

## **RESUMEN DE PRENSA DEL 24 Y 25 DE OCTUBRE DE 2026**

### **MERCADO HIPOTECARIO**

#### **CAMBIO DE ETAPA A LA VISTA EN EL MERCADO HIPOTECARIO ESPAÑOL**

La imparable subida del precio de la vivienda, el frenazo de las compraventas y el avance del euríbor a 12 meses hasta los niveles más altos desde agosto de 2024 están recolocando las fichas en el tablero del mercado hipotecario español. El tramo final de 2026 está escenificando un cambio de ciclo que, de momento, se está proyectando en forma de aterrizaje suave. Las grandes cifras del sector ponen negro sobre blanco que la época dorada que combinaba niveles estratosféricos de concesión con precios extraordinariamente asequibles está tocando a su fin.

La demanda de vivienda es tan alta que todo hace indicar que, como estima la Asociación Hipotecaria Española (AHE), este año será el segundo consecutivo en el que se firmarán más de 500.000 hipotecas. Son cifras no vistas en dos décadas.

Sin embargo, ya han llegado los primeros síntomas de la desaceleración que los banqueros esperan que se intensifiquen a partir de ahora. En julio, la firma de nuevas hipotecas registró la mayor caída interanual de los últimos 25 meses, según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Los datos del séptimo mes del año recogen de manera elocuente el impacto del nuevo escenario de tipos de interés que ya se está dejando ver con toda claridad en el precio de los préstamos. Hasta julio, el precio medio se situó en el 3,01%, claramente por encima del 2,96% de junio. Es la primera vez en año y medio que supera la cota del 3%. Pero este proceso no deja de ir a más y ha cogido velocidad durante este mes de octubre, en el que la banca ha dado el pistoletazo de salida a una nueva revisión al alza del precio oficial de las hipotecas que publicitan en sus páginas web.

Con estos movimientos, las entidades protegen sus márgenes ante la subida del precio del dinero en la zona euro. El mercado espera nuevas subidas de 25 puntos básicos en la reunión de este mes del Banco Central Europeo (BCE) o, como muy tarde, en la de diciembre.

El resultado es que cada vez más familias corren el riesgo de quedarse fuera del mercado hipotecario. No tanto porque no pueden hacer frente al coste de unas hipotecas, que por precio están entre las más baratas de Europa a pesar de las últimas subidas, como por la imposibilidad de hacer frente al ahorro previo necesario del 20% del valor de inmueble que la mayoría de las hipotecas no cubre. Aunque algunas entidades empiezan a hacer excepciones para evitar el estrangulamiento del mercado cuando se trata de compradores solventes y que aceptan elevados niveles de vinculación.

“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.

El mercado espera más movimientos al alza, porque el euríbor a un año se ha consolidado por encima del 3,2% y son muchas las entidades financieras que, a estas alturas, no han trasladado a los precios de sus préstamos ni el 50% de la subida de tipos.

La gran pregunta es si el euríbor dará tregua desde los actuales niveles. De hecho, se ha alejado en los últimos días del máximo del año del 3,25% de septiembre, gracias a los últimos mensajes del BCE, que defiende que una subida de tipos de interés moderada es la mejor medicina para combatir la subida de la inflación, a la vista de que el encarecimiento del coste de la vida no se está trasladando a los salarios. Pero la presión sigue siendo muy elevada. El consenso de los analistas apuesta por una relajación del índice hipotecario a 15 meses vista. La Fundación de Cajas de Ahorro (Funcas) prevé a cierre de año un euríbor en el 2,92%, y que siga bajando hasta el 2,7% el año que viene. Bankinter cree que terminará el año en entre el 2,65% y el 2,75%, para descender a un rango de entre el 2,55% y el 2,65% en 2027. CaixaBank es el más optimista y ve el euríbor en el 2,47% al cierre de año y en 2,26% el año que viene.

¿Cuáles son las mejores ofertas del mercado? En estos momentos, hasta tres hipotecas a tipo fijo cuentan con precios oficiales inferiores al 3,5% TAE con máxima vinculación. Se trata de Banca March, Openbank e Ibercaja, con tipos del 3,01%, el 3,42%, el 3,49%, respectivamente. Niveles que se han encarecido significativamente desde la banda situada entre el 2,91% y el 2,98% de hace un año. A tipo variable, los diferenciales más bajos sobre el euríbor son el del 0,49% de Kutxabank y los del 0,50% de Sabadell, Bankinter y Coinc. Con el euríbor en plena escalada, la contratación de hipotecas a tipo variable se ha reducido hasta niveles testimoniales. No es el caso de las hipotecas mixtas, donde los bancos siguen elevando la oferta en cantidad y en calidad.

Los brókeres hipotecarios se están consolidando como una herramienta clave para abaratar el coste de las hipotecas. Alrededor de un 20% de las nuevas operaciones se canalizan a través de estas firmas especializadas, entre las que destacan iAhorro, Idealista, Trioteca o Gibobs. A través de sus plataformas, que salvo en operaciones especialmente complejas son totalmente gratuitas para los clientes, los brókeres cuentan en la mayoría de los casos con propuestas personalizadas por parte de las entidades financieras con las que trabajan y que ofertan tipos que pueden estar muy por debajo de los oficiales que se promocionan en las oficinas y en las páginas web de las entidades. El mecanismo es por lo tanto muy parecido al de una subasta. Cuanto más atractiva es la hipoteca para los bancos, más abaratarán éstos su precio final.

(Expansión. Suplemento Especial Guía de la Vivienda. Páginas 18 y 19)

### EL PANORAMA DE LAS HIPOTECAS SE ENDURECE

El panorama hipotecario se ha endurecido al ritmo de la subida de los tipos de interés y el euríbor. Hoy con la tasa de referencia en el 3,2%, la oferta de las entidades se ha revisado al alza, señalan los portales especializados, lo que complica el acceso a la financiación.

Jorge González-Iglesias, consejero delegado de Gibobs, *fintech* especializada en hipotecas, habla de un encarecimiento de medio punto porcentual en los tipos este año, mientras que el euríbor ha subido un punto. Las fijas han pasado a un rango del 2,10%-3,10% según el perfil, y

las mixtas –con un primer tramo fijo y luego uno variable– al 1,70%-2,30% en su etapa fija, detalla a partir de datos propios. A las variables no las ve tan relevantes hoy. Pese al avance “sigue habiendo tipos competitivos y buenas ofertas”, dice.

Aunque ahora se ve cierta estabilidad, el incremento se ha dado en todo tipo de entidades. Laura Martínez, portavoz de iAhorro, señala que los repuntes más destacados los ven en Bankinter, ING o Kutxabank. En este portal hipotecario los tipos medios en las hipotecas que firman han saltado del 1,98% de febrero al 2,33% actual en las fijas; del 1,87% al 2,34% en las mixtas, y del 0,40% al 1,13% en las variables.

La subida del ladrillo y el encarecimiento de la financiación está expulsando a perfiles que llegaban más justos a la hipoteca, señala Joan Balasch, director de hipotecas de Housfy. “Hace unos meses podían acceder, hoy no...”. Para un perfil estándar, que pide 200.000 o 300.000 euros e ingresa de 4.000 a 5.000 euros por unidad familiar, según las operaciones en las que interviene Housfy se ha pasado de un tipo del 2,25%-2,45% para una fija en agosto al 2,60%-2,80%. “Puede suponer unos 18.000 euros más en intereses”, plantea.

