

RESUMEN DE PRENSA DEL 19 DE MAYO DE 2026

MERCADO INMOBILIARIO

LAS COMPRAS DE VIVIENDA CAEN EN MARZO POR TERCER MES CONSECUTIVO

El mercado de la vivienda volvió en marzo a pisar el freno por tercer mes consecutivo, confirmando la pérdida de impulso que ya se venía insinuando desde comienzos de año. Según los datos publicados ayer por el Instituto Nacional de Estadística (INE), en marzo se vendieron 61.295 viviendas, un 2,2% menos que en el mismo periodo del año pasado, cuando se alcanzaron las 62.676 operaciones.

Esta evolución a la baja se dejó sentir también en el balance agregado del primer trimestre, que se cerró con 178.473 compraventas, un 2,6% menos que entre enero y marzo de 2025, lo que en términos absolutos equivale a 4.713 transacciones menos. Pese al retroceso, los niveles de actividad siguen siendo elevados en perspectiva histórica, lo que refuerza la idea de una desaceleración gradual del mercado más que un cambio abrupto de ciclo.

Desde que comenzó el año, el sector inmobiliario ha empezado a transitar a una velocidad de crucero algo más moderada que la del ejercicio precedente. Un ajuste previsible si se tiene en cuenta que 2025 se cerró con cerca de 750.000 compraventas, el volumen más elevado desde el estallido de la burbuja en 2007. Repetir ese listón se antojaba una quimera para la mayoría de los expertos, que ya anticipaban una normalización de la actividad tras varios trimestres de fuerte empuje. Con todo, los datos del primer trimestre del año dibujan un escenario de enfriamiento suave, más cercano a una desaceleración ordenada que a una corrección brusca, lo que apunta a que la demanda sigue encontrando apoyos suficientes –pese al entorno de tipos aún exigente y a las tensiones de precios– para sostener el pulso del mercado.

La pérdida de fuelle de las ventas registrada en marzo se extendió a diez comunidades. La caída porcentual más acusada en comparación con el mismo mes de 2025 se produjo en Cantabria, donde las compraventas retrocedieron un 15,4%. En términos absolutos, sin embargo, el mayor pinchazo se dio en Andalucía, que firmó 866 operaciones menos que un año antes. En el extremo opuesto–dejando al margen a las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla– destacaron Castilla-La Mancha (crecimiento del 11,5%), y Navarra (+8,2%). La Comunidad Valenciana, por su parte, pese a figurar entre las regiones más tensionadas por precios y demanda, anotó el segundo mayor incremento en cifras brutas, con 302 compraventas más, lo que evidencia la heterogeneidad del ajuste y la resistencia de algunos focos del mercado.

En cuanto al balance trimestral, que ofrece la primera fotografía completa del arranque del año –tradicionalmente uno de los periodos menos dinámicos del ejercicio–, Murcia se sitúa como el territorio que, en términos porcentuales, sufrió el mayor retroceso en el volumen de compraventas, con una caída del 10,9% respecto al primer trimestre del año pasado. En cifras absolutas, el mayor ajuste se concentra, sin embargo, en Madrid, que registró 1.779 operaciones menos, un descenso relevante en uno de los principales motores del mercado

residencial y especialmente sensible a los cambios en las condiciones financieras y en el acceso a la vivienda. En el lado contrario, Navarra emerge como la comunidad (Melilla presenta un 56,3% y Ceuta un 18,8%) con mayor crecimiento relativo en el inicio de 2026, con un aumento del 15,7% en el número de transacciones, mientras Cataluña es el territorio donde más firmas se sumaron en términos absolutos (+334). Ello vuelve a poner de relieve la disparidad territorial del ajuste y la coexistencia de mercados que se enfrían con otros que mantienen un notable dinamismo pese al cambio de ciclo.

