

Boletín Oficial



DE LA
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL
DE
MEDIADORES FINANCIEROS TITULADOS DE ESPAÑA



MEDFIN
MEDIADORES FINANCIEROS
- Mediación en Finanzas, Préstamos, Valores.- EAFI -



SUMARIO

Actualidad Corporativa	págs. 3-6
El índice del INE para actualizar alquileres baja al 2,14% en enero de 2026	pag.3
Declarar la aportación al plan de pensiones del cónyuge para reducir hasta 1.000 euros	págs.4-5
El ICO lanza una convocatoria de 676 millones de euros para alquiler asequible	pag.6
Información de Actualidad	págs. 7-13
Indicadores del mercado inmobiliario residencial	págs.7-8
Análisis de la inversión extranjera en vivienda	págs.9-12
Formación Continuada	págs. 13-21
Tendencias inmobiliarias en España para 2026	págs.13-14
El precio del residencial subirá entre un 6% y un 9% en 2026	págs.15-16
Los precios inmobiliarios arrancan el año con otra subida del 20%	págs.17-18
Nuevas tipologías de living en Europa	págs.19-20
Cuestionario Formativo.- Formulación de preguntas referentes al Área de Formación Continuada.....	pag.21
Consultorio Formativo	págs. 22-23
Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.	
<u>Respuestas correctoras correspondientes al Área de Formación Continuada.</u>	pág.23

La Agrupación Técnica Profesional de Mediadores Financieros Titulados de España ha adoptado las medidas y niveles de seguridad de protección del REGLAMENTO EUROPEO (UE) 2016/679. Los datos personales proporcionados por usted son objeto de tratamiento automatizado y se incorporan a un fichero titularidad de la Agrupación Técnica Profesional de Mediadores Financieros Titulados de España, que es asimismo la entidad responsable del mismo, inscrito en el Registro General de la Agencia Española de Protección de Datos. Usted podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y en su caso, oposición, enviando una solicitud por escrito, acompañada de la fotocopia de su D.N.I., dirigida a C. Gascó Oliag, nº10-1º-1ª, C.P. 46520 de Valencia. Para el caso de que quiera realizarnos alguna consulta o sugerencia lo puede realizar en la siguiente dirección de correo electrónico: medfin@atp-guiainmobiliaria.com

Ejemplar: Gratuito

Recepción: Periódica

Edición: MEDFIN

Imprime: Gráficas Alhorí

Pablo Vallecillos Carrillo

D.L.: V-3256-2011

E-mail: medfin@atp-guiainmobiliaria.com



Boletín Oficial

DE LA

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

DE

MEDIADORES FINANCIEROS TITULADOS DE ESPAÑA

Redacción y Administración

C./ Covarrubias, nº 22-1º-Derecha

28010-MADRID

Telf. Corp: 91 457 29 29

Web: www.atp-medfin.com



ACTUALIDAD Corporativa

El índice del INE para actualizar alquileres baja al 2,14% en enero de 2026



El Instituto Nacional de Estadística (INE) ha fijado en el 2,14% el Índice de Referencia para la Actualización de Arrendamientos de Vivienda (IRAV) correspondiente a enero de 2026.

El dato supone el primer descenso tras siete meses consecutivos de incrementos y se sitúa por debajo del nivel registrado en diciembre de 2025.

El IRAV es el indicador que establece el límite máximo de actualización anual de la renta en los contratos de alquiler firmados desde la entrada en vigor de la Ley por el Derecho a la Vivienda, el 25 de mayo de 2023. En estos casos, la revisión no puede superar el porcentaje publicado mensualmente por el INE.

El índice acumula ocho meses consecutivos por encima del 2%. En junio de 2025 había marcado uno de sus niveles más bajos, con un 2,10%, mientras que en los meses posteriores había retomado una senda ascendente hasta el cierre de 2025.

Para los contratos firmados con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley de Vivienda, la actualización anual de la renta se rige por lo pactado entre las partes en el contrato, que puede estar vinculada al IPC u otros indicadores.

El cálculo del IRAV se basa en una fórmula que combina la variación interanual del Índice de Precios de Consumo (IPC), la inflación subyacente y otros parámetros técnicos definidos por el Ministerio de Vivienda y el Ministerio de Economía. El objetivo del indicador es ofrecer un mecanismo estable de revisión de rentas y desvincularlas de repuntes puntuales de inflación.

La evolución del índice tiene impacto directo en la rentabilidad de los activos residenciales en alquiler, especialmente en carteras institucionales y proyectos build to rent sujetos a la nueva regulación.

Declarar la aportación al plan de pensiones del cónyuge para deducir hasta 1.000 euros

La reducción del artículo 51.7 de la Ley del IRPF rebaja la base imponible del aportante en parejas con un solo sueldo relevante.



La aportación al plan de pensiones del cónyuge, regulada en el artículo 51.7 de la Ley 35/2006 del IRPF, es una de las que más se dejan vacías en hogares con un solo pagador.

En la campaña 2026, correspondiente al ejercicio 2025, el límite y los requisitos siguen siendo los fijados por la Ley 11/2020.

El artículo 51.7 de la Ley del IRPF autoriza al contribuyente a reducir en su base imponible las aportaciones realizadas a un plan de pensiones a nombre del cónyuge, hasta un máximo de 1.000 euros anuales, siempre que el cónyuge perceptor obtenga rendimientos netos del trabajo o de actividades económicas inferiores a 8.000 euros anuales.

La norma habla de rendimientos netos, no de rentas brutas. Es decir, en parejas en las que uno trabaja con sueldo medio y el otro está en paro, cobra una pensión baja, no trabaja o tiene ingresos irregulares por debajo de ese umbral, el cónyuge activo puede aportar hasta 1.000 euros al plan del otro y descontarlos de su propia base imponible. Las aportaciones realizadas en estas condiciones no están sujetas al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Cómo aplicarla en la declaración

Hay que hacer la aportación antes del 31 de diciembre del ejercicio que se va a declarar. La entidad gestora del plan emite el certificado correspondiente, y ese dato suele cargarse automáticamente en el borrador del año siguiente a través del modelo 345 que las gestoras remiten a la AEAT.

