

RESUMEN DE PRENSA DEL 22 DE SEPTIEMBRE DE 2026

MERCADO INMOBILIARIO

LOS PISOS ASEQUIBLES DE CASA47 SUPERAN EL LÍMITE DE ESFUERZO RECOMENDADO DEL 30%

El alquiler de las 638 viviendas que Casa47 ha sacado al mercado consumiría por sí solo el 30% de los ingresos netos mínimos exigidos a los hogares para acceder a ellas. Una proporción que aumenta por encima del 35% cuando se incorporan los gastos de suministros, según el segundo informe elaborado por el Observatorio del Alquiler sobre la nueva empresa pública de vivienda. El estudio concluye así que ninguna de las viviendas publicadas hasta ahora en el portal de Casa47 cumpliría con el criterio de asequibilidad establecido en la Ley de Vivienda para aquellos hogares que se encuentran en el umbral mínimo de ingresos requerido. Según explican, la normativa fija, con carácter general, que el coste de la vivienda, incluyendo la renta, los gastos y los suministros básicos, no debe superar el 30% de los ingresos de la unidad de convivencia.

El problema, según el Observatorio, está en la fórmula utilizada para establecer los requisitos de acceso. Las bases de la convocatoria de Casa47 determinan que cada unidad de convivencia solo podrá solicitar viviendas cuya renta mensual no supere el 30% de sus ingresos netos mensuales. Ese cálculo únicamente contempla el alquiler y deja fuera los suministros básicos y, cuando corresponda, los gastos de comunidad. De este modo, para una familia situada justo en el nivel mínimo de ingresos exigido, el alquiler ya agotaría por sí solo el límite del 30%. Cualquier gasto adicional asociado a la vivienda elevaría automáticamente el esfuerzo por encima de ese umbral. El Observatorio estima en unos 123 euros mensuales el coste medio de suministros de un hogar, incluyendo conceptos como electricidad, agua o internet. Al añadir esta cantidad a la renta, el esfuerzo de los hogares con los ingresos mínimos exigidos superaría el 35%. El caso más extremo detectado en el análisis corresponde a una vivienda de Gijón, donde alcanzaría el 39,77%, casi diez puntos por encima de la referencia del 30%. Información también en *El Mundo* y *ABC*.

(El Economista. Página 35. 4 medias columnas)

LA PERIFERIA SUPERA YA A MADRID EN PRESIÓN DE DEMANDA DE VIVIENDA

La demanda de vivienda se dispara en la periferia de Madrid ante la fuerte subida de los precios en la capital. Los municipios de la primera y la segunda corona del área metropolitana ya están registrando más presión inmobiliaria que la capital, puesto que en estas localidades todavía es posible encontrar viviendas entre un 35% y un 60% más baratas mientras el metro cuadrado en Madrid ronda los 6.500 euros, según datos de la Asociación Madrileña de Empresas Inmobiliarias (Amadei).

Esta diferencia de precio está convirtiendo la periferia en la principal vía de acceso a la propiedad para quienes no encuentran una vivienda compatible con su presupuesto dentro de la capital de España. En un primer tramo se sitúan municipios como Alcobendas, San Sebastián

de los Reyes, Las Rozas y Boadilla del Monte, con precios aproximados de entre 4.000 y 4.500 euros por metro cuadrado. Comprar en estas localidades puede representar un ahorro cercano al 35% respecto a Madrid capital, aunque la diferencia se reduce en las zonas más exclusivas. También Majadahonda, con precios próximos a los 5.000 euros por metro cuadrado, continúa atrayendo compradores que buscan más superficie.

Un segundo grupo, con precios que rondan los 3.200 o 3.500 euros por metro cuadrado, incluye localidades como Alcorcón, Coslada, Getafe, Rivas-Vaciamadrid, Leganés y Colmenar Viejo. En estos mercados, el descuento frente a la capital se mueve aproximadamente entre el 45% y el 50%, lo que los convierte en una alternativa especialmente atractiva para familias jóvenes, compradores de primera vivienda y hogares que necesitan más espacio. La mayor diferencia se encuentra en municipios con precios comprendidos entre los 2.400 y los 3.000 euros por metro cuadrado. Es el caso de Alcalá de Henares, Móstoles, Fuenlabrada, Pinto, Arganda del Rey, Humanes de Madrid, Mejorada del Campo, Parla, Navalcarnero y Aranjuez, donde comprar una vivienda puede resultar entre un 55% y más de un 60% más barato.