El incremento de precios de la vivienda provoca que los clientes tengan que pedir más dinero. Los datos INE apuntan que, de media, se piden 180.785 euros, un 11% más que hace un año. La cifra supera fácilmente los 200.000 euros en las grandes ciudades. Incluso los mejores perfiles han visto subidas. “Han pasado de un 2% o menos en agosto al 2,2%-2,3% actual”, expone Balasch. “Conseguir estos tipos más bajos depende mucho del perfil del usuario y de cómo se plantee la operación a la entidad”, comenta Martínez.

Con el repunte general y el euríbor por encima del 3%, el deseo de contratar a tipo fijo ha ido a más entre clientes nuevos con rentas medias –que al llegar más justos optan por la estabilidad– y clientes con hipotecas mixtas que ahora entran en la etapa variable, y se encuentran de pronto tipos cercanos al 4%, repasan en Housfy. En caso de que se quiera subrogar el préstamo, llama primero a hacer cálculos, porque el ahorro por la rebaja de tipos se puede anular con los gastos de tasación o subrogación. Una alternativa que plantean desde iAhorro es aprovechar que en las últimas semanas las hipotecas mixtas han ganado atractivo con algunos recortes en el tramo fijo, que va de 3 a 10 años. “Se pueden encontrar opciones muy interesantes en torno al 2% en plazos de 7 o 10 años, lo que te blindas en el momento en el que pagas más intereses y luego se puede plantear un cambio de hipoteca”, dice Martínez. En Housfy advierten, en cualquier caso, que las entidades están siendo más reacias a aceptar clientes que ya habían hecho una subrogación.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Página 10. 3 columnas. Domingo 25)

#### UNA STARTUP CON LA QUE HIPOTECARSE

Reportaje sobre GoHipoteca, una startup de intermediación hipotecaria fundada en 2022 para ayudar a los clientes de una inmobiliaria en línea a conseguir la financiación necesaria para las compraventas. La compañía combina tecnología con una atención personalizada, tanto desde sus oficinas a pie de calle como a través de canales digitales. La operativa a través de canales digitales le permite tener clientes en toda la geografía española. El principal mercado es

Catalunya, donde la firma cuenta con tres oficinas propias, a las que pronto se unirá una cuarta en Sabadell. Además, la empresa también tiene oficinas en Lugo (Galicia).

La compañía forma parte del mismo grupo que la red inmobiliaria Grocasa, que cuenta con una extensa red de oficinas en Catalunya. Esta red es uno de los principales puntos de captación de clientes de GoHipoteca. Para la tramitación de las hipotecas, la startup opera con más de 25 entidades bancarias. “Trabajamos con casi todas”, afirma Jordi Sánchez Rodríguez, uno de los fundadores de la firma.

Durante 2025, GoHipoteca intermedió en la firma de más de 1.400 hipotecas, un 31% más que el año anterior, lo que llevó a facturar 12 millones de euros. El objetivo es cerrar este ejercicio con una cifra de negocio de 15 millones. El crecimiento de la empresa se sustenta en la apertura de nuevas oficinas a pie de calle, con tres aperturas previstas a lo largo del 2027.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Página 18. 3 columnas. Domingo 25)

#### LA BANCA DESACELERA EL CRÉDITO PROMOTOR DE VIVIENDAS POR LA FALTA DE PROYECTOS

Si el precio de la vivienda está disparado y hace falta construir mucho, ¿por qué la banca no lanza una ola de crédito al sector promotor para impulsar la oferta? La realidad es que el sector quiere acelerar la financiación y busca crecer en este frente, pero se ha encontrado con un gran cuello de botella que ha provocado que la concesión de crédito de las mayores entidades a este segmento incluso se ralentice y no crezca tan rápido como sería necesario para ayudar a reducir la brecha entre la oferta y la demanda de vivienda. No hay suficientes proyectos.

En total, las seis principales entidades han aumentado solo un 2,65% el crédito a la nueva promoción y construcción inmobiliaria en el mercado español durante los seis primeros meses del año. La cartera de los seis bancos españoles destinada a este fin asciende a 13.103,5 millones de euros, es decir, unos 338,7 millones más de lo que tenían en diciembre. Este avance supone una ralentización respecto al año pasado. En 2025, las seis principales entidades aumentaron un 7,25% el crédito promotor para construcción inmobiliaria, es decir, más de 853 millones. El trabajo informa de datos detallados por entidades.

Esto es lo que han hecho los grandes bancos, pero, según datos del Banco de España, ya en 2025 el conjunto de las entidades registró un aumento del 2,4% en el crédito a la construcción y las actividades inmobiliarias. Este avance se ha ralentizado en los primeros trimestres de 2026, con tasas del 1,3% y del 2%. Según indica Joan Carles Amaro, profesor del Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas de Esade, “es una contención moderada, pero sin ser un frenazo, más orientada a limitar el crecimiento descontrolado y evitar colapsos posteriores”.

Carolina Roca, presidenta de Asprima, la patronal de la promoción y construcción de viviendas de Madrid, explica que “la financiación es uno de los factores que condicionan la producción de vivienda” y que “un crecimiento del 2% en el crédito es claramente insuficiente ante las necesidades de producción de vivienda que tiene España”. Sin embargo, señala que no es que los bancos no concedan crédito. “Cuando un proyecto es viable, tiene suelo y seguridad jurídica, encuentra financiación, aunque no siempre en las mejores condiciones”. Roca explica

que “el verdadero cuello de botella es la falta de suelo finalista, los procedimientos urbanísticos interminables y las dificultades de acceso a suministros, la inseguridad jurídica y una acumulación de regulaciones que retrasan durante años el inicio de nuevas promociones”.

(El Economista. Primera página. Página 12. Editorial en página 3)

## **MERCADO INMOBILIARIO**

### **LA VIVIENDA SE ENCARECE EL CUÁDRUPLE QUE LOS SUELDOS EN 13 AÑOS**

Los sindicatos hablan cada vez más de vivienda, dado el aumento de los precios en los últimos años y su impacto en el poder adquisitivo de muchos trabajadores. Hace tiempo que piden que el asunto se tome en cuenta en la negociación salarial y han respaldado una huelga general con la vivienda como eje vertebrador. En ese contexto, el gabinete económico de CC OO distribuyó el viernes un informe en el que intenta cuantificar la factura económica que implican estos precios tan elevados. Estima que en los últimos 13 años el precio de la vivienda en propiedad ha aumentado 3,6 veces más que los salarios; que el encarecimiento de los locales comerciales está perjudicando la actividad empresarial, y que reducir en torno a un 30% el coste de las casas podría favorecer la creación de hasta 411.000 empleos.

El sindicato explica en su informe que el precio de la vivienda en propiedad se ha duplicado “con creces” entre 2013 y 2026, con un avance del 108%. El año 2013 fue el peor del siglo XXI para el mercado laboral español, en plena Gran Recesión. “Esta fuerte subida del precio de la vivienda desborda completamente la subida del salario medio en el mismo periodo (30% nominal). Es decir, en estos años, la subida del precio de compra de una vivienda multiplica por 3,6 la subida que han tenido los salarios que deben pagar esa vivienda”, indica CC OO.

La brecha es mayor en unas comunidades que en otras. En Madrid, los precios de la vivienda han aumentado un 142% desde 2013, frente al 34% de las retribuciones; en Cataluña, las casas han subido un 118% y los salarios, un 32%; en Baleares, los pisos han subido un 136% y las nóminas, un 40%. La menor distancia entre ambos indicadores se da en Extremadura, con un avance del 53% del precio de la vivienda en propiedad y un 26% de los salarios.

Información también publicada el sábado en *El País*.