En la campaña 2026, correspondiente al ejercicio 2025, la aportación al plan del cónyuge se consigna en la casilla 469 del modelo 100, dentro del apartado de Reducciones por aportaciones a sistemas de previsión social.

La aportación al plan propio figura en la casilla 465. Como la numeración se revisa cada ejercicio, conviene contrastarla con el Manual práctico de Renta que edita la Agencia Tributaria antes de validar el borrador. El programa abre una ventana específica para el bloque del cónyuge en la que se introduce el importe y se confirma que el beneficiario no supera el umbral de los 8.000 euros.

La reducción se aplica siempre al titular que hizo la aportación, no al cónyuge beneficiario.

Qué ocurre si se supera el límite

Si en algún ejercicio la aportación supera el límite reducible, el exceso no se pierde, sino que puede trasladarse a los cinco ejercicios siguientes. Los importes pendientes derivados de las aportaciones a favor del cónyuge se reflejan en la casilla 437, y los de las aportaciones propias en la casilla 463. Este mecanismo, regulado en el artículo 52 de la Ley del IRPF, permite aprovechar la ventaja fiscal aunque un año concreto no haya base imponible suficiente para absorberla.

Importe anual de la contribución	Aportación máxima del trabajador
Igual o inferior a 500 euros.	El resultado de multiplicar la contribución empresarial por 2,5.
Entre 500,01 y 1.500 euros.	1.250 euros, más el resultado de multiplicar por 0,25 la diferencia entre la contribución empresarial y 500 euros.
Más de 1.500 euros.	El resultado de multiplicar la contribución empresarial por 1.

Qué ahorro genera

Para un contribuyente con tipo marginal del 24%, esos 1.000 euros aportados al plan del cónyuge se traducen en 240 euros de menor cuota líquida del IRPF. Con tipo marginal del 30%, el ahorro fiscal sube a 300 euros, y con tipo del 37% alcanza los 370 euros. La aportación sigue siendo dinero del matrimonio, simplemente cambia de bolsillo, y construye derechos de pensión privada a nombre del cónyuge sin ingresos relevantes.

Conviene tener presente que el rescate futuro del plan tributará para el cónyuge titular como rendimiento del trabajo, integrándose en la base general del IRPF del año en que se cobre. La planificación habitual recomienda diferir el rescate al ejercicio en que el cónyuge tenga la base general más baja, normalmente tras la jubilación.

Compatibilidad con el plan propio

La reducción es compatible con la aportación al plan de pensiones individual del propio contribuyente, que tiene un límite separado de 1.500 euros anuales según el artículo 52 de la Ley del IRPF, ampliable hasta 8.500 euros si la diferencia procede de contribuciones empresariales o aportaciones a planes simplificados de empleo.

Ese límite de 1.500 euros del plan propio está sujeto, además, a un segundo tope: la reducción no puede superar el 30% de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas del ejercicio, y se aplica siempre la menor de las dos cantidades. El límite de 1.000 euros por las aportaciones al cónyuge es independiente de ese cálculo y se suma al anterior.

Es decir, un mismo contribuyente puede reducir su base imponible en hasta 2.500 euros anuales combinando el plan propio (1.500 euros) y la aportación al plan del cónyuge (1.000 euros), siempre que se cumplan los requisitos de cada límite.

El ICO lanza una convocatoria de 676 millones de euros para alquiler asequible



Instituto de Crédito Oficial

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha lanzado una convocatoria dotada con 676 millones de euros para impulsar la vivienda social y asequible en alquiler en España mediante la inversión en vehículos financieros especializados.

Según la información difundida por el organismo, el ICO podrá participar en el capital de estos vehículos con aportaciones de entre 10 y 100 millones de euros por operación, con el límite de no superar el 49% del tamaño total de cada fondo. El objetivo es utilizar la inversión pública para atraer capital privado hacia proyectos de vivienda asequible en alquiler.

La iniciativa aspira a movilizar hasta 4.500 millones de euros, al sumar la aportación de capital y la financiación asociada a los proyectos. La convocatoria concentra además los recursos disponibles del ICO en el marco del programa europeo InvestEU, cuya garantía permite ampliar la capacidad de inversión y compartir parte del riesgo asumido en las operaciones.

La puesta en marcha de esta línea servirá también de base para el fondo España Crece, anunciado por el Gobierno en febrero y gestionado por el propio ICO. De acuerdo con la información trasladada por el instituto, este instrumento combinará capital y financiación con el objetivo de promover la construcción de hasta 15.000 viviendas al año.

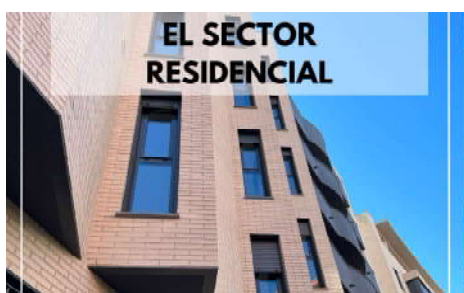
El organismo enmarca esta convocatoria en un contexto en el que el parque de alquiler asequible en España mantiene un peso reducido frente al de otros países europeos. En este escenario, el ICO plantea esta herramienta como una vía para atraer inversión institucional y ampliar la capacidad de desarrollo de este segmento residencial.



