de noviembre”, razona Galindo.

(La Razón. Página 22 y 23. Sábado 10)

INFORME DEL BANCO DE ESPAÑA: AGILIZAR LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA PROTEGIDA

El déficit acumulado de unas 750.000 viviendas, que crece en torno a 250.000 unidades cada año, tiene pocos visos de solucionarse en el corto plazo, habida cuenta de las dificultades de los constructores para aumentar el ritmo y de la ralentización de la inversión residencial. Así lo asegura el Banco de España en el informe de proyecciones macroeconómicas que hizo público el viernes, donde señala que “la inversión residencial mantiene un crecimiento más moderado de lo previsto ante la persistencia de restricciones que limitan su mayor dinamismo esperado”.

El director general del Servicio de Estudios del Banco de España, David López Salido, aseguró, al presentar el informe, que mientras no se cierre la brecha creciente entre viviendas iniciadas y terminadas seguirá aumentando el déficit habitacional. El próximo Gobierno tendrá que conseguir la construcción de un millón de viviendas, porque a partir de 2028 será ése ya el desequilibrio entre hogares y casas, frente a las 750.000 que manejaba hasta ahora la institución que preside José Luis Escrivá.

Como principales causas, el supervisor apunta a un menor ritmo en la ejecución de los visados; una disminución de la tasa de finalización de nuevas viviendas; la aceleración de los costes de los factores productivos, o las dificultades en el acceso y la conexión a la red eléctrica. Sin embargo, reseña que, “en la medida en que se acelere el ritmo de construcción” para hacer frente a la demanda, “podría materializarse una trayectoria de inversión residencial más dinámica de lo previsto en el escenario central”.

El Banco de España reclama aumentar el ritmo de ejecución de los programas públicos de vivienda protegida (VPO) promovidos por las diferentes administraciones para hacer frente al déficit “entre la producción de nuevas viviendas y la creación neta de hogares”.

Todos los diarios informan el sábado del informe del Banco de España,

(Expansión. Página 31. 4 medias columnas)

EL SALARIO CRECE MÁS QUE EL IPC PERO MUCHO MENOS QUE LA VIVIENDA DESDE EL PARO DEL 2012

Desde la anterior huelga general en 2012, los salarios han ganado poder adquisitivo (entre un 7% y un 10%, según la fuente), pero el precio de la vivienda –sea de alquiler o compra– casi se ha duplicado. La convocatoria de paro general para el próximo 11 de noviembre es para reclamar “subidas salariales que garanticen el acceso a la vivienda, cláusulas de revisión salarial, la renovación del acuerdo marco de convenios y desbloqueo de los que se están negociando”. Es el primer paro de 24 horas que se convoca en España en 14 años y ha sido a instancias de movimientos sociales como el Sindicato de Inquilinas tras la no aprobación de leyes que impidan desahucios como el de Maricarmen Abascal. Aunque los sindicatos no han detallado el contenido exacto de la convocatoria desde el lunes que trascendió la decisión, los bajos salarios han estado presentes pero vinculados a la vivienda.

En vivienda, los precios han roto cualquier esquema lógico de subida de precios. Hay dos estadísticas oficiales en cuanto a importe de los inmuebles, la del Ministerio de Vivienda y la

del Instituto Nacional de Estadística (INE). Las dos muestran crecimientos en el periodo analizado (desde la anterior huelga general) de entre el 50% y el 92%, en función del indicador. Es casi el triple de lo que lo han hecho los salarios en algún caso.

En el alquiler no hay datos oficiales y hay que usar los de portales inmobiliarios, como Idealista. Aunque no es una cifra real, sí que muestra la tendencia del mercado. Con ese índice, la subida del 2012 hasta hoy es del 96%. Es casi tres veces más de lo que lo han hecho los salarios.

Pese a la dificultad de encontrar un indicador que recoja con precisión el nivel salarial de España, la tendencia es clara de mantenimiento o ligera mejora de poder adquisitivo, pero de enorme pérdida de capacidad de compra respecto a la vivienda.

(La Vanguardia. Página 64. Media página. Sábado 10)

LA PREOCUPACIÓN POR LA VIVIENDA SE DISPARA EN DOS AÑOS

La vivienda es el principal problema de los españoles, pero está lejos de ser el único. Cada mes, el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) pregunta a miles de personas: la mayoría de los entrevistados mencionan, además del drama habitacional, los problemas políticos, el Gobierno, la inmigración o los problemas de índole económica. Desde diciembre de 2019, 29 problemas han entrado y salido de la lista de las 10 mayores preocupaciones de los españoles, según el análisis de *El País* de 75 barómetros del CIS.

Hoy la vivienda aventaja al resto de problemas por más de 15 puntos y está entre los más mencionados por los votantes de todos los partidos. No siempre ha sido así. En diciembre de 2019, las preocupaciones de los españoles tenían otra cara: mandaban el paro (60%) y la economía, mientras la vivienda apenas inquietaba a un 2%. Después vino la covid, que encabezó la lista a finales de 2020; la guerra de Ucrania, que llevó la crisis económica a su máximo en 2022 y los temores por la inmigración, que saltó al primer puesto en 2024 tras el aumento de llegadas a Canarias en verano. La vivienda entró en el top 10 con la ley de mayo de 2023 y escaló hasta lo más alto tras las protestas por el alquiler del otoño de 2024. Hoy manda con holgura, al 38% de los encuestados, muy por delante de inmigración y economía. Solo la suma de todos los problemas políticos, repartidos en el CIS en seis categorías, pesan más.

La Razón recoge los resultados del CIS el domingo en el reportaje “Sánchez lidera el gobierno que menos vivienda ha construido desde 1960”, subrayando que “no ha habido voluntad política de aumentar el parque inmobiliario. Lo que lleva a que la vivienda se convierta en el principal problema de los españoles, incluso de los que ya tienen vivienda, pero se preocupan de que sus hijos no tengan acceso a este bien tan necesario, por lo que el clamor popular irá creciendo contra el gobierno que menos vivienda ha construido desde 1960.