(El Economista. Página 35. Media página)

EL ALQUILER DE TEMPORADA YA SUPONE UN TERCIO DEL MERCADO

El alquiler afronta el último trimestre de 2026 con precios un 5,8% superiores a los de hace un año y con una transformación cada vez más evidente de la oferta disponible. Mientras las viviendas destinadas al alquiler permanente apenas aumentan, las de temporada ganan terreno y representan ya cerca de tres de cada diez anuncios. Así se desprende de un análisis elaborado por The Simple Rent, que sitúa el precio medio del alquiler en España en 15,1 euros por metro cuadrado al mes al cierre de agosto. Esto supone que arrendar una vivienda de 80 metros cuadrados cuesta, de forma teórica, unos 1.208 euros mensuales, aproximadamente 66 euros más al mes que hace un año. En doce meses, el desembolso adicional se acerca a los 800 euros. Además de los altos costes, la elevada competencia por cada inmueble disponible reduce también el margen de elección de los nuevos inquilinos.

(El Economista. Página 35. Media columna)

MADRID. LA WEB “PREHISTÓRICA” DEL PLAN ALQUILA QUE DA “CERO VISIBILIDAD” A LOS INMUEBLES

Puede que la inteligencia artificial (IA) avance a un ritmo vertiginoso, pero la web del Plan Alquila —por la que la Comunidad paga 750.000 euros al año a la empresa Factoría Digital por la gestión e ideada para facilitar el alquiler de los madrileños— lleva otros ritmos. Está detenida en el tiempo desde hace casi dos décadas.

El Plan Alquila tiene un mapa gigantesco con toda la región que promete mostrar todas las ofertas disponibles. Un mapa que está roto. Un mapa que no funciona. Un mapa vacío: según este, no hay ninguna vivienda en alquiler en la región madrileña. Un mapa de viviendas de alquiler en la Comunidad de Madrid donde no hay ni una sola vivienda de alquiler en la Comunidad de Madrid. Solo si el usuario se fija en una pequeña pestaña con el nombre de

“Listado” podrá ver que en estos momentos Plan Alquila tiene “anunciadas” 140 casas en la capital y otras tantas en diversos municipios. Por desgracia, esto tampoco es así. Un porcentaje significativo son inmuebles que ya están alquilados, aunque aquí aparezcan como disponibles.

“Es muy loco que se siga pagando tanto dinero por un servicio que tiene una web que no funciona, que es prehistórica, que no está a la altura en absolutamente nada”, explica uno de los responsables de la *start-up* Kelify, una aplicación especializada en la búsqueda de viviendas tanto en régimen de compra o alquiler, basada en la IA. “Lo más impresionante es que el Plan Alquila ofrece unas condiciones objetivamente buenas para los usuarios. Pero su web es tan poco útil que nadie la conoce y, si la conocieran, da igual, porque probablemente tampoco sabrían utilizarla. Desde un móvil es directamente imposible, mientras que hoy en día casi todas las consultas se hacen a través de un smartphone”, explica.

En Kelify empezaron a monitorizar los pisos del Plan Alquila a principios de verano “un poco por casualidad”. “Sabíamos de su existencia hace años, pero no teníamos ni idea de que seguía operativa porque su presencia es nula. Nos dimos cuenta de que sí funcionaba, así que nos pusimos a investigar para incorporar sus viviendas a nuestra aplicación y facilitar la búsqueda a través de la IA, indicando siempre su procedencia”, cuentan. Según sus cálculos, en Plan Alquila se publican una media de tres anuncios nuevos al día en toda la Comunidad de Madrid. En Kelify u otros portales inmobiliarios como Idealista o Fotocasa, la media es de más de 430. Es decir, solo el 0,7% de las viviendas de alquiler que aparecen cada día en Madrid lo hacen a través de este servicio público para los madrileños.

La Comunidad de Madrid saca a concurso cada dos años la gestión del Plan Alquila, pagando a la empresa adjudicataria un total de 1,5 millones de euros —750.000 cada curso—. En estos momentos, la entidad encargada de garantizar el funcionamiento es Factoría Digital.