INFORMACIÓN *de Actualidad*



INDICADORES DEL MERCADO INMOBILIARIO RESIDENCIAL



Costes de construcción (elaborados a partir de datos del INE)

En el contexto actual del mercado inmobiliario, el análisis de los costes de construcción adquiere una relevancia fundamental en la aplicación del método de valoración basado en el coste de reposición o reemplazamiento. Este enfoque permite estimar el valor de un inmueble a partir del coste necesario para reproducirlo, descontando la depreciación correspondiente.

Los gráficos adjuntos muestran la evolución de los costes de construcción a lo largo de los últimos años, reflejando tanto las variaciones coyunturales como las tendencias estructurales del sector. Esta información resulta clave para:

- ➡ Ajustar con precisión los módulos de coste utilizados en valoraciones.
- ➡ Identificar periodos de incremento significativo de costes (por ejemplo, asociados a encarecimiento de materias primas o disrupciones en la cadena de suministro).
- ➡ Evaluar el impacto de la inflación en el sector de la edificación.

Se observa que, en determinados periodos, los costes han experimentado incrementos relevantes, lo que incide directamente en el valor de reposición de los inmuebles. Este fenómeno es especialmente relevante en valoraciones de activos recientes o en escenarios donde el coste de construcción actual difiere significativamente del histórico.

Asimismo, el análisis de estas series permite contextualizar el valor obtenido mediante este método frente a otros enfoques, como el de comparación o capitalización de rentas, aportando mayor solidez técnica al informe de valoración.

En conclusión, la incorporación de indicadores actualizados de costes de construcción contribuye a mejorar la fiabilidad y trazabilidad del proceso valorativo, alineándolo con las condiciones reales del mercado.

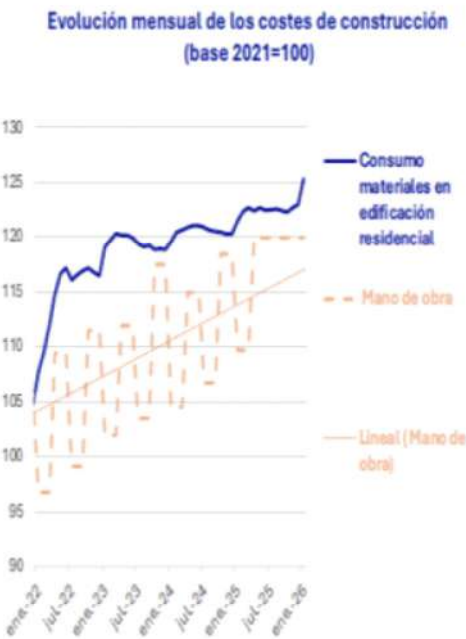
III. INDICADORES DEL MERCADO INMOBILIARIO RESIDENCIAL
III. III. Costes de construcción

Índice coste de construcción (base enero 2021 = 100)

	2023	2024	2025	T1 2025	T2 2025	T3 2025	T4 2025
Edificación Residencial	115	117	120	117	121	121	122
Edificación No Residencial	114	114	117	114	118	118	117
Edificación Rehabilitación	115	116	119	116	120	119	119
Ingeniería civil	116	117	120	118	121	121	120
TOTAL CONSTRUCCIÓN	115	116	119	116	120	120	120
MANO DE OBRA	109	111	117	110	120	120	120
Edificación Residencial	119	121	122	122	123	122	123
Edificación No Residencial	118	116	116	116	117	116	115
Edificación Rehabilitación	118	118	119	119	119	119	119
Ingeniería civil	119	119	120	120	120	120	120
TOTAL CONSTRUCCIÓN	119	119	120	120	120	120	120

Los valores expresados corresponden a números índice (base enero 2021 = 100), que reflejan la variación relativa de los costes de construcción. Así, un índice 120 indica un incremento del 20% respecto al nivel de costes registrado en la fecha base.

III. INDICADORES DEL MERCADO INMOBILIARIO RESIDENCIAL
III. III. Costes de construcción



EDIFICACIÓN RESIDENCIAL
122,7 (+1,9% anual)
MIVAU, T4 2025

MANO DE OBRA
119,9 (+1,3% anual)
MIVAU, T4 2025

El incremento de los costes de edificación constituye una tendencia generalizada desde aproximadamente el año 2021 como consecuencia de las tensiones en el suministro de materiales y de la creciente limitación en la disponibilidad de mano de obra. Desde entonces, el coste de los materiales en las edificaciones residenciales ha acumulado un aumento cercano al 25%, mientras que los costes laborales han registrado un incremento del 20%.

ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN VIVIENDA

Las operaciones efectuadas por extranjeros en el segundo semestre de 2025 supusieron el 18,4% del total de compraventas (66.629), una proporción ligeramente inferior a la alcanzada en el mismo periodo de 2024 (19,5%).

Los precios medios pagados por los extranjeros aumentaron en la mayoría de las comunidades autónomas, destacando los incrementos en Cantabria (17,2%), Región de Murcia (14,16%), La Rioja (13,4%), Navarra (12,6%), Comunidad de Madrid (11,6%), Asturias (10,5%) y Extremadura (10,3%).



Por nacionalidad, británicos y marroquíes encabezaron el mercado con 5.178 y 5.154 operaciones, respectivamente (7,8% y 7,7% del total de operaciones, respectivamente), seguidos de italianos (6,6%) y alemanes (6,5%).

Los extranjeros no residentes continuaron siendo el grupo que pagó los precios más elevados, con una media de 3.242 euros/m², frente a los 1.963 euros/m² de los extranjeros residentes y los 1.839 euros/m² de los compradores nacionales.

La compraventa de vivienda libre por extranjeros se redujo un 4,4% interanual durante el segundo semestre de 2025 con respecto a la segunda mitad de 2024, situándose en las 66.629 operaciones. Las transacciones realizadas por extranjeros representaron el 18,4% del total en el segundo semestre, por debajo del 19,5% en el mismo periodo de 2024 y del 20,9% de 2023, manteniendo la tendencia descendente observada desde entonces.