(Cinco Días. Página 29)

### **COMPRAR UN PISO YA ES UN 30% MÁS CARO QUE CRIAR UN HIJO HASTA LOS 30**

En España conviven dos problemas estructurales que avanzan de la mano: la crisis de la vivienda y la de la natalidad. Los precios disparados, los salarios que no crecen al mismo ritmo y la falta de oferta han hecho que, para muchos, comprarse una casa sea casi imposible. Lo mismo ocurre con tener un hijo. La dificultad para acceder a una vivienda retrasa la emancipación, que ya supera los 30 años, frente a los 26,3 de media en la Unión Europea, y con ella la decisión de formar una familia.

En Madrid capital, comprar un piso ya cuesta más que criar a un hijo. Según la plataforma Raisin, sacarlo adelante hasta que se emancipa cuesta 346.586 euros, mientras que un piso medio (83 metros cuadrados, según el Ayuntamiento) ronda los 540.000 euros según los precios de oferta de Idealista, un 56% más. En distritos como Retiro, Chamberí o Salamanca es el doble o más. Y Madrid no es una excepción. En Palma, una vivienda del mismo tamaño cuesta unos 461.000 euros, es decir, un 33% más que criar a un hijo, y en Barcelona, unos 454.000, un 31% más. La comparación, eso sí, no se cumple en toda España. En Puertollano (Ciudad Real), la vivienda media cuesta 57.698 euros, según el INE, así que criar a un hijo sale seis veces más caro que comprar una casa. El dilema es, sobre todo, de las grandes ciudades y su entorno, donde se concentra buena parte del empleo.

La brecha no deja de abrirse. Según Fotocasa, el precio de la vivienda en venta se ha disparado un 69% en España desde enero de 2021, hasta rozar en octubre su máximo, con 3.158 euros por metro cuadrado. Un piso de 83 metros cuadrados cuesta hoy unos 106.000 euros más que hace cinco años. Los sueldos, en cambio, apenas avanzan. Entre 2021 y 2024, último año con datos del INE, el salario medio solo creció un 14%, unos 3.600 euros brutos al año.

El gran escollo es la entrada. Entre el ahorro previo y los gastos de compra, un piso medio en Madrid exige tener unos 162.000 euros. “Dos salarios medios pueden permitir pagar una hipoteca, pero eso no significa que permitan acceder a ella”, explica Francisco Rodríguez, catedrático de Economía de la Universidad de Granada y economista sénior de Funcas. “El gran obstáculo es reunir la entrada, afrontar los gastos de compra y conservar un colchón económico suficiente para criar a un hijo”. Rodríguez lo resume como una paradoja. “Hay hogares que podrían pagar una cuota hipotecaria mensual, pero no pueden convertirse en propietarios. Y cuando finalmente lo consiguen, el esfuerzo financiero puede dejar muy poco margen para la crianza”. Los números le dan la razón. Según el Banco de España, el esfuerzo para comprar una vivienda, es decir, la parte de la renta que se va en las cuotas del primer año de hipoteca, supera ya el 35% que el propio supervisor considera umbral de riesgo, y el precio de una casa equivale a casi ocho años de renta bruta, algo que no ocurría desde 2011.

Para Rodríguez, la vivienda se ha convertido en uno de los primeros frenos a la natalidad. “No estamos hablando solamente de parejas que deciden tener menos hijos, sino que van aplazando esa decisión hasta que, en ocasiones, termina desapareciendo como posibilidad”, advierte. El experto advierte de que facilitar más financiación no basta. “Sin aumentar la oferta efectiva de vivienda, podemos terminar financiando precios todavía más altos”.

(El Mundo. Página Sábado 24)

### EL ALQUILER ABSORBE EL 80% DEL SUELDO DE LOS MENORES DE 35 AÑOS EN EUROPA

En numerosas zonas de siete países europeos, entre ellos España, alquilar una vivienda de dos habitaciones exige más del 80% del salario de un trabajador joven, según Eurofound. Una barrera económica que mantiene a miles de personas en casa de sus padres y sitúa a España entre los países donde más tarde se abandona el hogar familiar. Concretamente, los españoles se emancipan a los 30,2 años, casi cuatro después que la media comunitaria, mientras que el 44,3% de quienes tienen entre 26 y 34 años todavía vive con sus progenitores.

La situación refleja las dificultades de una generación que se enfrenta a un mercado inmobiliario cada vez menos accesible. Desde 2010, los precios de compraventa han aumentado un 55,4% en la Unión Europea (UE) y los alquileres se han encarecido un 26,7%, según Eurofound. Una evolución que ha superado el crecimiento de los ingresos de numerosos hogares y golpea especialmente a quienes comienzan su trayectoria laboral. El organismo identifica problemas especialmente graves en España, Portugal, Irlanda, Polonia y Bulgaria, así como en determinadas regiones de Austria e Italia. En estas zonas, alquilar un apartamento estándar de dos habitaciones requiere más del 80% del salario mediano de un trabajador joven, aunque el porcentaje varía considerablemente entre territorios. La presión es especialmente intensa en las grandes ciudades. Según los datos que recoge el Consejo de la Unión Europea, alquilar un apartamento en el centro de Lisboa exige el 116% del salario medio, el porcentaje más elevado entre las ciudades analizadas. Madrid y Barcelona aparecen a continuación, ambas con un esfuerzo del 74%, por delante de Milán (72%) y Roma (65%).

Eurofound advierte de que “muchos jóvenes, incluidos aquellos que tienen empleo, no pueden permitirse vivir de forma independiente”. El organismo señala que la escasez de oferta asequible es especialmente acusada en las capitales y destinos turísticos, donde se concentran buena parte de las oportunidades laborales. De hecho, constata que “muy pocas de las viviendas ofertadas en alquiler pueden considerarse asequibles” para una persona joven con un salario mediano.

(El Economista. Página 8)

#### EL GOBIERNO QUIERE EL ALQUILER INDEFINIDO ALEMÁN, PERO SIN PROTEGER A LOS CASEROS

El Gobierno quiere apostar por los contratos indefinidos como fórmula para proteger a los inquilinos. Una medida por la que ya han abogado países europeos como Alemania o Reino Unido, pero con menos restricciones al propietario de las que propone el segundo de los decretos que la Diputación Permanente del Congreso de los Diputados votará el próximo mes de noviembre. La propuesta que parte de Sumar tiene pocas opciones de salir adelante por la negativa del PP, Vox, Junts o PNV, pero de hacerlo impondrá a los caseros la aceptación obligatoria de la renovación del contrato cada cinco años (siete si el arrendador es una empresa) por periodos de la misma índole. Si quiere recuperar la casa, el arrendador deberá abonar hasta doce mensualidades de alquiler a su arrendatario.

Se comentan las normativas de Alemania y Reino Unido y se señala que también el resto de grandes países europeos muestran más flexibilidad frente al modelo de alquileres que defiende el Gobierno español.

(ABC. Páginas 28 y 29. Sábado 24)

#### LA GRAN GUÍA DE LA VIVIENDA

El diario *Expansión* publica este fin de semana un especial sobre el mercado inmobiliario, en el que analiza los mercados de compraventa y alquiler en las grandes ciudades españolas.

Asimismo, analiza el mercado hipotecario (ver apartado Hipotecario de este boletín) y la fiscalidad. A continuación, se reseñan los artículos contenidos en este suplemento.