(El País. Página 22)

AGENTE INMOBILIARIO: EL OFICIO QUE SOBREVIVE EN PLENA ERA DE LOS PORTALES DE VIVIENDA

En España, alrededor de ocho de cada diez compraventas de vivienda pasan por un agente inmobiliario, según las estimaciones más elevadas del sector. La proporción apenas ha variado en los últimos años, aunque no existen estadísticas que permitan verificarlo y hay quien las sitúa hoy en la mitad. Al margen de las discrepancias estadísticas, quienes participan a diario en estas operaciones llevan tiempo señalando que la intermediación se ha consolidado pese a la resistencia por parte de algunos particulares, que siguen prefiriendo encargarse ellos de vender una casa. Sin embargo, el colectivo de trabajadores, compuesto por unos 60.000 agentes inmobiliarios activos repartidos por 36.000 empresas, se reivindica en un contexto de crisis de la vivienda.

Pese a la revolución tecnológica de las últimas décadas, quienes llevan tiempo en el negocio coinciden en que la esencia del trabajo apenas ha cambiado: conectar a compradores y vendedores y acompañarlos en una de las decisiones económicas más importantes de sus vidas. Para María Matas Mínguez, agente de la propiedad inmobiliaria colegiada y responsable

de la inmobiliaria Apimonte León, en Madrid, la irrupción de internet y la inteligencia artificial han agilizado los procesos, pero no han alterado el fondo del oficio. “Al final es una relación personal en la que el propietario te encarga la venta y un comprador confía en ti para que le des la máxima seguridad en una transacción”, resume.

La visión que conservan de los años de la burbuja inmobiliaria tampoco es especialmente nostálgica. Ángel Martínez, presidente del Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (Coapi) de España y presidente del Colegio de Cádiz, recuerda que entre 2002 y 2008 proliferaron franquicias y redes inmobiliarias atraídas por la sensación de que existía “dinero fácil y rápido”; mientras que Nora García, presidenta de la Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana (Asicval), describe aquella etapa como “una selva” en la que se cerraban operaciones con escaso asesoramiento y una financiación excesivamente generosa. “Se cometieron verdaderas atrocidades”, dice. Tras el estallido de la crisis, “sobrevivieron sobre todo los profesionales que habían diversificado su actividad y mantenían estructuras más sólidas”, añade el presidente de Coapi.

Esa experiencia explica por qué una de las principales reivindicaciones del sector sigue siendo la profesionalización de la actividad.

Ferran Font, director de Estudios de Pisos.com, aunque evita pronunciarse sobre si una mayor regulación encarecería la actividad, considera que la existencia de requisitos homogéneos contribuiría a reforzar la confianza de los compradores. “A nadie se le ocurriría construirse una casa sin un arquitecto, ¿verdad?”, argumenta. A su juicio, con la intermediación inmobiliaria debería ocurrir algo parecido: unas garantías mínimas ayudarían a que más ciudadanos percibieran el valor de recurrir a un profesional.

Reportaje publicado también en *El País*.

(Cinco Días. Primera página. Página 25)

CATALUÑA. LA RECAUDACIÓN POR SUCESIONES Y DONACIONES SUBE UN 32% A CAUSA DEL PRECIO DE LA VIVIENDA

La recaudación por el impuesto de sucesiones y donaciones ha subido un 32,1% en el primer semestre del año en comparación con el mismo período del año anterior, hasta los 692,2 millones de euros. El incremento es consecuencia, principalmente, de la subida del precio de la vivienda y de la bonanza bursátil, según el Departament d'economia.

(La Vanguardia. Página 5ª. 2 medias columnas)

JUAN VELAYOS, PRESIDENTE DE THE DISTRICT: “ESPAÑA ES UN DESTINO DE REFERENCIA PARA EL CAPITAL”

La feria inmobiliaria The District abre hoy en Ifema las puertas de su quinta edición, la primera en Madrid tras cuatro años en Barcelona. El congreso reunirá a altos cargos de firmas nacionales e internacionales como Blackstone, Norges o Azora para reflexionar sobre la evolución del mercado en un entorno macroeconómico incierto y, particularmente, sobre el

segmento residencial ante la escasez de oferta de vivienda y la irrupción de la IA y las infraestructuras de datos.

El salón aterriza en la capital mientras el mercado español se encamina hacia un récord de inversión en 2026, a pesar de la subida de los tipos de interés. “El primer semestre en España ha sido de récord y el año va a ser de récord. Nos situamos en torno a los 20.000 millones de inversión; es una barbaridad. España, hoy por hoy, es uno de los destinos más atractivos para el capital”, celebra Juan Velayos, presidente de The District y fundador de la gestora JV20. En esta entrevista, el directivo, que fue consejero delegado de Neinor, explica que el mercado nacional está ganando terreno a otras geografías europeas gracias a la combinación de un “entorno macroeconómico favorable”, las mejoras en la gestión de los activos, la “generación de volumen” tanto en operaciones como en grandes empresas y la mayor presencia por parte de los inversores institucionales. “El capital institucional ha crecido en España por encima de la media. Había necesidad de capital y el entorno macroeconómico de estos años ha ayudado a que España sea un destino de referencia y preferente”, añade.