Por otro lado, según una encuesta de GAD3 para *ABC*, un 64% de los españoles percibe la vivienda como el principal problema que existe en el país, muy por delante de su situación económica, que solo inquieta a un 26% (artículo publicado en *ABC* el domingo),

(El País. Página 27. Domingo 11)

LA LEGISLATURA TERMINA CON EL ALQUILER EN MÁXIMOS Y DÉFICIT DE OBRA NUEVA

La vivienda se ha convertido en la recta final de la legislatura de Pedro Sánchez en el centro del debate político. Sin embargo, la situación del mercado inmobiliario lleva años deteriorándose. Desde que el presidente socialista, empezó a gobernar el precio de venta de las casas se ha disparado un 74%, el alquiler un 45% y la oferta disponible para arrendar se ha desplomado, mientras España ha sumado más de tres millones de habitantes y alrededor de 1,3 millones de hogares. El Banco de España calcula que el déficit de inmuebles residenciales alcanzará el millón de en 2028.

Actualmente, ocho de cada diez ciudadanos aseguran que la situación del mercado inmobiliario les preocupa “bastante” o “mucho”, según el Barómetro de la Vivienda que publicaba el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) esta semana.

En este extenso reportaje se argumenta cómo la combinación de una demanda creciente, una construcción insuficiente y una política que ha puesto buena parte del foco en intervenir precios y contratos no ha conseguido resolver la escasez de vivienda. Mientras buena parte de la política del Gobierno en materia de vivienda se ha concentrado en regular el mercado del alquiler, el gran problema que condiciona el impulso de la obra nueva continúa encallado. Se trata de la falta de suelo, una barrera que paraliza desde el origen la construcción de nuevas viviendas y que podría solventarse con una nueva Ley del Suelo. La reforma de esta norma, reclamada desde hace años por el sector para reducir los plazos para urbanizar, continúa atrapada en el Congreso después de una sucesión de intentos fallidos del PSOE y PP.

Se hace un repaso a las medidas tomadas por el Gobierno: recuperó el Ministerio de Vivienda en la última legislatura; se elaboró la Ley de Vivienda que entró en vigor en mayo de 2023, normativa controvertida desde el principio, comentando que no ha conseguido corregir el desequilibrio entre oferta y demanda. La situación es especialmente preocupante en el segmento del mercado del alquiler.

Por su parte, *ABC* publica el sábado el reportaje “La rentabilidad del alquiler cae un 25% desde la llegada de Sánchez a la Moncloa”, en el que aporta los datos del informe de 2025 del Observatorio de vivienda y suelo, que publica el Ministerio de Vivienda trimestralmente, en el que se muestra cómo la rentabilidad de poner un piso en el mercado del arrendamiento permanece en caída desde 2015 y a cierre del año pasado apenas se situaba en el 3%, por debajo de otros productos financieros como los bonos del estado (4%) y determinados fondos de deuda pública y privada. La rentabilidad del alquiler es un índice clave para propietarios e inversores a la hora de lanzarse a poner producto en el mercado del arrendamiento.

Los datos recopilados por Vivienda proceden del Banco de España, organismo que el jueves volvió a revisar la cifra a la baja al señalar una rentabilidad bruta del alquiler del 2,9% al cierre del segundo trimestre. De acabar así 2026, sería el duodécimo año consecutivo en el que el alquiler pierde rendimiento en España.

(El Economista. Página 8)

EL MERCADO DE VIVIENDA SE ENCAMINA HACIA UNA TORMENTA PERFECTA

En este reportaje se expone que la retirada de miles de pisos del mercado “por la inseguridad jurídica alentada por los decretos del Gobierno, el encarecimiento de las hipotecas y la espiral de los precios auguran un futuro incierto para las 750.000 familias que buscan un hogar”.

En 2018 había más de 900.000 viviendas en España que tenían colgado el cartel de ‘Se alquila’. Hoy apenas superan las 500.000. En poco más de siete años el número de viviendas disponibles para alquilar se ha desplomado un 44%, según cifras de Idealista. La contracción del mercado de arrendamiento de larga estancia ha coincidido con dos fenómenos que han agravado el problema. Por una parte, el ‘boom’ de las viviendas turísticas, que ha llegado a capturar para el arrendamiento de corta duración hasta 400.000 viviendas en toda España, muchas de ellas en las llamadas zonas tensionadas; y, por otro, el incremento exponencial de la población –fruto de la inmigración–, que ha puesto de manifiesto de manera dramática el estrangulamiento de la demanda de vivienda por la escasez galopante de oferta.

El primer intento del Gobierno de afrontar el problema con la Ley de Vivienda de 2023 no ayudó. Su receta de intervenir el mercado y topar las subidas de las rentas de alquiler en zonas urbanas particularmente presionadas se ha aplicado poco. Un balance reciente realizado por el Fedea concluyó que si bien el tratamiento prescrito había logrado contener los precios allí donde se había aplicado, singularmente en Barcelona, donde las rentas subieron un 5,7% frente al 8,5% que escalaron en Madrid y el 10,8% del total nacional; también había provocado una desbandada de caseros: en apenas dos años se había retirado el 22% de la oferta de alquiler de Barcelona (el 20,5% de Cataluña, donde más se ha aplicado la ley estatal), mientras que en Madrid (que rechazó su aplicación) se ensanchó en un 3,9%, pese al boom turístico.