Madrid: la escalada se desacelera, pero el precio sigue en máximos. El precio aumentó de media un 12,9% interanual en el tercer trimestre (frente al 18,1% y 15,5% del primer y segundo trimestre, respectivamente), según los datos de Tinsa by Accumin. Estas cifras evidencian la desaceleración progresiva de las subidas en la capital. Además, el mercado madrileño deja de encabezar la escalada, como ocurría en 2025, y hasta en 20 capitales el inmobiliario se encarece con más intensidad. Entre los puntos más calientes destacan Soria (22,9%), Albacete (19,9%), Santander (17,4%), Ciudad Real (16,2%) y Oviedo (16%).

“A pesar de la resistencia del empleo y de una tasa de ahorro de los hogares que, aunque se va normalizando, continúa por encima de la media a largo plazo, la demanda residencial se está moderando de forma generalizada ante el repunte inflacionista derivado de la guerra en Oriente Próximo, el aumento de los tipos de interés y la creciente dificultad de acceso a la vivienda”, explica Cristina Arias directora de Estudios de Tinsa by Accumin. En este contexto, el impacto de la dificultad de acceso es especialmente relevante en Madrid capital, donde el esfuerzo de compra ha aumentado hasta el 66% de la renta disponible del hogar medio. Esto hace que una proporción creciente de la población residente no pueda acceder a una vivienda y la demanda se desplace hacia otras zonas bien conectadas que sean más asequibles. Adicionalmente, “los incrementos de precio intensos y consecutivos que ha acumulado la capital desde el inicio de 2025, unido a los recientes aumentos de tipos de interés y a un menor diferencial de rentabilidad con respecto a la deuda pública modera el atractivo inversor, aunque sigue atrayendo capital por expectativas de rentabilidad futura”, añade Arias.

Estos factores están ralentizando la demanda y el crecimiento de los precios residenciales, que aun así siguen aumentando a tasas contundentes debido a la escasez de oferta.

En los 16 municipios más relevantes del área metropolitana de Madrid los precios continúan al alza, pero igualmente se aprecia un cierto frenazo. Según Tinsa, hasta 13 de estas localidades suavizaron su crecimiento.

Barcelona se dispara un 11% a pesar del freno de la compraventa. Si Barcelona empezaba a notar signos de moderación de los precios de la vivienda en el segundo trimestre del año, el mercado volvió a rebotar entre julio y septiembre, periodo en el que retomó el crecimiento a doble dígito. El valor medio de compra de inmuebles residenciales en la capital catalana alcanzó en el tercer trimestre de 2026 un récord de 4.616 euros/m<sup>2</sup>, lo que supone un incremento interanual del 10,8%, según los datos de Tinsa by Accumin.

La evolución de los precios contrasta con los primeros indicios de freno del mercado. Según los últimos datos de la Generalitat de Cataluña, se registraron 8.010 operaciones de compraventa de viviendas en Barcelona durante el primer semestre, un descenso del 2,3% respecto al mismo periodo de 2025. En este sentido, un reciente estudio elaborado por Tecnocasa y la Universitat Pompeu Fabra (UPF) concluye que empiezan a crecer tanto el tiempo que se tarda en cerrar la adquisición de un piso como el importe de los descuentos en el precio final, dos síntomas más de que el mercado se ralentiza.

Los constantes incrementos de precios de la vivienda en Barcelona han desplazado parte de la demanda a las principales ciudades de su región metropolitana. En el tercer trimestre del año, el valor de los inmuebles residenciales se disparó casi un 25% en Viladecans, uno de los municipios de los alrededores de la capital catalana donde más promociones de obra nueva se han impulsado en los últimos años. Los precios en esta localidad ya llegan a los 3.314 euros/m<sup>2</sup> y se sitúa como la segunda ciudad metropolitana más cara. Según las cifras de Tinsa, solo la supera Sant Cugat del Vallès, la población con los precios más elevados (4.801 euros/m<sup>2</sup>, por encima de la media de Barcelona).

El alquiler cae en un tercio de Madrid. Los precios del alquiler se estancaron después de años de fuertes subidas por el efecto del crecimiento demográfico en una ciudad con escasas posibilidades para la obra nueva. Las rentas subieron un 0,1% anual en septiembre, hasta los 22,4 euros/m<sup>2</sup>, un 1,4% por debajo de las cifras del segundo trimestre, de acuerdo con las cifras de Fotocasa. Sin embargo, dentro de la capital existe una gran heterogeneidad, ocho de los veintidós distritos se anotan un retroceso interanual de hasta el 6,7%, mientras que doce retroceden en tasa intertrimestral. Estas cifras responden a una dinámica que se viene observando desde hace varios meses: la demanda de vivienda en alquiler se desplaza cada vez más lejos de las grandes ciudades, con el objetivo de sortear las subidas de precios.

Barcelona: incertidumbre en el alquiler El precio del alquiler se contrajo de media un 0,7% interanual tanto en Barcelona como en toda Cataluña, según los últimos datos de Fotocasa correspondientes al mes de septiembre. Desde 2024, se aplica un tope en las rentas, que también ha provocado un descenso de la oferta y de la firma de nuevos contratos. “Ha sido una profecía autocumplida”, señala Òscar Gorgues, gerente de la Cámara de Propiedad Urbana de Barcelona. Los límites están en vigor en la capital catalana y en otros 301 municipios de la comunidad, que integran una única zona tensionada. El pasado enero, el umbral llegó a los alquileres de temporada y de habitaciones y la semana pasada, el Ayuntamiento de Barcelona pidió extenderlo a los locales comerciales.

“La legislación, por la vía fiscal, y también con el control de precios, ha matado artificialmente” un mercado que, según Gorgues, daba respuesta tanto a los inversores como a los arrendatarios. Si tras el estallido de la pandemia irrumpieron con fuerza localidades alejadas de la ciudad y cerca de la naturaleza, el caos que vive el sistema ferroviario de ancho ibérico acentúa el interés por el centro de Barcelona. Así lo refleja el alza que está viviendo el Eixample, el distrito más poblado de la ciudad. El metro cuadrado en los anuncios de Fotocasa subió un 2% hasta los 23,91 euros, por lo que se convirtió en el más caro de la capital catalana. De esta forma, desplazó a zonas tradicionalmente asociadas a la burguesía como Sarrià-Sant Gervasi, donde los importes se contrajeron un 0,6%.

Las grandes capitales pierden fuerza. A pesar de que los incrementos de los precios de compra y del alquiler en los últimos años han superado con creces el avance de los salarios en este mismo periodo, el inmobiliario sigue disparado por una razón muy simple: la formación de nuevos hogares triplica la creación de viviendas en los últimos años, hasta el punto de que hacen falta 700.000 nuevos inmuebles para cubrir el déficit del mercado. En concreto, los precios de compra subieron un 14,7% en el tercer trimestre con respecto al mismo periodo del año pasado, de acuerdo con los datos de Tinsa by Accumin, con alzas de hasta el 22,9% en

Soria, mientras que los alquileres se elevaron un 3% anual en septiembre, según el portal inmobiliario Fotocasa, con subidas de hasta el 21,4% en Palencia. Sin embargo, el mercado de arrendamiento ya empieza a arrojar señales de agotamiento en algunas grandes urbes, como es el caso de Madrid y Barcelona.

Las compras de vivienda se están resintiendo en los últimos meses debido a que los precios ya están disparados tras los fuertes incrementos de los años anteriores lo que, sumado a al alza del euríbor este año y la falta de ahorros de muchos posibles compradores, ha reducido la demanda potencial. Sin embargo, eso no impide que los precios sigan subiendo, debido a que la oferta es muy limitada. Especialmente, aquella que reúne las características más buscadas por la demanda en los últimos años, que prioriza espacios amplios, bien iluminados y aislamiento térmico y acústico frente a una localización céntrica. De hecho, este tipo de vivienda hace falta principalmente en la España Vaciada, después de años de muy escasa obra nueva, lo que explica que las mayores subidas se concentren en las pequeñas capitales, con algunas excepciones.