Informan de los datos del INE también *Expansión, El Economista, La Vanguardia y La Razón.*

(Cinco Días. Página 26. 4 columnas)

PRESIÓN HIPOTECARIA, PRECIOS IMPOSIBLES Y FALTA DE OBRA NUEVA: EL CÓCTEL QUE EXPLICA LA CAÍDA DE VENTAS DE VIVIENDA

El mercado de compraventa de vivienda ha entrado en un nuevo ciclo y el motivo no ha sido la guerra en Irán. Las operaciones empezaron a caer ya en el último trimestre del año pasado, como recogieron los notarios, y no han dejado de hacerlo. Mientras el Consejo General del Notariado (CGN) tiene anotados cinco meses consecutivos de descensos en las operaciones (de octubre de 2025 a febrero de 2026), el Instituto Nacional de Estadística (INE) computó ayer el mes de marzo como el tercero seguido en el que las firmas para comprar una casa cayeron, esta vez un 2,2%.

La diferencia está en que el CGN se nutre para hacer su estadística de las operaciones de compraventa que se firman ante notario y el INE recoge los datos de los contratos depositados en los Registros de la Propiedad, dos acciones que ocurren en momento distinto, por lo que al final ambas estadísticas son diferentes mes tras mes. Sea como fuere, en el sector inmobiliario reconocen que el mercado ha tocado techo y en ello influyen distintos factores. Pero hay uno que resalta por encima de todos: los precios imposibles que piden ya los propietarios, sobre todo, en las grandes capitales.

El portal inmobiliario Idealista incidió la semana pasada en que el *stock* de pisos en venta en las principales ciudades españolas empieza a crecer fruto de la parálisis de las operaciones, destacando el caso de Madrid donde se alza un 17%. También Valencia (13%), Santander (6%), Barcelona (6%), Sevilla (5%), Málaga (3%) y Santa Cruz de Tenerife (2%) han visto aumentar el número de casas que están puestas a la venta en sus mercados, pese a que a nivel nacional hay un 10% menos de producto respecto a hace un año, según los datos del primer trimestre.

Tras conocer ayer las cifras del INE, el portal inmobiliario insiste en la misma idea sobre el motivo por el que bajan las operaciones y además apunta a que podría producirse una estabilización de precios tras años de subidas incesantes. “Los altos precios alcanzados por la vivienda, sobre todo en los mercados más dinámicos, y el encarecimiento de la financiación parecen ser los responsables de la retirada de la demanda y adelantan una estabilización de precios a medio plazo”, apunta Francisco Iñareta, portavoz de Idealista, que enmarca su previsión en los ocho meses consecutivos de caídas que registran los mercados más grandes.

Fotocasa también habla de “nuevo ciclo” para el mercado inmobiliario residencial, pero da una visión positiva y dice que este mantiene un notable dinamismo, “con un volumen de compraventas muy elevado que prolonga la inercia positiva iniciada en 2025”, según María Matos, directora de Estudios de Fotocasa. “Estamos a las puertas de un cambio de ciclo impulsado por el mercado hipotecario que comienza a mostrar ciertos ajustes. Tras un año de intensa competencia bancaria, las entidades están evolucionando hacia una posición más prudente, con productos más equilibrados y adaptados a un entorno de mayor estabilidad monetaria. Este cambio podría traducirse en una ligera moderación del ritmo de concesión de hipotecas en los próximos meses”, explica la experta. A ello, Matos añade otro elemento crucial. La caída de un 10% (13.057 operaciones en marzo) de las ventas de vivienda de obra nueva, fruto de la menor salida de producto al mercado. En ello también incide Yogi Thadhani, country manager de Finteca, quien compara esta estadística con el 0,2% que crece la venta de pisos de segunda mano, y cree que este diferencial refleja un “problema estructural” del mercado: “La obra nueva va a un ritmo totalmente distinto a la vivienda usada. El que se haya caído desplomado, en este caso alrededor de un 10%, hace que la falta de suelo, unido al encarecimiento de los costes, hacen que este segmento se vea totalmente estancado”, señala.