El director de Estudios Financieros de Funcas, Francisco Rodríguez, comenta que “tenemos un problema elemental de escasez y estamos respondiendo con una acumulación de intervenciones, que, en buena medida, ignoran cómo funciona el mercado”, opina en relación con los últimos decretos del Gobierno, pendientes de ratificación por la Diputación Permanente del Congreso de los Diputados. El director ejecutivo de Fedea, Ángel de la Fuente, considera que hay motivos para la inquietud. “Seguimos en la línea de tratar de intervenir el mercado, sin resolver los principales problemas que tiene el mercado de alquiler: el déficit de oferta y la inseguridad jurídica. Se ha creado un clima de inseguridad que aleja a los propietarios de poner sus viviendas en el mercado y mientras persista ese problema de oferta los precios van a seguir al alza”, advierte. Cree que cabe adoptar medidas desde la regulación como restringir el volumen de pisos turísticos, “que se ha desmadrado”; o que sean las administraciones públicas las que asumen el coste de las prohibiciones de desahucios a personas vulnerables, “que va en la línea correcta siempre que se haga creíble”.

Para el director del Servicio de Estudios del Consejo General de Economistas, Salvador Marín, el principal déficit de los decretos del Gobierno es que ignoran el principal problema del mercado de alquiler, que es la ausencia de oferta de vivienda suficiente y bajo esa premisa corre el riesgo de empeorar más el problema, en lugar de resolverlo.

(ABC. Páginas 38 y 39. Domingo 11)

¿SON LOS PEQUEÑOS CASEROS CAUSANTES DEL ALZA DE PRECIOS?

Hay un cambio de tono en los mensajes de las acampadas y manifestaciones por la vivienda que están teniendo lugar las últimas semanas en distintas ciudades de España. Ya no apuntan únicamente a los fondos de inversión y grandes tenedores. Están ampliando el foco también sobre los particulares y la legitimidad del alquiler. Los expertos discrepan sobre el papel de los propietarios en la crisis.

El alquiler está dominado por personas físicas, que representan más del 90% de un mercado que, aunque tiende a la concentración, está atomizado. Los datos del Banco de España apuntan a que el 76% de estos particulares tienen una sola vivienda alquilada; el 15% dispone de dos; el 7,5% registra entre tres y cinco, y el resto (2,4%) más de seis. En paralelo, el alquiler se ha disparado. Los precios de oferta han subido más de un 30% desde 2021. Y en Madrid y Barcelona el alza supera el 50%. Esta realidad, apunta José García Montalvo, catedrático de Economía de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, se explica principalmente por la falta de un parque público lo suficientemente robusto, y ayuda a entender por qué el foco se desplaza hacia los particulares. “Gestionan la mayoría de las casas y, en general, cobran los precios que hay en el mercado, que son altos”, resume. Gerardo Neistat, director del Observatorio del Alquiler —impulsado por la empresa Alquiler Seguro— achaca el señalamiento a la escasez de vivienda pública y a la crisis de oferta, dos fenómenos que dejan “entre la espada y la pared” a quienes no tienen la facilidad de acceder al alquiler. En ese momento, continúa Neistat, “se impone el relato, muy ideologizado, de culpar al que queda, es decir, al particular”. Es algo “negativo para la convivencia y tremendamente injusto”.

Javier Gil, doctor en Sociología e investigador en el CSIC, rebate este prisma y celebra que en España se haya empezado a cuestionar un marco ideológico que antes era casi inapelable: “El rentismo ha dejado de gozar de la aceptación social de la que disfrutaba”. En su opinión, se ha resquebrajado el discurso meritocrático de que quien tiene una vivienda en alquiler es porque se lo merece. “La promesa de que el esfuerzo permite acceder a una o varias casas ha perdido credibilidad en un contexto en el que el problema es transversal y afecta cada vez a más gente”. Algo similar plantea Marta Ill-Raga, doctora en Ciencias Políticas por la Universidad de Gante e investigadora asociada a la Universidad Pompeu Fabra, quien apela a la contradicción entre casero e inquilino, que va creciendo a medida que el fortalecimiento económico de unos depende cada vez más de la inestabilidad residencial de otros.

Montalvo explica que, en general, los caseros cobran lo máximo que pueden. “Por una dinámica de mercado, porque ven que por el inmueble de al lado están pidiendo más dinero”. Reconoce que los precios son excesivos, ya que lo ideal es que el inquilino pague como mucho un 30% de sus ingresos, pero pide no estigmatizar al arrendador y se pregunta por qué debería tener una función social y suplir una tarea que debe recaer en la Administración. En la misma línea se sitúa Neistat: “El propietario particular está fijando la renta en relación con el alza generalizada de precios”. Y asegura que la mayoría son personas mayores que necesitan complementar ingresos o particulares que están pagando una hipoteca y sufriendo el encarecimiento del coste de vida. Esta visión choca con los datos recopilados por Gil, que muestran que los arrendadores se concentran, por norma general, en los tramos de renta más altos. Además de reflejar esa desigualdad, el alquiler contribuye a perpetuarla, al actuar como

un mecanismo de segregación económica. El investigador reconoce, no obstante, que muchos particulares compran vivienda o conservan las que han heredado para complementar sus ingresos o ayudar a sus hijos en el futuro.

(El País. Páginas 38 y 39. Domingo 11)

CONSTRUIR CASAS COMO POLÍTICA DE ALQUILER

Jorge Galindo, director del Centro de Políticas Económicas de Esade (EsadeEcPol) y autor de *Tres millones de viviendas* (Debate), analiza en esta tribuna cómo el alquiler tensionó la brecha de precios subiendo el triple que los salarios, pero lo interesante -dice- es que esa brecha se explica por la escasez.

Argumenta que hay que construir, “aunque sea para que la gente compre y viva, ayudará al alquiler: descomprime la cola y deja avanzar a los siguientes. Lo esperable es que además se moderen los precios de compraventa porque abunda más el bien en cuestión. Pero, aunque no fuera así, debería bastarnos con un poco de aritmética. Porque hoy el mismo espacio se reparte entre cada vez más gente, y a cada uno le toca menos. Y a quien menos, al último en llegar: quien tiene menos ingresos, menos avales”.