La tendencia que se dibuja en términos generales es que las pequeñas capitales están tomando el relevo de las grandes y medianas ciudades. Y, en el mismo sentido, las alzas se trasladan también a la periferia de las grandes urbes, ciudades dormitorio y otros municipios de menor envergadura que han desarrollado un renovado atractivo por la creación de empleo.

La gigafactoría de VW eleva los precios en la provincia de Valencia. Valencia capital registra una subida interanual del 14,2% hasta septiembre, según los datos de Tinsa by Accumin. Este incremento es ligeramente inferior a la media española (14,7%). Destaca la diferencia de la capital con el conjunto de la provincia, cuyo precio sube de media un 23,8%. El precio se dispara en Sagunto, con un incremento del 25,7%. Esta localidad, igual que las de su entorno más cercano, están experimentando subidas importantes en el coste pese a que hay un volumen notable de nueva construcción. La población de Sagunto ha crecido un 10% en cinco años y la demanda se está desbordando ante la próxima puesta en marcha de la gigafactoría de Volkswagen, prevista para 2027, que creará miles de puestos de trabajo. El otro vector de crecimiento es que la ciudad de Valencia tiene limitaciones para seguir generando nuevo suelo asequible y está desplazándose la demanda al área metropolitana.

Macarena lidera el encarecimiento de la vivienda en Sevilla. El mercado residencial de Sevilla mantuvo la dinámica alcista en el tercer trimestre, situándose el valor medio de la vivienda en la capital en 2.682 euros el metro cuadrado, un 12,9% más que en el mismo periodo del año anterior, según los datos de Tinsa by Accumin. El alza fue generalizada en los once distritos: Macarena protagoniza el mayor salto de la ciudad: sus precios aumentan un 20,7% interanual, hasta los 2.300 euros por metro cuadrado.

Indautxu adelanta a Abando como barrio más caro de Bilbao. La capital vasca en la que más se ha encarecido la vivienda en el tercer trimestre. Según los datos de Tinsa by Accumin, frente al alza del 6,45% anual de San Sebastián o el 12,45% de Vitoria, el ascenso en Bilbo ha sido del 13,3%. Este incremento ha llevado el metro cuadrado a un precio que la tasadora sitúa en los 3.342 euros de media, pero que otras fuentes, como Fotocasa, elevan hasta los 4.197 euros/m<sup>2</sup>, consolidando a Bilbao como la quinta capital española más cara, solo superada por

Donostia, Madrid, Barcelona y Palma. Una novedad importante se da en la cabeza de la lista, entre los dos únicos distritos que superan los 5.000 euros: los céntricos Abando e Indautxu. Según los últimos datos, en el primero, el corazón financiero y comercial de la ciudad, el precio ha bajado un 5,71%, lo que ha permitido que el segundo le arrebatase el podio como el barrio más caro de Bilbao: para comprar un piso hoy en Indautxu hay que desembolsar 5.490 euros por metro cuadrado, 245 más que a principios de año.

A Coruña alcanza el precio máximo de la burbuja: 2.475 euros En el conjunto de la comunidad gallega el precio de la vivienda ha subido el 10,7%, hasta situarse en una media de 1.513 euros el metro cuadrado, un precio medio solo posible en las provincias de interior (Lugo y Ourense). El menor dinamismo de estas dos capitales frena el ascenso disparado de las ciudades atlánticas (A Coruña y Vigo). En la capital herculina, el precio medio ha escalado un 15,5%, a los 2.475 euros, rebasando más del 16% el precio máximo alcanzado en plena burbuja inmobiliaria de 2007. Vigo acecha aquel tope con un alza interanual del 10,3% y con 2.114 euros se sitúa solo un 0,3% por debajo de la cota histórica, según datos de Tinsa.

Los precios escalan con fuerza en los once distritos de Málaga El precio de la vivienda en Málaga mantiene su tendencia alcista durante el tercer trimestre de 2026. Según los últimos datos de Tinsa by Accumin, la capital alcanza un valor medio de 3.003 euros por metro cuadrado, un 13,8% más que un año antes, y un 2,4% por encima del trimestre precedente. Las alzas se extienden a los once distritos, aunque el ritmo de encarecimiento presenta diferencias notables entre zonas.

La periferia lidera las subidas en Zaragoza Los precios de la vivienda siguen subiendo con fuerza en Zaragoza, debido al fuerte crecimiento demográfico de la capital aragonesa y la falta de obra nueva, y se desplazan cada vez con más fuerza hacia la periferia y, en concreto, hacia los Barrios rurales del oeste. La vivienda en Zaragoza alcanzó en el tercer trimestre del año los 2.194 euros por metro cuadrado, un alza del 12,1% respecto al mismo periodo del año anterior, de acuerdo con los datos de Tinsa by Accumin. Este avance vino liderado por los Barrios rurales del oeste, que registraron un alza del 20,7%, hasta los 1.429 euros).

La rentabilidad se modera al 6,2%. Después de años de un gran retorno en el mercado inmobiliario, debido a una combinación de subidas de precios e incrementos del alquiler, la rentabilidad se empieza a moderar. ¿La razón? Los precios de compra han subido con mucha más intensidad, gracias a la gran liquidez disponible en los mercados y la capacidad de ahorro e inversión de las familias que ya disponían de activos mientras que los alquileres, vinculados a los salarios, empiezan a tocar techo. Y a ello hay que sumar que muchos propietarios prefieren sacrificar algo de renta a cambio de alquilar su vivienda a alguien que les inspire mayor confianza. Además, mientras que las viviendas de tres y cuatro habitaciones dentro de las grandes ciudades han podido mejorar su retorno con el arrendamiento por habitaciones, las viviendas más pequeñas o en otras localidades disponen de menos posibilidades. Con todo, y a pesar de estas dificultades, la vivienda ofrece una rentabilidad del 6,2% anual, una cifra que no solo bate la inflación sino también el retorno de numerosos productos de inversión. El escenario geográfico es muy heterogéneo, ya que Huelva lidera el ranking por capitales, con una rentabilidad del 7,4% anual, seguida de Castellón de la Plana (7,2%), Zamora (7%), Lleida (6,9%), Jaén y Murcia (6,8% en ambos casos).

La fiscalidad de la vivienda para uso propio y alquiler. Artículo en el que Antonio Sánchez Recio y Miguel Moreta Martínez, del Equipo de Fiscalidad Inmobiliaria de PwC Tax & Legal, analizan el contenido del real decreto-ley del 6 de octubre, que está pendiente de convalidación, explicando los cambios que modifican de forma significativa el IRPF, el IVA, el IBI y la plusvalía municipal.

#### LOS DECLARANTES DE INGRESOS DE ALQUILER SE CONCENTRAN EN BARRIOS RICOS Y ZONAS TURÍSTICAS

Los barrios de mayor renta del país y los distritos con mayor dinamismo turístico suelen concentrar una mayor proporción de contribuyentes que declaran en su IRPF ingresos por el alquiler de inmuebles. En algunas de las urbanizaciones más acomodadas y exclusivas del país, aproximadamente una de cada tres personas percibe rendimientos inmobiliarios. Dos ejemplos llamativos de Madrid son Fuente del Fresno (San Sebastián de los Reyes) y La Moraleja (Alcobendas), donde los porcentajes de caseros alcanzan el 39% y el 36%. La proporción también supera con holgura el 30% en barrios acomodados como Pla del Remei (Valencia), Ciudalcampo (San Sebastián de los Reyes) o Pedralbes-Sarriá y Vallvidrera-Tibidabo i Les Planes (Barcelona), en los que la renta media total por contribuyente supera los 100.000 euros.