El dinamismo de las compraventas descansó en los extranjeros residentes.

En el segundo semestre de 2025, las compraventas de vivienda por parte de extranjeros disminuyeron un 4,4% interanual. Los extranjeros residentes concentraron el 62,8% de las operaciones, con un incremento del 3,3% frente a la segunda mitad de 2024. Por su parte, las compraventas de los no residentes correspondieron al 37,2% restante, con un retroceso del 15,1% respecto al segundo semestre de 2024.

En términos de evolución reciente, el volumen de compraventas por extranjeros experimentó una ligera caída en el segundo semestre de 2025 respecto al semestre anterior, tanto entre residentes como no residentes. En estos últimos, el ajuste se produce tras el fuerte crecimiento post pandemia, con un máximo en el primer semestre de 2022 y una posterior tendencia descendente. Por su parte, los extranjeros residentes, pese al leve retroceso frente a la primera mitad de 2025, alcanzan el segundo mayor volumen histórico, lo que refleja el dinamismo de este segmento en los últimos semestres.



Evolución dispar del volumen de compraventas con descensos en la mitad de CC.AA.

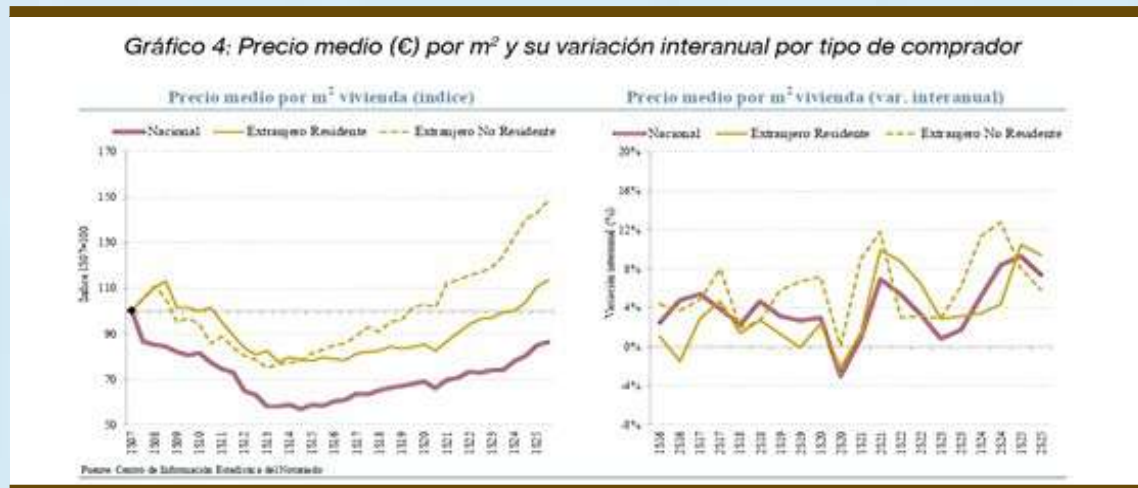
La compraventa de vivienda libre por parte de extranjeros aumentó en nueve comunidades autónomas y retrocedió en ocho de ellas.

Los crecimientos más intensos se produjeron en Castilla-La Mancha (21,5%), Extremadura (13,8%), Aragón (11,0%) y Castilla y León (10,4%). Mientras que hubo avances más moderados, con crecimientos inferiores al doble dígito, en País Vasco (9,9%), Asturias (7,3%), Galicia (6,6%), Cataluña (0,7%) y La Rioja (0,5%).

Por el contrario, se experimentaron caídas en la Comunidad de Madrid (-20,3%), Islas Canarias (-10,8%), Islas Baleares (-10,2%), Comunidad Valenciana (-7,3%), Región de Murcia (-5,4%), Navarra (-4,7%), Cantabria (-4,4%) y Andalucía (-3,9%).

Variación de precios según el tipo de comprador y uniformidad entre autonomías

El precio promedio por metro cuadrado de las viviendas adquiridas por compradores extranjeros en el segundo semestre de 2025 se situó en 2.479 euros/m², un 5,0% más que en el mismo periodo de 2024. Los extranjeros no residentes continuaron pagando los importes más elevados por sus viviendas, con una media de 3.242 euros/m², frente a los 1.963 euros/m² abonados por extranjeros residentes y los 1.839 euros/m² de los compradores nacionales.



El precio medio pagado por extranjeros no residentes aumentó un 5,8% interanual, mientras que el correspondiente a los extranjeros residentes se incrementó un 9,4%. Por su parte, el precio medio abonado por los compradores nacionales se situó en niveles similares al de los extranjeros residentes y tuvo un crecimiento del 7,4% en el mismo periodo.

Si bien en el segundo semestre de 2025 el precio de la vivienda adquirida por extranjeros residentes ha mostrado un crecimiento superior al de los no residentes, la brecha alcista de precios entre ambos grupos de compradores iniciada en el primer semestre de 2015, continúa siendo significativa en los últimos años.

Reino Unido lidera la demanda extranjera de vivienda, con el impulso de Marruecos, Italia y otros países de la UE.

En el segundo semestre de 2025, **las compraventas realizadas por extranjeros no residentes se concentraron en Comunidad Valenciana, con 9.926 operaciones (40,0% del total)**; Andalucía con 6.263 compraventas (25,3%); Cataluña (2.151; 8,7%); Región de Murcia (1.933; 7,8%), e Islas Canarias (1.843; 7,4%). Las compraventas en Islas Baleares fueron del 6,9% del total, y en la Comunidad de Madrid del 1,4%. Las restantes autonomías presentaron cuotas inferiores al 1%.

Entre los extranjeros residentes, **Cataluña lideró el mercado con 9.004 operaciones (21,5% del total)**, seguida de Comunidad Valenciana (8.796; 21,0%), Andalucía (6.164; 14,7%) y Comunidad de Madrid (9,6%). Con una participación intermedia se situaron Castilla-La Mancha (5,6%), Islas Canarias (4,4%) y Región de Murcia (4,2%).