Plantea que dejar que el mercado se autorregule no bastará y defiende que “hay que reconsiderar controles y prórrogas para volver a incentivar alquiler de largo plazo, pero a la vez hay que intervenir en otros puntos para asegurar abundancia de oferta”. “Y comprar, quizás a lo grande: un parque público de alquiler no tiene por qué esperar a la obra nueva, aunque la necesite a largo plazo. ¿Por qué no hablar con grandes fondos, a ver quién quiere vender, el qué, dónde, y a qué precio?”. “Y donde el problema es local, desincentivar los usos que compiten con la residencia: el alquiler turístico y de corta estancia, las viviendas de uso esporádico”.

(El País. Páginas 38 y 39. Domingo 11)

LA CRISIS DE LA EMANCIPACIÓN

En 2025, el 44,3% de las personas de entre 26 y 34 años vivía con alguno de sus progenitores, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Casi la mitad explicaba que continuaba allí porque no podía permitirse comprar o alquilar una vivienda. El último Observatorio de Emancipación del Consejo de la Juventud de España, publicado en mayo de 2026, sitúa la tasa de emancipación juvenil en apenas el 14,5%. Alquilar una vivienda en solitario exigiría destinar, de media, el 98,7% del salario de una persona joven. Tener trabajo ya no garantiza tener un techo propio. En este reportaje se entrevista a seis de estos jóvenes. Cada uno de estos caos ilustra los distintos escenarios, obstáculos y posibles salidas que tienen los jóvenes españoles que se plantean emanciparse.

Se recoge la opinión de Sergio Nasarre, catedrático de Derecho Civil de la Universitat Rovira i Virgili y especialista en vivienda, quien distingue entre adaptar la casa familiar por comodidad, cuidados o voluntad de convivir o porque no existe una alternativa asumible. Desde fuera,

ambas situaciones pueden parecer iguales. La diferencia está en si la persona puede marcharse y decide quedarse o si convierte la espera en un proyecto porque el mercado no le permite salir. La ayuda familiar siempre ha influido en el acceso a la vivienda, pero su peso actual puede ampliar la brecha dentro de una misma generación.

El último Observatorio de Emancipación señala que la compra exige reunir alrededor de 66.900 euros para la entrada de una vivienda media de 223.000 euros. Una persona joven tendría que destinar íntegramente 4,7 años de salario para acumular esa cantidad. Casi la mitad de los jóvenes propietarios ha necesitado ayuda de terceras personas para acceder a una hipoteca. Por eso, el problema ya no separa únicamente a propietarios e inquilinos. También distingue a quienes pueden recibir una casa, utilizar una planta familiar, presentar un aval o quedarse varios años ahorrando con sus padres de aquellos que no disponen de ese colchón. La familia acaba ejerciendo como una política de vivienda privada y desigual.

También el domingo el diario *La Razón* publica un amplio trabajo sobre este tema bajo el titular “En casa hasta los 30”. España es uno de los países de la Unión Europea con una edad de emancipación más tardía superando por cuatro años la media, que se sitúa en los 26,3 años. En el año 2000 la edad media de emancipación en España era de 29,4 años. Aunque no ha variado especialmente, los españoles tienen menos recursos económicos actualmente que a principios de siglo: ahora, para poder acceder a la compra de una vivienda en propiedad un joven necesita tener, de media, un sueldo de 2.000 euros netos, según datos de Accumin Intelligence. Y en algunas de las ciudades más tensionadas esta cifra incluso duplica la media española: en Madrid se necesitan 4.574 euros netos al mes, en Barcelona, 4.485 euros y en San Sebastián, 5.074 euros. El esfuerzo necesario para pagar una hipoteca se acerca al límite máximo recomendado del 30% de los ingresos mensuales. Y teniendo en cuenta que el salario medio de un joven es de 1.372,80 euros, según el INE, es imposible que puedan llegar a plantearse la compra de una vivienda. Y, como ya se ha apuntado, en el mercado del alquiler tendría que destinar más del 98% de su sueldo mensual.

(La Vanguardia. Páginas 36 y 37. Domingo 11)

EL LADRILLO GANA LA CARRERA A LOS SUELDOS Y AHOGA A LOS ESPAÑOLES

El encarecimiento, la escasez de oferta, la competencia voraz, la dificultad para emanciparse, para ahorrar y para dar el salto a la propiedad han convertido la vivienda en un factor de asfixia económica y de desgaste emocional. Según un estudio de Fotocasa elaborado con motivo del Día Mundial de la Salud Mental, celebrado el 10 de octubre, casi uno de cada tres españoles asocia su situación residencial con el estrés o la ansiedad y seis de cada 10 sienten que la vivienda sube más rápido que su capacidad económica.

La percepción es aún más negativa entre quienes viven de alquiler, el colectivo más expuesto a la evolución de las rentas y a la incertidumbre por la duración de sus contratos. Entre los inquilinos, el 38% relaciona su situación con el estrés o la ansiedad, frente al 32% de los compradores. La presión no se limita al terreno psicológico. El esfuerzo necesario para pagar la vivienda repercute directamente en la capacidad de ahorro, el consumo y la planificación financiera de los hogares en plena escalada inflacionista. El 36% de la población asocia la

vivienda con solvencia económica, frente al 26% que la relaciona con una carga financiera, y el 38% que se mantiene neutral. Entre los inquilinos vuelve a aparecer una percepción más negativa: el 39% asocia su situación residencial con una carga financiera. Los inquilinos, además, sufren mayor inestabilidad. El 45% de la población considera estable su situación residencial, frente al 19% que la define como temporal. Sin embargo, entre los inquilinos, el 36% percibe estabilidad y el 31% considera que su situación es temporal.