Los datos proceden de la estadística de declarantes del IRPF en los mayores municipios de España y por código postal, publicada por la Agencia Tributaria con información de todo el territorio, salvo País Vasco y Navarra, que tienen sistemas fiscales propios. La misma tendencia de los barrios más acaudalados se observa a escala municipal. Pozuelo de Alarcón, Boadilla del Monte y Villaviciosa de Odón son algunas de las localidades madrileñas con mayor capacidad económica. En ellas, casi tres de cada diez declarantes del impuesto sobre la renta reconocen ingresos procedentes del alquiler inmobiliario. Una proporción similar se da en Matadepera y en Sant Just Desvern (Barcelona), conocidos por los altos ingresos de sus habitantes. Junto a los municipios más pudientes aparecen también localidades con una gran actividad turística, donde los alquileres vacacionales pueden contribuir a elevar la proporción de declarantes con ingresos inmobiliarios. Es el caso de Valldemossa (Baleares) o Frigiliana (Málaga).

En el extremo opuesto, la diferencia con las zonas más pobres es abismal. El distrito de Torreblanca, en Sevilla, es el barrio con menor renta media del país, apenas 11.560 euros anuales por declarante. Allí, solo un 0,4% de los contribuyentes registran ingresos inmobiliarios.

Los datos de Hacienda atribuyen estos ingresos al domicilio fiscal del propietario y declarante del impuesto, no a la ubicación del inmueble alquilado. Es decir, alguien que resida en una zona acomodada de Madrid declara en su código postal por los rendimientos del alquiler que recibe de un inmueble que puede estar situado en otra zona de España.

Artículo publicado también en *El País* del sábado.

(Cinco Días. Página 28)

## LAS PROPTech SE JUEGAN SU PAPEL EN LA CRISIS DE LA VIVIENDA

El problema de la vivienda es muy amplio, diverso y complejo. Tanto que en él juegan sus cartas muchos vectores. En este amplio reportaje se plantea si en las startups del mundo proptech se encuentra parte de la solución al problema de la vivienda o si pueden llegar a ser parte del problema. Porque agilizar un alquiler no equivale a abaratarlo ni facilitar una inversión garantiza que aumente la oferta residencial. Las startups en el mundo del proptech (tecnología aplicada al sector inmobiliario) son muy diversas y pretenden cubrir áreas como financiación, gestión y construcción. Sus responsables defienden su utilidad, aunque reconocen límites y discrepan sobre los efectos de algunos modelos de negocio.

Mireia Badía, de Cresor Investment, señala: “la tecnología no va a resolver por sí sola el problema de la vivienda, pero sí puede hacer que el sistema funcione mejor. Y en un mercado en el que necesitamos construir más, financiar mejor y hacerlo de forma más eficiente, eso también forma parte de la solución”. “Las empresas tecnológicas inmobiliarias estamos aportando al sector más eficiencia y más innovación. Me cuesta ver cómo eso puede estar contribuyendo al problema de la vivienda”. Otra de las opiniones recogidas en este trabajo corresponde a Juanlu Cruz García, Founder & CEO Inversiva, quien comenta que, gracias a la tecnología, muchas empresas están creando servicios que antes no se podían ofrecer, como el que ellos ofrecen, con el que “hoy un particular con 50.000 euros de ahorro puede acceder al mismo tipo de servicio que antes solo tenía una gran empresa con 100 millones: asesoramiento, estrategia y acompañamiento 360. Lo que antes estaba reservado a perfiles con mucho poder adquisitivo ahora está al alcance de cualquiera”.

Paco Espinosa, CEO de Innventuur Partners, defiende que las startups proptech están desempeñando un “papel decisivo” en uno de los grandes retos económicos y sociales de nuestro país: facilitar el acceso a la vivienda. “La aplicación de tecnologías como la inteligencia artificial, la digitalización de procesos y la construcción industrializada permite reducir costes, acortar plazos y mejorar la eficiencia del sector inmobiliario”, y añade que esta innovación “no debe limitarse a transformar cómo se comercializan las viviendas, sino contribuir a que se construyan más, y de forma más rápida y asequible”.

También defiende el papel de las proptech en el problema de la vivienda Eduardo Garbayo, CEO Spotahome, que asegura que han cambiado muchas partes del sector. “Hay quien permite invertir en vivienda con poco dinero, quien *tokeniza* inmuebles y quien ha digitalizado la gestión, la financiación o la obra”, expone. Para Garbayo, “lo que tensiona el mercado no es la tecnología. Es que hay pocas viviendas para toda la gente que las busca. España atrae a estudiantes, a jóvenes profesionales y a empresas de fuera, y la demanda no para de crecer. Si cada vez hay más personas buscando piso y no hay más pisos, los precios suben. Da igual que el alquiler se cierre en una plataforma o en persona en una inmobiliaria del barrio” Y defiende que opciones como su plataforma cambian cómo se alquila: “Todo queda registrado, el inquilino está verificado y el pago es seguro, así que hay menos margen para las estafas y para el alquiler en negro”.

(La Razón. Suplemento Tu Economía. Páginas 10 y 11. Domingo 25)

### VALERIA RACU (CONFEDERACIÓN DE SINDICATOS DE INQUILINAS): “TODOS LOS GOBIERNOS HAN PROMOVIDO EL RENTISMO DE ALGUNA MANERA”

Valeria Racu es una de las principales voces de la Confederación de Sindicatos de Inquilinas, la organización que defendió y acompañó a Maricarmen Abascal antes y después de ser desahuciada y que ha adquirido el protagonismo en las protestas por la vivienda. La indignación social por la salida forzosa de su hogar motivó unas movilizaciones masivas al grito de “huelga general”. La convocatoria, con el respaldo de los principales sindicatos, es el 11 de noviembre: En esta entrevista explica que esta huelga es “contra el rentismo en su totalidad, como una cuestión de políticas públicas y de actores que facilitan que exista esta forma de entender la vivienda como un negocio. Apela a la patronal, a las agencias inmobiliarias, a los grandes fondos de inversión, a las empresas de desocupación, a las de alarmas... Pero también a los políticos a nivel estatal, regional y local. La vivienda se come la riqueza de las mayorías sociales, así que también es una huelga contra el coste de la vida”.

Apunta que las competencias en materia de vivienda “residen en lo local y lo autonómico, pero a nivel estatal también existe un marco que crear. La cuestión es qué políticas han hecho los partidos que han gobernado los últimos 50 años. Todos los gobiernos han promovido el rentismo de alguna manera. Las políticas de derechas nos han traído a este lugar, pero los gobiernos de izquierda no han sabido revertirlas. No han querido. Durante mucho tiempo, la política del PSOE era idéntica a la del PP: construir y liberar”.

(El País. Página 40. Domingo 25)

### EL MODELO VASCO ANTE LA CRISIS DE VIVIENDA: MÁS PROTECCIÓN Y MENOS PISOS VACÍOS

La última medida aprobada por el Gobierno vasco para favorecer el acceso a la vivienda consiste en introducir reformas fiscales que gravarán la acumulación de pisos e impulsarán el alquiler social. Es un eslabón más en la cadena de actuaciones del País Vasco. Nada de lo que ocurre en esta comunidad autónoma ante la crisis inmobiliaria se entiende sin echar la mirada atrás, apunta en esta entrevista el consejero de Vivienda, el socialista Denis Itxaso, que se refiere a cuatro décadas de autogobierno con responsables del ramo de todos los colores políticos.