Por nacionalidad de los compradores, el mayor número de operaciones en el segundo semestre del ejercicio 2025 correspondió a **Reino Unido, con 5.178 operaciones (7,8% del total)**, seguido de Marruecos con 5.154 (7,7%), Italia (4.397; 6,6%), Alemania (4.351; 6,5%) y Rumanía (4.339; 6,5%). Por su parte, el grupo que engloba al resto de compradores extracomunitarios («Otros fuera de la UE») realizó 8.213 operaciones (12,3% del total), manteniendo una participación relevante dentro del mercado.

FORMACIÓN CONTINUADA DEL

= MEDFIN =

= MEDIADOR FINANCIERO =



TENDENCIAS INMOBILIARIAS EN ESPAÑA PARA 2026

El mercado inmobiliario en España continúa adaptándose a un nuevo contexto económico, social y demográfico.

Tras varios años de ajustes y consolidación, el ejercicio 2026 se perfila como un ejercicio marcado por una demanda más selectiva, compradores mejor informados y un creciente interés por viviendas que aporten valor real a largo plazo.

Comprender las principales tendencias inmobiliarias en España será clave tanto para quienes buscan un nuevo hogar como para quienes analizan el mercado desde una perspectiva patrimonial.

1. La calidad gana peso frente a la cantidad

Una de las tendencias más claras de cara al ejercicio 2026 es la priorización de la calidad sobre el volumen. Los compradores ya no buscan simplemente más metros, sino mejores espacios: viviendas bien distribuidas, con luz natural, materiales duraderos y una arquitectura pensada para el confort diario. Esta evolución está impulsando especialmente el mercado de viviendas premium y de obra cuidada, tanto en grandes ciudades como en zonas residenciales consolidadas.

2. Ubicación estratégica y entornos consolidados

La ubicación sigue siendo un factor determinante, pero con matices. En el ejercicio 2026, los compradores valoran cada vez más los barrios consolidados, con servicios, buena conexión y calidad de vida, frente a desarrollos sin madurar. Zonas bien comunicadas, con oferta cultural, gastronómica y espacios verdes, continúan liderando la demanda, especialmente en ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga o Valencia.

3. Viviendas pensadas para vivir mejor

El concepto de hogar ha evolucionado. Espacios polivalentes, terrazas, jardines, zonas exteriores y una clara separación entre áreas sociales y privadas son ahora elementos clave.

En el año 2026, la demanda seguirá enfocándose en viviendas que se adapten a distintos momentos vitales y estilos de vida, ofreciendo flexibilidad, comodidad y funcionalidad.

4. Eficiencia energética y sostenibilidad como valor añadido

La sostenibilidad deja de ser un argumento accesorio para convertirse en un criterio decisivo. Viviendas eficientes, con buen aislamiento, sistemas de climatización modernos y certificaciones energéticas óptimas, no solo reducen costes a largo plazo, sino que aumentan el valor del inmueble.

En el año 2026, este factor tendrá un impacto directo en la revalorización de las propiedades.

5. Compradores más informados y decisiones más estratégicas

El comprador de 2026 llega al mercado con más información, expectativas claras y una visión a largo plazo. Ya no se trata solo de adquirir una vivienda, sino de realizar una decisión estratégica, ya sea como residencia habitual, segunda vivienda o inversión patrimonial. Esto refuerza la importancia del asesoramiento profesional y de una selección de propiedades bien curada.

Futuro del mercado inmobiliario español

Todo apunta a que el ejercicio 2026 será un año de consolidación, donde el valor real de las propiedades, su ubicación y su calidad marcarán la diferencia. En un entorno cada vez más exigente, contar con una visión experta y un conocimiento profundo del mercado será clave para tomar decisiones acertadas.

El precio del residencial subirá entre un 6% y un 9% en 2026



2kte qrbj ntq wj rlbktbqgm vb
kh t qrlrlmh hrm hv wlm w
wqsr vs qbk whds hw as lq,
lc l s kw b j mtkmwhl q rlmwhbkhbkí bN
- a Hkbwl q ilwlm wth kl q rlmthj
kbi lil j bh hrmc l qbi vbhl mj qEb
l r q c vbqwh vq hs h h éls lD
j sqb v h kl qlc qhw c wq hj kb mT

hs hrm v ávntc bqr bj mhl mqhkbhgkbvbj hm9 qvbTh khj w ds lkpqlm
vq hm9 qvbhlj c b j bThkmwr mw wj hrm wqsr r l Thkhl qvw r lb
j Hkhlj c b j bTh kbrr wntbkr qHj lvméh kr q rlc l vnt hrm c lrmN

2wbwh wlc brlm wh bq v hj hs hrl qq hj kh t qrlrlmh hrm h q rlmw
lc , álc mwlébrvli lj bj h k i bj bNkl q rlmth j lntw hlv s h h NG h sqmw
l mqlc h éh ki mts c hj hrmc l qbi vbwbsc v hs h T Tlgbwbh N
ml qbrlm wthwa h kh nk alntj h4 alwqbj mq wNis w hkhkhwnkj í hj Hkb
j c b j bThkhlj lw m lplkj bj Hkc l v bj blj H qmj s rvmth w r lbkc v h
kbwl m bwr m hc bémqlbvqbrvli ntq wj rlbkthrm j lrlm bhkh i mts r l
j kte qrbj mN