También hay una sensación generalizada de que el esfuerzo ya no es suficiente. El 65% de los ciudadanos considera que, por mucho que trabaje, ahorre o se esfuerce, los precios de la vivienda aumentan más rápido que sus posibilidades económicas. Solo el 11% discrepa de esta afirmación, mientras que el 24% mantiene una posición neutral.

(La Razón. Página 23. 3 columnas. Sábado 10)

LAS INMOBILIARIAS, ATRAPADAS ENTRE LA REGULACIÓN Y LOS TIPOS DE INTERÉS

Aquella tarde, los negocios marchaban bien para Colonial SFL, que anunciaba un proyecto para desembarcar en el explosivo mercado de las residencias estudiantiles, con tres complejos en Madrid valorados en conjunto en 1.000 millones de euros. Entre ellos, una antigua sede de IBM de casi 47.000 metros cuadrados, equivalente a un Bernabéu y medio. Pero, a apenas cinco kilómetros de aquel mastodonte, el mismo mercado que abría negocios como ese había desahuciado un par de horas antes a Maricarmen Abascal del piso donde había vivido setenta años. El episodio que aquella tarde parecía menor para las inmobiliarias luego ha cambiado de signo y catapultado a España a una de sus mayores convulsiones sociales desde el 15-M y a elecciones anticipadas. Y los terremotos políticos paralizan al ladrillo en Bolsa.

Las cotizaciones de las grandes inmobiliarias españolas empezaron con subidas esta semana de convocatoria electoral, en un aparente optimismo con la posibilidad de un cambio en La Moncloa. El alza de Colonial SFL llegó a rozar el 2% y la de su rival Merlin Properties, un 4% –alentada en su caso por la expectativa de una regulación más flexible para los centros de datos, su gran apuesta estratégica–, pero las dos ya habían perdido al cierre del miércoles ese avance y han cerrado la semana prácticamente planas. Para Antonio de la Fuente, responsable de finanzas corporativas de la consultora Colliers, el desinfe coincide con la nueva aprobación de los denominados *decretos Maricarmen* por el Consejo de Ministros el martes pasado. Colonial SFL y Merlin apenas suman una decena de edificios residenciales mientras concentran su negocio en oficinas. Aun así, ambas son sensibles a cualquier cambio en las reglas del juego.

“Algunas de las grandes cotizadas se han visto especialmente afectadas en el precio y en su evolución desde la aprobación del real decreto, ante la posibilidad de que se añadan nuevos reales decretos a algunas de las actividades que operan”, advierte De la Fuente. José Francisco Ibáñez, estratega de renta variable de la banca privada Tressis, va en la misma línea: “La convocatoria de elecciones anticipadas probablemente mantendrá la vivienda en el centro del debate político y puede añadir cierta volatilidad regulatoria al sector”, estima.

El terremoto político en España es solo un golpe más para el ladrillo local, en un año ya marcado por las pérdidas en Bolsa de las inmobiliarias en toda Europa. El alza de tipos de

interés es el gran detonante para esa caída y, pese a la fuerte subida de los alquileres y de los precios de la vivienda en las grandes ciudades españolas y en gran parte de las capitales europeas, las inmobiliarias del continente caen casi un 10% en el año, según el Stoxx Europe 600 Real Estate. Es uno de los sectores con peor evolución en los mercados europeos, por detrás del lujo y del automóvil. “El principal factor que sigue determinando el comportamiento en Bolsa de las inmobiliarias es el coste del capital”, señala Ibáñez. Añade que “son compañías generalmente intensivas en capital y con niveles importantes de deuda, luego el coste de financiación tiene un impacto muy directo sobre sus valoraciones”. La subida de tipos golpea al sector por dos vías: encarece los préstamos usados por las empresas que financian la compra de inmuebles y la construcción de vivienda, y enfría la demanda al elevar el coste de las hipotecas para los compradores. Así, desde el inicio de la guerra, el ladrillo europeo se desploma en Bolsa un 20%.

(Cinco Días. Páginas 25 y 26. Sábado 10-Domingo 11)

SÁNCHEZ SITÚA LA “LUCHA POR LA VIVIENDA” DE MARICARMEN COMO EJE DE CAMPAÑA

“¡La lucha por la vivienda la vamos a ganar con la fuerza de la gente!”, clamó el sábado Pedro Sánchez, en el arranque de la precampaña socialista del 29-N en la localidad sevillana de Dos Hermanas. El presidente del Gobierno centró en la memoria de Maricarmen Abascal –la anciana fallecida el pasado miércoles en un hospital tras ser desahuciada de su hogar en Madrid– su discurso electoral.

Sánchez trasladó su “cariño y respeto a Maricarmen”, y a todas las personas que “están sufriendo los abusos, las amenazas y la especulación de los fondos buitres”. Recordó que, antes de que Maricarmen falleciera, impulsó el decreto ley con la moratoria de desahucios que tumbaron el PP, Vox y Junts, pero que el pasado martes volvió a aprobar el Consejo de Ministros y que “hoy está vigente”, a la espera de su convalidación en la Diputación Permanente del Congreso tras la convocatoria de los comicios anticipados.

“Este es mi compromiso: la política de vivienda no tiene fecha de caducidad”, aseguró el líder del PSOE. Y afirmó que “el próximo Parlamento, con una amplia mayoría progresista, y un Gobierno progresista, reforzará y mantendrá ese real decreto ley de vivienda que protege a los pequeños propietarios y también a los inquilinos frente a la especulación”. Si logra revalidar el cargo de presidente.

(La Vanguardia. Página 18. Media página. Domingo 11)

EL PP PIDE CENTRAR LOS DEBATES ELECTORALES EN LA VIVIENDA

En los debates electorales, el Partido Popular (PP) quiere confrontar modelos y por eso va a pedir “que el bloque de vivienda en los debates tenga un peso especial, un peso capital, para hablar de verdad de un tema esencial para el conjunto de la sociedad española. Así lo anunció el viernes el secretario general y director de la campaña del PP, Miguel Tellado.