La fórmula del éxito se sustenta en más suelo para vivienda protegida, más alquiler social, lucha contra los pisos vacíos y ayudas económicas y fiscales para dinamizar el mercado.

La ley de Vivienda de 2015 que fijó este bien, por primera vez en España, como un derecho subjetivo exigible, así como la normativa de medidas urgentes en materia de vivienda, suelo y urbanismo, de 2025, han sido los dos grandes hitos hasta ahora. El nuevo paso que prepara el Ejecutivo de Vitoria es la tramitación del plan territorial sectorial de vivienda, cuya aprobación se prevé para 2030, y será “la herramienta que determinará el crecimiento coherente de ciudades y municipios desde una perspectiva global, en colaboración con los ayuntamientos”, en palabras de Itxaso.

(El País. Página 41. Domingo 25)

### LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS PUEDEN CONSTRUIR MUCHO MÁS (SI LAS DEJAN).

Las cooperativas de viviendas han permitido la construcción de más de 2,5 millones de viviendas desde 1957, alrededor del 10% del parque residencial español, según la Confederación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de España (Concovi).

Hoy las cooperativas no tienen el mismo peso, pero mantienen una actividad muy relevante: promueven desde pisos asequibles para jóvenes hasta urbanizaciones de alto nivel en algunas de las zonas más cotizadas. Actualmente se están promoviendo unas 30.000 viviendas libres y protegidas en España, por lo que representan de media un 30% de la cuota de mercado. Solo las cooperativas integradas en Concovi cerraron 2025 con 11.805 viviendas en curso promovidas por 227 sociedades cooperativas con una inversión conjunta de 3.683 millones de euros. “Son los impulsores del desarrollo de los ámbitos urbanísticos más relevantes de las capitales de provincia de este país y en algunas comunidades autónomas superan incluso este índice, como en el caso de Madrid, Valencia o País Vasco”, sostiene Juan Casares, presidente de la confederación.

Sin embargo, tanto cooperativas como gestoras consideran que su capacidad de producción está muy lejos de su potencial. “Podríamos producir tres veces más viviendas. Equilibrar la oferta con la demanda calmaría los precios”, afirma Juan José Perucho, presidente de la Asociación de Gestoras de Viviendas (AGV) y director general de Grupo Ibosa. En su opinión, “si no generamos rápido grandes cantidades de vivienda asequible el problema va a alcanzar una gravedad insostenible”. Esta industria pide suelo público, reducir la carga fiscal y mayor agilidad en los trámites

(El País. Suplemento Negocios. Página 9. Domingo 25)

### EL PAÍS DE LOS 50.000 LOCALES CERRADOS: “FALTA VOLUNTAD POLÍTICA”

El retroceso del pequeño comercio y la escasez de vivienda están dando una segunda vida a los locales, donde los escaparates dejan paso a dormitorios y cocinas. Una salida especialmente atractiva en las zonas más tensionadas, que sin embargo no paran de encontrar resistencia por parte de numerosas administraciones. En este reportaje se comenta que antiguas tiendas que cumplen la normativa para convertirse en viviendas tardan años en obtener la autorización: “Es un problema de burocracia”, opina Arantxa Goenaga, abogada especializada en derecho inmobiliario.

Según un balance publicado en septiembre por la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos, España perdió entre 2021 y 2025 un total de 55.662 autónomos en el sector del comercio y la reparación de vehículos.

Goenaga asegura que este cambio es perfectamente visible en la calle. “A la que te alejas del eje comercial o te vas a un pueblo, ahí ya las tiendas poco a poco van desapareciendo”, expone. Pero ¿de cuántos locales exactamente estamos hablando? Una primera aproximación puede encontrarse en el mapa comercial elaborado por API Research y el observatorio EIXOS en 2023. Con visitas realizadas durante cinco años, el estudio contabilizó 49.490 locales

cerrados o vacíos entre los 253.003 analizados en las doce mayores ciudades españolas. Es decir, casi una de cada cinco persianas estaba bajada. Esas visitas se realizaron entre 2018 y 2023 y la fotografía actual podría ser distinta. El estudio permite, en cualquier caso, hacerse una idea de la escala del fenómeno. El dato más relevante para el debate sobre la vivienda es que el grueso de esos locales se concentraba precisamente en Madrid y Barcelona. Entre ambas reunían 28.225 espacios cerrados o vacíos, el 57% de todos los contabilizados. Otro dato era precisamente que el 42,8% de los locales vacíos estaban situados en zonas de baja calificación comercial, es decir, espacios cuya ubicación dificulta que una tienda encuentre clientes, pero que podrían tener otra salida como vivienda.

“Es un tema de voluntad política», sostiene Ferran Font, director de Estudios de pisos.com, que reclama agilizar los cambios de uso mientras llega la vivienda nueva. Defiende aprovechar los inmuebles ya existentes y ampliar el parque público. Pero advierte de que la reconversión, por sí sola, no bastará. “Si no se construye, poco se puede hacer”, afirma.

(ABC. Páginas 56 y 57. Domingo 25)

#### CONSUMO EXIGE RETIRAR MÁS DE 8.300 ANUNCIOS DE PISOS TURÍSTICOS

El Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030 ha instado a dos plataformas digitales a retirar 8.318 anuncios de viviendas turísticas ofertadas de manera indebida como alquileres de temporada. A través de la Dirección General de Consumo ha verificado que estos anuncios permiten formalizar reservas por periodos inferiores a los 31 días. Esta condición vulnera la Ley de Arrendamientos Urbanos, reformada recientemente mediante el Real Decreto-ley 29/2026 del pasado 6 de octubre, que establece ese plazo temporal como duración mínima obligatoria para los contratos de temporada.

La mayoría de los anuncios infractores se concentra en la Comunidad de Madrid, donde se han localizado 6.772 alojamientos en esta situación, situándose 6.523 de ellos dentro de la capital. La Dirección General de Consumo sostiene que esta oferta constituye una práctica de comunicación desleal por resultar engañosa para el usuario.

Esta intervención forma parte del plan de actuaciones puesto en marcha por el Ministerio para controlar la actividad de las empresas del sector inmobiliario y de alojamientos. En este contexto, Consumo multó con anterioridad a Airbnb con 64 millones de euros por ofertar miles de inmuebles fuera de norma –medida que implicó la retirada de más de 65.000 anuncios– y logró que Booking diera de baja más de 4.000 ofertas tras un requerimiento similar. En el mercado del alquiler habitual, el Ministerio sancionó también a la compañía Alquiler Seguro con 3,6 millones de euros por infracciones graves y muy graves.

Información también en la edición del sábado de ABC.

(Expansión. Página 29. 1 columna)

## LA INVERSIÓN INMOBILIARIA TOKENIZADA RENTA A DOBLE DÍGITO

Los activos inmobiliarios son una de las formas preferidas de inversión de los españoles, aunque no está al alcance de todos, por los altos costes de entrada. Pero la tecnología *blockchain* acerca este mercado a todo tipo de inversor con la *tokenización* de activos inmobiliarios. Una forma de invertir que ya deja retornos de más del 10% y en la que España es pionera

Reental una de las líderes mundiales en la *tokenización* de activos inmobiliarios. La compañía de origen español acaba de firmar un acuerdo con Estating, una *fintech* luxemburguesa especializada en el inmobiliario institucional, que desembarcó en España el pasado septiembre. En este acuerdo, Estating aporta el acceso a las oportunidades inmobiliarias que identifica y su estructuración como valores desde Luxemburgo. Por su parte, Rental incorpora esos activos inmobiliarios como subyacente de sus *tókenes* y los hace accesibles a través de su plataforma con importes de entrada mucho más reducidos. En las operaciones previstas, esperan alcanzar una rentabilidad anual en torno al 18%.