¿Qué ocurrirá en los próximos meses? Matos apunta a que ahora sí que podría entrar en juego la circunstancia de la guerra, porque puede derivar en un repunte inflacionista con impacto directo en el mercado inmobiliario. “Un encarecimiento de los costes de construcción dificultaría la generación de nueva oferta y, en paralelo, un posible endurecimiento de la política monetaria por parte del Banco Central Europeo podría encarecer de nuevo la financiación, afectando especialmente a la demanda más dependiente del crédito, que en estos momentos representa al 75% de los compradores”, pronostica.

(ABC. Página 31. 3 columnas)

VIVIENDA CONVOCA A LAS CCAA PARA APROBAR EL REPARTO DEL PLAN ESTATAL

El Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana convocó ayer para el jueves 21 de mayo a las comunidades autónomas a la conferencia sectorial para aprobar la distribución de fondos del Plan Estatal de Vivienda 2026-2030, ya acordados con las comunidades, con el objetivo de desplegar a partir del segundo semestre los efectos. El plan está dotado con hasta 7.000 millones de euros, el triple que el anterior. El plan contempla destinar el 40% de su presupuesto a aumentar la oferta de vivienda protegida de manera permanente, otro 30% a la rehabilitación del parque de vivienda ya existente a través de ayudas específicas y el 30% restante irá destinado a ayudas para la emancipación juvenil, la reducción de la tasa de esfuerzo financiero y la intervención en zonas tensionadas.

El Plan Estatal de Vivienda 2026-2030 contempla que el Estado asuma el 60% de la inversión prevista, mientras que las comunidades autónomas aportarán el 40% restante, lo que supone que las autonomías tengan que hacer un esfuerzo algo mayor que en los anteriores planes, en los que aportaban el 25% del presupuesto y el resto lo ponía el Estado.

Información también en *La Razón*.

(El Economista. Página 26. 1 columna)

CATALUÑA. COMUNS ELEVA LAS DEMANDAS EN VIVIENDA Y MOVILIDAD PARA DAR SU APOYO A LOS PRESUPUESTOS

A pesar de que Comuns tenía un acuerdo con el Govern sobre los presupuestos retirados, tratan ahora de aprovechar la coyuntura para arrancarle al Ejecutivo de Salvador Illa alguna concesión más en tres ámbitos: vivienda, trenes y desigualdad. Representantes del grupo parlamentario ecosocialista y del Departament d'economia se reunieron ayer, tras lo cual el portavoz David Cid advirtió de que aún no se dan las circunstancias para dar su apoyo a los nuevos presupuestos. A la espera de un nuevo encuentro, previsiblemente el miércoles, Cid aseguró que “aún seguimos lejos”, y emplazó al Ejecutivo a hacer “movimientos importantes” porque “estos ya no son los presupuestos del 2026 sino de la legislatura”, convencido de que el calendario electoral que se avecina hará imposible que el Govern apruebe las cuentas del 2027 y del 2028, año en que caduca el mandato. En vivienda, los comunes pretenden que el Ejecutivo invierta 2.500 millones esta legislatura, 1.500 millones de recursos propios y otros mil de créditos del Institut Català de Finances (ICF), y una proposición de ley para movilizar más vivienda de protección oficial reconvirtiendo bajos comerciales y oficinas.

(La Vanguardia. Página 14, 4 medias columnas)

EL SUPREMO DECIDIRÁ SI SE PUEDE TUMBAR EL VALOR DE REFERENCIA CON UN INFORME PERICIAL

El valor de referencia que utiliza Hacienda para hacer tributar la compra o herencia de los inmuebles llega al Tribunal Supremo. La Sala de lo Contencioso-Administrativo aclarará si este valor que establece el Catastro y sirve de base para pagar el impuesto de Transmisiones Patrimoniales y el de Sucesiones y Donaciones puede sustituirse por el que establezca un informe pericial individualizado del inmueble.