En el primer semestre del año, el segmento residencial lideró la inversión inmobiliaria en España, con más de 4.000 millones en operaciones. Velayos prevé que continúe siendo uno de los motores del sector, aunque lamenta que la regulación del mercado haya “destrozado” la industria del *build-to-rent* (construir para alquilar). En The District, los inversores reflexionarán sobre “cómo poner nueva oferta en el mercado” en un contexto de subida de los costes de construcción y encarecimiento de las hipotecas. Su presidente anima a las administraciones a impulsar una regulación “que no ponga trabas a la generación de oferta y destense los precios”.

(Expansión. Página 10. 4 columnas)

FINANZAS

CAIXABANK, BANKINTER Y UNICAJA ACELERAN EL DESPLIEGUE DE BIZUM EN LOS COMERCIOS

La banca española acelera el despliegue para pagar con Bizum en los comercios físicos. CaixaBank, Bankinter y Unicaja ampliaron ayer el acceso de sus clientes a Bizum Pay, la cartera digital que permite abonar las compras con el móvil directamente desde la cuenta bancaria vinculada a Bizum. El movimiento eleva a casi 20 millones el número de usuarios que ya tienen disponible el pago presencial, alrededor del 60% del total de clientes de la plataforma en España, según los datos facilitados por la compañía.

El avance supone un cambio de ritmo respecto al estreno del servicio. Bizum puso en marcha oficialmente el pago en comercios físicos el pasado 18 de mayo, pero lo hizo con un despliegue muy limitado: solo algunos clientes de determinadas entidades podían utilizarlo y todavía eran pocos los terminales preparados para aceptarlo. Después de cuatro meses incorporando progresivamente bancos, usuarios y comercios, septiembre estaba señalado en el sector como el momento de acelerar su implantación. CaixaBank ha abierto ahora Bizum Pay al 100% de sus clientes y asegura tener habilitados más de 517.000 terminales de pago en comercios. Bankinter también ha extendido desde ayer el servicio a toda su clientela, mientras que

Unicaja lo ha activado para los usuarios que ya tengan Bizum. A ellas se suman el Banco Sabadell, Abanca y entidades de Caja Rural, que ya ofrecían la cartera digital. El objetivo de Bizum es que a finales de año prácticamente todos sus usuarios puedan pagar de esta forma.

El despliegue no significa que cualquier cliente de Bizum pueda pagar desde hoy en cualquier comercio. La disponibilidad depende de que el banco del cliente le haya habilitado el pago presencial. Y, además, el terminal del comercio debe estar preparado para aceptarlo. Esa doble dependencia explica que el número de usuarios y el de datáfonos compatibles hayan avanzado a ritmos diferentes durante los primeros meses.

Información en *El Economista*, *El País*, *La Vanguardia*, *ABC* y *Expansión* (destaca que, de momento, Santander es la única gran entidad financiera que no ofrece esta funcionalidad).

(Cinco Días. Primera página. Página 13)

BNP CONTRATA A GOLDMAN SACHS PARA VENDER CETELEM POR MÁS DE 1.000 MILLONES

BNP Paribas abre fuego por su filial de crédito al consumo en España. La entidad francesa, que vislumbra un viraje interno en los próximos meses, contrató a Goldman Sachs para pilotar la desinversión, con la que llamó a la puerta de los principales bancos que operan en España, según indican fuentes financieras. Su objetivo, recabar ofertas por Cetelem que superen los 1.000 millones de euros.

La transacción está actualmente encima de la mesa de los principales bancos que operan en España. La lista de las entidades contactadas incluye al Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell o Unicaja, pero también firmas internacionales que ya están presentes en España (como ING) y otras que pueden aprovechar la oportunidad de entrar en el mercado. Aparecer en esta lista no implica que ninguna de las entidades mencionadas termine haciendo una oferta. “No es un negocio muy grande, ni a ningún banco le moverá la aguja. Pero sí les sirve para redondear el negocio en España”, indica una fuente del sector.

(Cinco Días. Primera página. Página 3)