Esta nueva alianza comenzará a *tokenizar* inversiones inmobiliarias del sector hotelero y se irá extendiendo progresivamente a otros inmuebles.

(Expansión. Suplemento Del Inversor. Página 6. 5 medias columnas)

## FINANZAS

### UNICAJA CREA UNA DIRECCIÓN PARA ACELERAR EN INVERSIÓN ALTERNATIVA

Unicaja continúa la búsqueda de nuevos negocios con los que pueda diversificar su fuente de ingresos y ser menos dependiente de los segmentos core, que es una de las prioridades del plan estratégico 2025-2027. Como parte de ese proceso de transformación, la entidad ha creado una dirección denominada Nuevos Negocios y Plataformas con la que aspira a identificar, desarrollar y estructurar oportunidades de negocios dentro del ámbito de la inversión alternativa, según explican fuentes conocedoras. Otra de las funciones del área será desarrollar plataformas y explorar alianzas estratégicas con el objetivo de contribuir a generar mayor valor. La de Nuevos Negocios y Plataformas es una división de tercera línea que está integrada dentro de la dirección de Inversiones Alternativas, que a su vez depende de la dirección general de Finanzas, liderada por el director financiero del grupo, Pablo González.

La entidad ha fichado en Banco Santander al responsable de esta área que apenas tiene unos meses de vida. Emilio García de la Sierra, exresponsable de Desarrollo Corporativo y Estrategia en la unidad de Wealth Management & Insurance de Santander, se encarga desde septiembre de cubrir las actividades de inversión relacionadas con el balance de Unicaja en instrumentos de deuda. Su misión principal es desarrollar y analizar iniciativas estratégicas con las que la entidad expanda su fuente de ingresos y contribuya a la mejora de la rentabilidad del grupo, que sigue siendo el talón de Aquiles de Unicaja.

(Expansión. Página 22. 2 columnas)

### EL IBEX 35 SE ATASCA CON LA BANCA ESTA SEMANA

El Ibex subió un 0,4% el viernes, hasta los 18.989 puntos. El ascenso maquilló la caída de la semana. El principal indicador de la Bolsa española cede en los últimos cinco días el 1,74% lastrado por la banca. El Ibex 35 Bancos resta el 4,71% en este periodo, con pérdidas que oscilan entre el 8,04% de Bankinter y el 4,1% de BBVA.

La caída de las entidades españolas está en línea con las del sector en Europa, que cede el 5,15% en cinco días. Sobresalen los retrocesos en Standard Chartered, el 7,92%; Société Générale, el 7,46%, y BNP Paribas, el 6,73%.

(Expansión. Página 24)

### BoFA ES POSITIVO EN CINCO DE LOS SEIS BANCOS ESPAÑOLES

Los analistas de Bank of America (BofA) han subido el precio objetivo de cinco de los seis bancos españoles cotizados. La firma de inversión prevé un margen de intereses “resiliente en el tercer trimestre, con un incremento del 3% respecto al trimestre anterior”, a pesar del aumento del euríbor.

A la espera de las cuentas que presentarán la próxima semana, todos menos Bankinter (lo ha hecho esta semana), los expertos de BofA han revisado al alza el precio objetivo de Santander (de 13,80 a 14 euros); BBVA (de 25 a 25,50 euros); Sabadell (3,60 a 3,80 euros) y Bankinter (14,20 a 14,40 euros). Para Unicaja mantienen su meta en 3 euros, por debajo del cierre del viernes (3,10 euros) y para CaixaBank, en 14,20 euros. Los analistas de la firma americana les dan un potencial de subida de entre el 2,78% de Bankinter y el 26,79% de CaixaBank.

Los expertos reconocen que las comisiones de la banca española se mantienen resilientes y que el coste del riesgo es favorable. Ponen atención a Brasil y Turquía y apuntan que, en conjunto, el escenario para el tercer trimestre presenta una relación riesgo-rentabilidad desfavorable.

Sin embargo, los analistas de BofA son optimistas con CaixaBank, el único con consejo de compra y al que mantienen el precio objetivo en 14,20 euros. Consideran que el banco tiene un negocio sólido, puede seguir ganando dinero con su base de clientes y todavía tiene margen para incrementar la remuneración a sus accionistas. Destacan sus ingresos más allá de los préstamos vía comisiones y gestión patrimonial.

(Expansión. Página 23. 1 columna)

### EL 78% DE LOS BANCOS PRIORIZA LA INVERSIÓN EN CIBERSEGURIDAD ANTE LA AMENAZA DE LA IA

La adopción masiva de la inteligencia artificial (IA) ha abierto la puerta a riesgos hasta ahora desconocidos, como la exposición de datos sensibles de las empresas frente a agentes autónomos maliciosos. En este contexto, la ciberseguridad se ha convertido en un elemento

fundamental para echar el cerrojo, y un 39% de los empresarios españoles ya la sitúa como prioridad de inversión. Una cifra que se eleva hasta el 78% en las compañías bancarias, según el informe *Zoom, preparados para la disrupción*, elaborado y publicado por KPMG.

El estudio de la consultora arroja datos del sector en un momento clave para las entidades bancarias europeas, que este mes deben presentar al Banco Central Europeo (BCE) sus planes de contingencia sobre la amenaza del nuevo modelo de IA desarrollado por Anthropic, Mythos. Las instituciones tienen que detallar al supervisor una hoja de ruta con la que hacer frente a esta amenaza para la ciberseguridad, que es capaz de detectar fallos en el software empresarial y que, en malas manos, puede poner al descubierto los datos y el dinero de los clientes.

La IA es un arma de doble filo para las empresas. Aunque presenta riesgos como la manipulación de modelos, el envenenamiento de datos, la exposición de información sensible o el uso indebido de agentes autónomos, como detalla el informe, también se está convirtiendo en una herramienta clave para fortalecer la ciberseguridad. “Permite mejorar la detección temprana de amenazas, automatizar la respuesta a incidentes y anticipar comportamientos anómalos”, enumera el escrito.

Las empresas no se enfrentan a un solo factor disruptivo. Más allá de la irrupción de la IA, el estudio identifica otras circunstancias que contribuyen a la volatilidad y a la incertidumbre. Estas son el nuevo orden estratégico y la situación geopolítica; la seguridad energética; la incertidumbre macroeconómica y monetaria; la presión regulatoria –el 47% de los empresarios españoles sitúa los cambios regulatorios entre sus principales retos–, y el cambio climático.

*La Vanguardia* también informa el sábado que los bancos españoles ya tienen casi preparados los planes de contingencia que deben remitir antes del próximo sábado al BCE detallando sus recursos y capacidades de respuesta frente a las nuevas amenazas en torno a la inteligencia artificial. El objetivo es responder al desafío de los modelos más avanzados de IA, que pueden poner en jaque los sistemas informáticos del sector. El BBVA ya ha enviado su plan y el resto de las entidades cumplirá en tiempo y forma con la exigencia del banco central.

(Cinco Días. Página 13. Media página)