8bqbkhkh qlc qble l v bj hj kb mth Thw lb vlr ll blds Hkbwqb wbr rlm w
l mj qEb h r q r qh vq hs hG h éls h H v qb s bkl(mmpwob v Thkhl qrl lb
w bw í hj hbrvli mwlbr vs bq, hrmc ntq mthkhr bl brlj bj hj hrl qq hj
ml qbrlm wthbkh álwqlc mwl qmj s rvmthj lw m lpk H bqbhbpwmp q
khlj c b j bN h w h vmq mth kbsc vntj H q rlmw h v wglrbq,
khrmc l v rlbhl mqlh lil j bhl l h splrbj bTh hps h wbj mthrm
l q rlmw bts wbj mN

8mqh khlj ntj Hbm9 qvThkhr mc l b EbHj vglrbkhkhmpqbh s i bhrmc m
s ntj Hkmwl q rll bk wrs kmwlj lpmv kbní s ds H q i Hds Hkmwl l v bj mw
ls j b hbi b í bq h vq hs h h éls h hbrl qq hj lb mth ki mts c hj
i lil j blds hw h l rmql mq hbkrc qrbj ntwas lq hw j mth vs glrl v h bq b
bpwmp qkhlj c b j bThkhlj H qmkm abq, h kj w ds lkpqlntj sqb v hps b
l bq v hj kb mth N

2wbhlpq rgble b vl Hkhl q w hmpq Hkmwl q rlmw élj w kbí bh bq v hj k
bts w hgb rlbkhkh lil j bh álw v Thj m j hw hrm r vqbhs bh bq v
q k i b v hj kwmruh amrlbpk N

2 h krc qrbj ntj kbbkds lk qthw hl q i Hds hkbwq vboww hc b v ab hm q l s v h h kht qrlrlm h lb v hkbbsw rlbj hbc plmwha lgrbvli maw hkbm9 qvbh lwm lpk Nobhv w hw hrm r vqbq, h w r lbkc v h aqb j wr l s j bj wéhí m bwj hrmawbThrm hl mwp lkj bj hj hds h kbts w hw vqbwbj lbh q bwr mkl j b v wj hkmw rk mwc , wv w m bj mwn

obh k i bj bhvwbhj h w s qí mhg ll m r bqlmth bj hl q w hbj lrlm bk wmpq h kbbkds lk qthl bqlrs kgc v h hkbwrmqm bw h vqml mklvb bwn ' j c , wlkblg bklí brl hj hrm vqbvmwlgc bj mwh h Th ls h vmq m j hl q rlmwc , wpbtmwll nj qEblc l s kbqfbkblí bkbwq m brlm wN

2k33h mkl lblà bqu vñl f hlv blblà bj qlj lé h bqr km blrmc ntj 9 q rlb j hkbwv w m w s qpb bwn h h bqr km bTh kl gmc hw bkbj l9 q rlbw q k i b v wll mqlj lwqlvmwllrm h bqql - b vñ6 qí bwlfbkblí bp í blrm N Dh s qmwll mqlc Thw as l j ntj lo wll mqvwh N h s qmw lé lo 2lábcl k N h s qmw Nh) bc plH hw hq alwqb hl r q c vmwh hj lwqlvmw vqbj lrlm bkc v h c , w b w d s l p k w N

2 hThc l mwlj hq vbp lkj bj hj kbbkds lk qth hà bj qlj h mtpbtblj kh h l a hpbqqlmthéwsl qbh kh h hj lwqlvmwrm mth bkb c b r bh T T



ñlr, k bqrth T héh l s j bj ol bkh TG N h bqr km bT kbowh vbp lkj bj whc , w k i bj bwhw hkmr bklí b h (ms h b qqlwh T Th s mqv b 6 s l b q j h T héh - b v ' j q s h T Thc l vqb w d s h - b qql - b vñ6 qí bwl T lélo wll mqvwh TD hw wv b hl mqlj pbtmtj kh N

I mc mth k c vmtrmc l k c vbqlmth kh gmc hbl s vblbklí b r j hblq gbplkvbrl N h v j h kb mth DTh wblbrvli l j bj hrm r vqbli bkmq w r qrb mwhrhwsl qlmq wblkh hj klvmvklj hkr rlbwn h a h k h m k v E 2w r lbkhwmpq h gbplkvbrl hj h hj k B p w q i bvmqlmtj hñli l j b éh - s kmthkhl i qw h hbc l kbrlm wéhq gmc bwbkr b í h h kht qrlrlm hkmw N hc l km whj h s qmwllh , álc mthj hkbhw ql Thrm h s l r q c mth v q b s bklj kh DT Thwsl qlmqbklq alwqb j n h m p q b h s i b N

(mthmpwb v Thl w hkbkr q rlc l vntj hblq gbplkvbrl Th khi mks c brvs bkh mtrmc l w b h klj Hg rlvh wq s rvs qbkj hm9 qvbhds hrm j lrlm b k b h i m k s r l hj krc qrbj ntj wj rlbkh h N

Los precios inmobiliarios arrancan el año con otra subida del 20%

El precio de la vivienda de segunda mano en España sube un 0,6% en su variación mensual y un 20,4% en su variación interanual, situando el precio medio de las viviendas ofertadas en enero en 2.897 euros/m².

"El precio de la vivienda vuelve a registrar una subida superior al 20% por segundo mes consecutivo. Este repunte sitúa el precio medio a sólo un 1,9% de alcanzar máximos históricos y superar los 2.952 euros/m² de abril de 2007. Pese a la intensidad de las subidas, no estamos ante una burbuja inmobiliaria, sino frente al mayor desequilibrio entre oferta y demanda jamás observado: la demanda de compra se encuentra en máximos, mientras que la producción de obra nueva sigue siendo claramente insuficiente para absorberla", según explican los expertos en la materia.

"Las previsiones apuntan a que el precio de la vivienda de segunda mano marcará nuevo récord en los próximos meses, lo que complicará todavía más la accesibilidad de los colectivos con rentas medias y bajas".