En Génova vienen retando al Gobierno en este campo en los últimos días, contraviniendo la idea de que es un debate que favorece a la izquierda: “¿Quieren hablar de vivienda? Pues

hablemos de vivienda”. Según las encuestas que maneja el PP, “la gente rechaza claramente” el bagaje del Gobierno a la hora de enfrentarse al principal problema para los españoles.

(El Mundo. Página. Sábado 10)

BARCELONA. ILLA Y COLLBONI COMPRAN UN EDIFICIO DE ‘OKUPAS’ QUE SE NEGABAN A NEGOCIAR

Ayuntamiento de Barcelona y Govern de la Generalitat frenan un desahucio que iba a ocurrir el miércoles en la capital catalana después de haber llegado a un acuerdo con la propiedad para adquirir la finca a través del recién creado Fondo de Emergencia Habitacional catalán. En el inmueble, ubicado en la calle Llenguadoc número 74, residían más de 50 personas en 18 viviendas y solo quedaba una de las vecinas originales en régimen de alquiler.

La medida llega después de varios intentos de negociación que los residentes rechazaron a lo largo de varios meses de conversaciones con la propiedad del inmueble. En ese edificio conviven desde *okupas* a personas en situación de vulnerabilidad.

(El Economista. Página 48. 4 medias columnas)

BARCELONA DISPARA HASTA UN 150% EL IBI A LOS PISOS TURÍSTICOS

La ofensiva del Ayuntamiento de Barcelona contra los pisos turísticos va a más. Mantiene intacto su plan para retirar en noviembre de 2028 todas las licencias que concedió años atrás a esta modalidad de alojamiento, y, además, a partir del 1 de enero sus propietarios pagarán hasta un 150% más en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI). El gobierno municipal que encabeza el alcalde Jaume Collboni (PSC) no esconde que su objetivo es “desincentivar” esta actividad. Así lo sostuvo el teniente de alcalde de Economía, Hacienda y Turismo, el también socialista Jordi Valls, quien afirmó que aplicará todas las herramientas a su alcance para “dificultar el desarrollo de usos turísticos” en viviendas.

El incremento del IBI será del 50% para quienes posean una única vivienda con licencia de uso turístico en la ciudad. Para los que tengan dos o tres, el alza será del 100%, y a partir de cuatro propiedades, el porcentaje subirá al 150%, como permite el nuevo decreto de vivienda que ya se encuentra en vigor. Según las estimaciones del consistorio, la subida afectará a 6.000 contribuyentes que, en su conjunto, son propietarios de 10.500 pisos con licencia. Es un colectivo que, según Valls, tiende a la “acumulación” de inmuebles de este tipo.

Información también el sábado en *Cinco Días*, *El Economista*, *La Vanguardia* y *El País*.

(Expansión. Página 30. 3 columnas. Sábado 10-Domingo 11)

GABRIEL ESCARRER, PRESIDENTE Y CONSEJERO DELEGADO DE MELIÁ: “EL NUEVO GOBIERNO TIENE QUE ACABAR CON EL ALQUILER VACACIONAL ILEGAL”

Gabriel Escarrer, presidente y consejero delegado de Meliá, la primera hotelera en España, quiere que el Gobierno que salga de las urnas el próximo 29 de noviembre acabe con el

“desmadre” de los pisos turísticos en España. Siendo “el acceso a la vivienda el principal problema de los ciudadanos en España, creo que el nuevo Gobierno tiene una oportunidad única para regular los alquileres turísticos y suprimir de una forma tajante el alquiler vacacional ilegal”, subraya en esta entrevista (que también publica *El País* en su edición del sábado).

Durante su intervención en la 26ª cumbre del Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC), que se celebró los pasados jueves y viernes en la localidad maltesa de La Valeta, Escarrer culpó a las comunidades autónomas, las que tienen competencia en la materia, de falta de voluntad para hacer cumplir lo que marca la ley. “Hay muchas medidas para promover vivienda pública. Pero a corto plazo, sin lugar a dudas lo que puede tener un efecto tremendo es quitar los miles de alquileres turísticos ilegales de las plataformas”, indicó. Pese al esfuerzo desarrollado por el Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030 para controlarlos, Escarrer cree que aún existe margen para rebajar esa cifra: “Sigue habiendo un montón de casos y operativas. Por ejemplo, muchos propietarios son extranjeros que comercializan sus viviendas en plataformas fuera de España”.

(Cinco Días. Página 8. Sábado 10-Domingo 11)

ALQUILAR CASAS Y GANAR HASTA UN 9%

Comprar una casa para su arrendamiento posterior sigue siendo una de las opciones favoritas de los hogares españoles. Según datos de Fotocasa a septiembre de 2026, hasta siete provincias ofrecen retornos de al menos un 8%, una más que un ejercicio antes. Un porcentaje que casi triplica la rentabilidad de las Letras del Tesoro a un año y que más que duplica lo que ofrecen los mejores depósitos a plazo del mercado. Esta es la foto fija antes de los decretos de vivienda que vienen y que pueden modificar sustancialmente las expectativas.

La mayoría de las provincias más rentables se sitúa en el interior del país. A la cabeza está Toledo, con un retorno del 9,2%. Por detrás están Ciudad Real, con un 8,4%; Teruel con un 8,1%, y Segovia y Zamora, con el 8%. La primera ciudad costera en el ranking es Valencia, que repite en lo más alto del podio con un 8,3%.

El resultado de esta modalidad de inversión depende de los retornos esperados para el alquiler y del coste de la vivienda, variables que crecen a todo gas. El precio de la vivienda en alquiler subió un 1,6% en agosto respecto al mes anterior y un 2,4% en tasa interanual, según Fotocasa. El comportamiento es muy desigual entre territorios. Mientras algunas autonomías como la Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha o Aragón siguen registrando incrementos de dos dígitos, otras como Cataluña, Navarra o La Rioja presentan descensos interanuales.