El alto tribunal, en un auto del 29 de abril, admite el recurso de la Hacienda autonómica canaria contra la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Canarias (TSJC) que respaldó el informe pericial solicitado por un contribuyente que adquirió un inmueble para impugnar el valor de referencia del Catastro. El perito, tras una visita a la vivienda en la que tuvo en cuenta el tamaño, el estado de conservación y el número de habitaciones y baños, entre otros aspectos, concluyó que su valor era de 255.000 euros, mientras que el fisco defiende que el ciudadano debe tributar por el valor de referencia de 302.000 euros. El Supremo admite la cuestión ante la falta de jurisprudencia sobre el tema y la gran cantidad de situaciones a las que afecta y resolverá si el valor de referencia fijado por la Dirección General del Catastro es el que debe servir de base imponible en el impuesto de Transmisiones Patrimoniales o puede ser desvirtuado en los tribunales mediante otros medios de prueba como los informes periciales.

La resolución del alto tribunal pondrá fin al bloqueo que afrontan miles de ciudadanos que adquieren o heredan una vivienda a la hora de batallar con el fisco el valor del bien para tributar sobre él.

(El Economista. Página 31. 4 medias columnas)

FINANZAS

BANKINTER RETOCA LA ESTRATEGIA EN CRÉDITO AL CONSUMO Y PYMES

A pesar de la fuerte volatilidad de los mercados y la preocupación macroeconómica global provocadas por la situación geopolítica y por la guerra en Irán, en particular, Bankinter conserva la previsión para 2026, aunque ha hecho retoques en la estrategia del banco por este motivo. Dos áreas son las que reciben más atención ante el nuevo entorno que se abrió con el ataque de Israel y EEUU a Irán: el crédito al consumo y los préstamos a pymes. El grupo está siendo “más cauteloso” sobre todo en estos dos apartados, apuntó la consejera delegada de Bankinter en la presentación de los resultados de enero a marzo. En el primer caso, la prudencia es máxima en la oferta “a clientes que no son de Bankinter”, ahondó Ortiz. Y en la financiación de empresas, son las de menor tamaño, las pymes con una facturación inferior al millón de euros, las que centran el foco. “Pero simplemente estamos más vigilantes”, aclaró la directiva.

Para la consejera delegada, el hecho de que el grupo esté instalado en España, Portugal e Irlanda es una ventaja en la actual coyuntura. “Estamos en las tres geografías que menor impacto van a tener, sobre todo en el crecimiento económico”, resaltó. Y de ahí que la entidad no haya considerado necesario alterar las perspectivas que tenía a principios de año. Esto no significa, no obstante, que el banco ignore que el entorno en el que se mueve se ha visto modificado. “Vamos a vivir más inflación y potencialmente habrá tipos de interés más altos”, pronosticó Ortiz. Esta es una de las mayores diferencias respecto a la visión que imperaba hace apenas unos meses, ya que, por ahora, las revisiones de las tasas de crecimiento a nivel global son “bastante contenidas”.

Respecto a los tipos, el nuevo escenario es más obvio. “Cuando abandonábamos 2025 había previsiones más bien a la baja de las tasas de interés y ahora se han cambiado las tornas, con las expectativas de repunte de la inflación. Y ya se está viendo que el propio euríbor descuenta estas subidas”, explicó la principal directiva de Bankinter. Ortiz advirtió de que los bancos centrales tendrán que calibrar bien hasta qué punto adaptan las tasas al aumento de los precios, “porque cuando hay una inflación que es de oferta, realmente subir los tipos ayuda poco. Solo ayuda si se prevé una segunda ola, o sea, incrementos en salarios, como ocurrió en la guerra de Ucrania”. Y destacó que “si de verdad ocurre lo que estamos descontando, las alzas tampoco deberían ser muy altas”. Esta proyección se podría ver alterada si la guerra se alarga.

(Expansión. Página 25. 5 medias columnas)

UNICAJA ELEVA UN 46% LA FINANCIACIÓN A EMPRESAS EN 2025

Unicaja concedió más de 6.000 millones de euros en financiación a empresas, pymes y autónomos en 2025, un 46% más que el año anterior. La cartera total superó los 10.300 millones, de los que más de 3.400 millones fueron a pymes y autónomos.