De este modo, España ha experimentado en un año un incremento del 20,4% en el precio medio de las viviendas de 80 m², pasando de 192.432 euros a 231.744 euros en enero de 2025 (39.312 euros de diferencia). Este último valor interanual (20,4%) es el incremento más alto detectado en este periodo del año en los últimos 20 años.

Evolución del precio de la vivienda

Variación anual, en porcentaje.

— Var. mensual — Var. anual



Por comunidades, los precios de la vivienda en venta subieron en enero en todas las comunidades. Los incrementos superiores al 10% afectaron a once comunidades y fueron: Murcia (27,1%), Andalucía (24,5%), Comunidad Valenciana (23,8%), Asturias (23,3%), Madrid (19,6%), Cantabria (19,0%), Canarias (18,6%), Baleares (14,4%), Galicia (14,0%), Cataluña (12,8%), País Vasco (11,4%) y Castilla-La Mancha (10,2%), todos por encima del 10% de variación interanual.

Le siguen, Castilla y León (9,9%), Aragón (7,8%), La Rioja (7,5%), Navarra (6,7%) y Extremadura (6,6%).

En cuanto al ránking de CCAA con el precio del metro cuadrado más caro en España, está liderado por Baleares y Madrid, que por primera vez supera los 5.000 euros, en concreto se Baleares sitúa en 5.293 euros/m² y Madrid en 5.225 euros/m².

Le siguen, País Vasco (3.684 euros/m²), Canarias (3.325 euros/m²), Cataluña (3.246 euros/m²), Andalucía (2.775 euros/m²), Comunidad Valenciana (2.634 euros/m²), Cantabria (2.519 euros/m²), Asturias (2.233 euros/m²), Navarra (2.203 euros/m²), Galicia (2.157 euros/m²), Murcia (1.919 euros/m²), Aragón (1.881 euros/m²), La Rioja (1.802 euros/m²), Castilla y León (1.696 euros/m²), Castilla-La Mancha (1.338 euros/m²) y Extremadura (1.309 euros/m²).

Provincias

En 48 de las 50 provincias analizadas (en el 96%) subió el precio interanual de la vivienda en el mes de enero. En 36 provincias se superó el 15%. A la cabeza se situó Murcia (27,1%), seguida de Valencia (25,9%), Asturias (23,3%), A Coruña (21,4%), León (19,6%), Madrid (19,6%), Santa Cruz de Tenerife (19,5%), Alicante (19,5%), Las Palmas (19,1%), Cantabria (19,0%), Almería (17,9%), Guipúzcoa (17,9%), Granada (17,9%), Castellón (17,3%), Ávila (16,1%), Segovia (15,8%), Ourense (15,6%) y Guadalajara (15,0%).

Por otro lado, las dos provincias en las que se registraron fueron Zamora (-4,2%) y Teruel (-10,7%).

En cuanto a los precios, Baleares y Madrid son las únicas que superan los 5.000 euros por metro cuadrado. Las cuatro provincias con el precio más elevado son: Baleares con 5.293 euros/m², Madrid con 5.225 euros/m², Málaga con 4.444 euros/m² y Guipúzcoa con 4.390 euros/m².

Por otro lado, las provincias con el precio por metro cuadrado más económico son Jaén con 1.045 euros/m² y Ciudad Real con 1.039 euros/m².

Capitales

En las 50 capitales de provincia con variación interanual subió el precio en enero respecto al año anterior, de los cuales 16 de las capitales tienen un incremento superior al 15% y las primeras fueron: León (26,2%), Santa Cruz de Tenerife (24,9%), Ciudad Real (22,9%) y Guadalajara (22,2%). Tras éstas estuvieron Córdoba (18,7%), Ourense (18,4%), A Coruña (17,8%), Salamanca capital (16,7%), Segovia capital (16,5%), Palencia capital (16,2%), Jaén capital (15,9%), Ávila capital (15,6%), Madrid (15,5%), Valencia (15,3%), Castellón de la Plana (15,2%) y Murcia (15,1%).

Respecto a los precios, las diez capitales de provincia más caras son: San Sebastián (7.156 euros/m²), seguida de Madrid (6.465 euros/m²), Barcelona (5.362 euros/m²), Palma de Mallorca (5.219 euros/m²), Málaga (4.262 euros/m²), Bilbao (3.861 euros/m²), Valencia (3.573 euros/m²), A Coruña (3.427 euros/m²), Cádiz (3.251 euros/m²) y Pamplona (3.144 euros/m²).

Por otro lado, la capital con el precio medio más económico es Zamora con 1.415 euros el metro cuadrado.

Nuevas tipologías de living en Europa

El **segmento living** sigue concentrando el interés de los inversores inmobiliarios en Europa, aunque las preferencias comienzan a abrirse a un abanico más amplio de tipologías. Así se desprende de la última encuesta anual elaborada por profesionales, entre inversores que gestionan de forma conjunta 540.000 millones de euros en activos inmobiliarios en el continente, presentada en el marco de MIPIM.



Según datos facilitados por la consultora , las residencias de estudiantes o PBSA se mantienen por segundo año consecutivo como el producto con mayor demanda dentro del sector living. Aun así, su peso relativo desciende al 58%, frente al promedio del 63% registrado entre 2023 y 2025. También el multifamily reduce su atractivo, al situarse en el 52%, por debajo del 71% de años anteriores.

Frente a esa moderación en los segmentos más consolidados, se detecta un aumento del interés por otras tipologías residenciales. La vivienda unifamiliar alcanza un 52% de preferencia, frente al 44% anterior; el coliving sube al 50%, desde el 42%; el senior living pasa al 42%, frente al 37%; y las residencias de personas mayores asistidas avanzan hasta el 42%, muy por encima del 25% registrado con anterioridad. Para algunos profesionales, esta evolución refleja una mayor maduración de estos activos en Europa.

El mayor apetito inversor también se extiende al ámbito hotelero, especialmente en los aparthoteles o serviced apartments, donde el interés crece del 27% al 33% en términos interanuales.