En el otro lado de la balanza, comprar una casa es cada vez más caro. El precio medio de la vivienda libre subió el 12,5% en el segundo trimestre de 2026, en comparación con el mismo periodo del año anterior, hasta 2.355 euros por metro cuadrado, según el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana.

Se informa también que Madrid se consolida como la gran ciudad de Europa donde más crece el precio de la vivienda de lujo. Según el último informe de la consultora inmobiliaria Knight

Frank, el coste de los inmuebles más exclusivos en la capital española creció un 4,8% en 12 meses hasta el primer trimestre de este año. Un ritmo que sólo alcanza Zurich. La pujanza de Madrid emerge en un escenario en el que el precio de la vivienda de lujo sigue creciendo a nivel mundial, aunque pierde cierto fuelle respecto a 2025.

Estas informaciones se incluyen en el Curso de Finanzas Personales distribuido con el diario económico *Expansión* este fin de semana, en el que también se publican análisis sobre la inversión en plazas de garaje, oficinas, locales comerciales, así como sobre la fiscalidad de la vivienda, la inversión en acciones y plataformas inmobiliarias y el mercado hipotecario (ver artículos reseñados en apartado hipotecario)

(Expansión. Suplemento especial Curso de Finanzas Personales. Sábado 10-Domingo 11)

CONVERTIR LOCALES EN VIVIENDA, ¿ES BARATO?

Ante la falta de oferta y el elevado precio de los pisos, cada vez más ciudadanos se plantean habitar un local convertido en vivienda, una alternativa habitacional que prolifera en barrios donde la desaparición del tejido comercial ha dejado paso a bajos inutilizados que antaño acogieron tiendas de comestibles, salones de belleza o videoclubs, entre otros negocios. Si bien es una opción que puede abaratar el acceso a techo, los expertos recomiendan cautela y contar con ayuda de especialistas desde el primer momento.

“Si el local no se adquiere a buen precio puedes pillarte los dedos porque, una vez finalizado el proceso, el piso habrá salido caro. Además, hay que tener en cuenta que las plantas bajas son en general poco soleadas, lo que repercute en el valor de mercado”, comenta Abdel Moumen, gerente de la casa de reformas Mou de la Llagosta, pueblo cercano a la ciudad de Barcelona donde en los últimos tiempos se han multiplicado estos proyectos.

El domingo, *El País* en su suplemento *Negocios* publica el reportaje “el laberinto de convertir un local en una vivienda”, en el que incide en que para que una inversión de este tipo no se convierta en un caramelo envenenado, el primer paso será acudir al consistorio del municipio y comprobar si el inmueble se permite el uso residencial y qué condiciones debe cumplir.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Página 8. 3 columnas. Domingo 11)

CULMIA INVERTIRÁ 455 MILLONES EN PROMOCIONES EN CATALUNYA

En plena crisis de acceso a la vivienda, el sector inmobiliario hace tiempo que avisa que la solución está en ampliar la oferta disponible. La promotora de obra nueva Culmia tiene prevista una inversión de unos 455 millones de euros hasta 2030 para construir nuevos hogares en Catalunya. Concretamente, la plataforma proyectará 1.830 viviendas, de las cuales 800 serán protegidas, repartidas en 24 nuevas promociones, explica su director territorial para Catalunya, Levante y Baleares, Josep María Cases. En toda esta región, el grupo estima unas inversiones de más de 690 millones en 2.800 viviendas que están en desarrollo.

“Se acumula un déficit de producción de viviendas que se ha agravado con el crecimiento demográfico y está tensionando distintos mercados”, remarca Cases. En su opinión, aunque el área metropolitana y Barcelona están “muy densificadas”, aún existen oportunidades para reconvertir entornos industriales antiguos.

(La Vanguardia – Página 67. 3 Columnas. Sábado 10)

FINANZAS

LA BANCA DECLARA LA GUERRA POR EL AHORRO DE LAS FAMILIAS A LOS NEOBANCOS

La banca tradicional ha dado un golpe sobre la mesa sin precedentes en la batalla por el ahorro de los hogares para combatir la creciente competencia de neobancos y neobrókeres. Con mucha rapidez y contundencia, entidades como Openbank, Kutxabank y Bankinter han elevado la remuneración de sus productos estrella hasta convertirlos, en los dos primeros casos, en los que más pagan del mercado español.

Openbank elevó el jueves la rentabilidad de su cuenta hasta el 3,25% TAE para nuevos clientes y sin límite de saldo máximo remunerado. Horas antes, Kutxabank disparaba el rendimiento de la suya hasta el 3,10%, superando la cota del 3% que había establecido Bankinter tras la decisión del Banco Central Europeo (BCE) de elevar el precio del dinero hasta el 2,5%. Unicaja también ha movido ficha en los últimos días; ha elevado al 2,55% la remuneración de su cuenta online para nuevos clientes, aplicable a saldos medios de hasta 50.000 euros. La oferta está dirigida a particulares y autónomos que se incorporen como nuevos clientes.

El resultado es que la banca española ha armado una oferta de cuentas muy agresiva en precio y tan competitiva que, en la parte más alta de la pirámide, ha dejado atrás la de los neobancos, a los que está dispuesta a dar la batalla. Trade Republic paga el 3,04% para nuevos clientes, y un 2,53% a los antiguos, mientras que Revolut ofrece el 3,51%, pero sólo durante cuatro meses y con un saldo máximo remunerado de 25.000 euros. Otro competidor agresivo en España es el neobróker Scalable Capital, que remunera el 2,63% TAE sobre un saldo ilimitado.