(Expansión. Página 25. Breve)

ABANCA ESPERA CERRAR 2026 CON LA EFICIENCIA INFERIOR AL 50%

Si hay un apartado en el que Abanca ha hecho grandes progresos en los últimos años es el de la eficiencia. La incorporación de activos al grupo ha contribuido a generar sinergias y hoy la entidad necesita gastar menos para ingresar más. Pero todavía no es suficiente. El banco considera que en esta parcela aún puede mejorar. La proyección de Abanca para final de 2026 sitúa la ratio de eficiencia –principal indicador financiero de productividad de un banco, que calcula el coste que tiene que hacer para facturar cada 100 euros– en un nivel inferior al 50%, según recoge la información distribuida por la entidad a cierre del primer trimestre. Y poniendo la vista en los próximos años, el grupo asegura que “hay margen de reducción”.

A 31 de marzo, el coeficiente de eficiencia de Abanca es del 51,9%, medio punto porcentual por debajo de la cota obtenida en igual periodo de 2025 (52,4%). Esto significa que el banco es más productivo ahora que hace un año, puesto que cuanto menor es la ratio más eficiente es una entidad. No obstante, la referencia actual es peor que la conseguida a fin de 2025, cuando alcanzó el 50,8% (el 49% atendiendo solo al cuarto trimestre).

Abanca atribuye parte de este efecto a la estrategia desplegada en el capítulo de los costes en el principio de 2026. Y afirma: “La entidad ha anticipado gastos para reforzar la generación de resultado de los próximos trimestres”.

(Expansión. Página 25. 5 medias columnas)

CAIXABANK RETOCA EL CÁLCULO DEL BONUS A LA PLANTILLA POR EL ENTORNO ECONÓMICO

CaixaBank ha introducido ajustes en la fórmula para calcular el bonus de la plantilla. No rebaja ninguno de sus objetivos comerciales establecidos en términos de capacidad de clientes ni en crecimiento de negocio, pero ahora exigirá su cumplimiento en cómputo anual frente a las metas periódicas de ventas al cuatrimestre que tenía establecidas hasta ahora. La entidad justifica los cambios para garantizar que, en el contexto actual, el foco de los equipos siga siendo la atención de los clientes con visión a medio y largo plazo, mientras que los sindicatos lo atribuyen a las protestas que han convocado en los últimos meses en contra de la presión comercial. En cualquier caso, el banco incentivará la productividad con un premio extra a aquellos que logren un alto porcentaje de sus retos antes del 31 de julio.

A la hora de calcular el bonus la entidad da ahora además mayor importancia a la captación neta de recursos de clientes, que antes estaba subordinada a lograr otras métricas, y reformula la relevancia de realizar los test de idoneidad a los clientes (conocer su perfil de riesgo), explican fuentes sindicales. Hasta ahora, los trabajadores debían resolver todas las encuestas a clientes que tenían asignadas al cuatrimestre o perdían la retribución variable asociada y a partir de ahora no decaerá todo el bonus por quedarse cortos, computando para objetivos el porcentaje de las entrevistas efectuadas. “Si no conseguías el 100% de la actualización obligatoria de información de clientes no valían para nada las ventas realizadas, ahora cambia”, indican las mismas fuentes.

(El Economista. Página 10. 4 medias columnas)



ASOCIACIÓN
HIPOTECARIA
ESPAÑOLA

COMMERZBANK RECHAZA LA OFERTA DE 37.000 MILLONES DE UNICREDIT

Commerzbank insta a sus accionistas a que rechacen la oferta de adquisición lanzada por UniCredit, valorada en unos 37.000 millones de euros. La decisión del banco alemán, que considera que el precio no es suficientemente bueno, tensiona esta historia de intentos de adquisición por parte de la entidad italiana, que dura ya 19 meses.

Información también en *Expansión*.

(Cinco Días. Página 5. Media página)