Fuentes de los bancos españoles reconocen que estas entidades de nuevo cuño son cada vez más competitivas y tiene mayor capacidad para captar clientes en las entidades tradicionales.

La mejora de las rentabilidades se extiende a los depósitos a plazo, donde los bancos españoles también están dando un gran paso adelante. En estos momentos, hasta cuatro entidades, EBN Banco, WiZink, MyInvestor y Pibank ofrecen rentabilidades de al menos el 3% en el plazo de 12 meses, en el que se concentra la actividad. En los plazos más cortos, Cetelem, MyInvestor y Self Bank lideran los rendimientos.

(Expansión. Página 19. 5 columnas. Sábado 10-Domingo 11)

SANTANDER RETRASA LA NEGOCIACIÓN DEL ERE HASTA DESPUÉS DE LAS ELECCIONES Y LA HUELGA

Banco Santander “saca” la negociación del Expediente de Regulación de Empleo (ERE) anunciado en sus filiales digitales en España del calendario electoral y de la huelga general. El banco ha retrasado el inicio del proceso al 1 de diciembre, desde el 6 de octubre fijado inicialmente, después de consultarlo y acordarlo con los sindicatos. La entidad ha justificado la decisión por “el complejo momento político y social actual”, para que “las partes puedan estar plenamente focalizadas en una negociación de buena fe”, indican fuentes sindicales.

El banco presentó el ERE a los sindicatos el pasado 17 de septiembre y fijó un primer encuentro para octubre. En esa reunión estaba previsto constituir la mesa de negociación e iniciar el periodo de consultas que se prolongará durante un máximo de 30 días naturales –habría concluido el 7 de noviembre, salvo alcanzar un acuerdo antes–. Aún no se conoce a cuántos empleados afectará el ajuste. En ese primer encuentro se esperaba, precisamente, que la entidad justificase las causas del procedimiento, con la explicación y la entrega de la documentación correspondiente, junto al detalle de su alcance y de las condiciones iniciales propuestas para iniciar la negociación.

(El Economista. Página 38. 4 medias columnas. Sábado 10-Domingo 11)

LA EBA VIGILA DE CERCA LA CARTERA DE DEUDA DE LA BANCA

Europa pone bajo lupa las carteras de deuda soberana de los grandes bancos del continente. Los supervisores bancarios europeos han movido ficha ante la creciente tensión provocada por las rentabilidades que están alcanzando los bonos en un momento de subidas de tipos de interés. Diversas autoridades ya están realizando comprobaciones adicionales de los riesgos asociados a las carteras de bonos soberanos de la banca, cuyo valor asciende a varios billones de euros, según indica el máximo responsable de unos de los principales organismos de supervisión de Europa.

François-Louis Michaud, presidente de la Autoridad Bancaria Europea (EBA), ha afirmado públicamente que las carteras de deuda de los bancos necesitan una vigilancia reforzada: “Es lo que están haciendo los supervisores”, aseveró en una reciente entrevista. El presidente de la EBA aprecia una exposición “contenida” de los bancos de la eurozona a la deuda soberana. Lo justifica por los elevados ingresos por intereses que se están embolsando las entidades bancarias de la eurozona. Los márgenes de intereses amplios están “compensando en gran medida” el impacto de la caída de los precios de los bonos sobre el valor económico de los fondos propios de las entidades, indicó Michaud.

“Hasta ahora, no vemos que los bancos estén sufriendo las consecuencias de lo que está ocurriendo, y estamos convencidos de que los supervisores están haciendo lo que deben hacer en este ámbito”, afirmó.

La banca europea tenía al cierre de 2025 alrededor de 4 billones de euros en bonos soberanos, lo que equivale al 13% de sus activos, según recogen los informes de la EBA.

Los bancos españoles, como el resto de la zona euro, han intensificado la apuesta por la deuda soberana en los últimos años, especialmente desde 2019. Aunque las entidades no desgranar sus últimas posiciones en bonos estatales, hay informes que apuntan a que el peso de la deuda pública en el activo de la banca doméstica se sitúa en torno al 14%-15%, alrededor de dos puntos porcentuales por encima de la media de la UE.

Hasta la fecha, no hay informes emitidos por organismos oficiales con datos actualizados, pero los expertos señalan que los bancos españoles han reforzado su apuesta por los bonos ante el previsible aumento de los tipos oficiales. El mercado espera al menos una subida más de tipos del Banco Central Europeo (BCE) este año.

(Expansión. Página 20. 4 columnas. Sábado 10-Domingo 11)

EL IBEX SUBE EL VIERNES Y MAQUILLA LA SEMANA

El Ibex 35 se animó el viernes con la caída del precio del petróleo y del interés de la deuda, que funciona de forma inversa al precio. Avanzó el 0,55%, hasta los 19.033 puntos. El ascenso del selectivo el viernes reduce la caída en la semana al 0,27%.

La banca fue protagonista también en la semana. Los inversores vendieron bancos con fuerza durante algunas sesiones. El motivo es por si la evolución del mercado de bonos puede traducirse en una crisis de deuda, que dañe la cartera de los bancos. También hay dudas sobre si obligaría al Banco Central Europeo (BCE) a decidir si sube los tipos de interés para controlar la inflación o los deja sin cambios para proteger el mercado de deuda.

El Ibex 35 Bancos termina la semana con una caída del 0,67%. No es mayor gracias al ascenso del 1,8% de Banco Santander (la mayor subida entre los bancos de Europa), animado por la inesperada victoria de Flávio Bolsonaro en la primera vuelta de las elecciones en Brasil. Bankinter fue el peor banco al ceder un 5%.

Los bancos europeos restaron de media el 2,37% en los últimos cinco días. Entre las grandes entidades, sobresalieron los retrocesos del Société Générale, el 4,92%; UniCredit, el 3,45%, e ING, el 3,45%.

(Expansión. Página 22. Sábado 10-Domingo 11)