En cuanto a las fórmulas de entrada al mercado, el 58% de los inversores encuestados sigue optando por la inversión directa o mediante joint ventures. No obstante, la encuesta apunta a un repunte del interés por acceder a los segmentos living a través de fondos: un 23% de los participantes identifica esta vía como su opción preferida, frente al 8% del año anterior.

Los profesionales consideran que este cambio puede favorecer la captación de capital durante 2026, al permitir exposición a estos sectores sin necesidad de asumir de forma interna la estructura operativa de gestión.

La consultora añade que los inversores prevén destinar alrededor de 45.000 millones de euros a los sectores living durante los próximos tres años y anticipan que el ejercicio 2027 podría convertirse en el ejercicio con mayor actividad de los últimos años.

Tras un periodo más complejo para captar capital, el sentimiento inversor mejora de cara a los próximos doce meses y las estrategias value-add y core-plus aparecen como las más accesibles.

Savills interpreta esta evolución como una señal de retorno progresivo del capital al mercado inmobiliario europeo, aunque advierte de que el apetito sigue siendo desigual entre sectores y geografías. En este contexto, la firma subraya la importancia de una selección rigurosa de activos y de una gestión activa sólida en un ciclo en el que priman la estabilidad de ingresos y la fortaleza de los fundamentales.

Según los datos de la consultora, la inversión en living ha ganado peso dentro del volumen total transaccionado en Europa desde 2022, al pasar del 30% al 38%. Además, cerca de dos quintas partes de los inversores prevén aumentar todavía más su asignación a estos segmentos en los próximos tres años.

Claves del mercado Living en Europa y España 2026

Auge de la inversión residencial: Se espera un volumen inversor muy alto, impulsado por la necesidad de vivienda asequible y el crecimiento de la población en núcleos urbanos.

España a la cabeza: Según el European Investor Intentions Survey 2026 de CBRE, España es el país más atractivo para la inversión inmobiliaria, por encima de Reino Unido y Polonia.

Foco en el Living: El sector residencial de alquiler, las residencias de estudiantes y el flexible living son activos estratégicos, con la rentabilidad sostenida por la escasez de oferta.

Precios al alza: Los precios de la vivienda en España continúan subiendo, con un aumento proyectado del 7% en 2026 debido a un déficit de unas 700.000 viviendas.

Regreso del capital: Se estima un crecimiento del 18% en la inversión inmobiliaria total en Europa, apoyado por la estabilización macroeconómica y el retorno del capital institucional.

Cuestionario Formativo



A continuación facilitamos algunas preguntas básicas en referencia al «Área de Formación Continuada».

La contestación de las mismas le permitirá saber si ha fijado los conceptos básicos formativos en esta materia. Para la comprobación de las respuestas correctas puede consultar la página 23 de nuestro Boletín Oficial.

1.- El mercado inmobiliario en España en el ejercicio 2026 está caracterizado por:

- a) mayor oferta de vivienda en grandes ciudades y zonas residenciales.
- b) demanda de viviendas más flexibles y funcionales.
- c) demanda más selectiva, compradores mejor informados y creciente interés por viviendas que aporten valor real a largo plazo.

2.- Las previsiones indican que el mercado residencial sufrirá incrementos en el precio durante el primer semestre de 2026, el precio de la vivienda podría incrementarse entre:

- a) un 6% y un 9%.
- b) un 3% y un 5%.
- c) un 8% y un 10%.

3.- El mercado Living en Europa y España durante 2026, se caracteriza por:

- a) se estima un crecimiento del 18% en la inversión inmobiliaria total en Europa para 2026.
- b) Su peso relativo como producto de mayor demanda en Europa se cifra en un 63%.
- c) el repunte del interés por acceder a los segmentos living a través de fondos durante 2026 se prevé en un 8%.

Consultorio Formativo



Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas por dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.

Pregunta

¿Cómo conseguir ITP reducido por la adquisición de una vivienda?

Respuesta

Para conseguir un Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) reducido al comprar una vivienda, se deben cumplir con requisitos específicos fijados por cada comunidad autónoma (edad, discapacidad, familia numerosa o ingresos). El tipo general varía entre el 4% y el 10%, pero puede reducirse significativamente si se cumplen las condiciones.

Los requisitos y pasos para acceder a esta rebaja fiscal incluyen:

1. Requisitos habituales

- Jóvenes: Las comunidades suelen aplicar tipos reducidos (por ejemplo, el 5% en Cataluña o el 3,5% en Madrid) para compradores menores de 35 años que adquieren su primera vivienda habitual.

- Discapacidad o Familia Numerosa: Existen tramos más bajos (como el 3,5% o 4%) para personas con un grado de discapacidad reconocido o familias numerosas/monoparentales.

- Límites de ingresos: Por lo general, la base imponible de la declaración de la renta no debe superar ciertos topes establecidos por cada región (por ejemplo, 36.000 euros anuales en Cataluña).

2. Obligaciones tras la compra

- Vivienda habitual: El inmueble debe convertirse en su residencia principal en un plazo máximo de 12 meses desde la compra y debes residir en él de forma continuada (habitualmente un mínimo de 3 años).

- No vender antes de tiempo: Si se vende la propiedad antes de cumplir el plazo estipulado por su comunidad, tendrá que devolver la cantidad que se ahorró en el impuesto.

3. Cómo solicitarlo

- Rellenar el Modelo 600: Es el documento oficial de autoliquidación del impuesto. Puede descargarlo y presentarlo a través de la página web de la Agencia Tributaria de tu comunidad autónoma.

- Marcar la casilla de beneficio fiscal: Al rellenar el impreso, seleccionar la clave que corresponda a tu situación (joven, familia numerosa, etc.).

- Presentar la documentación: Al pagar el impuesto (tiene un plazo habitual de 30 días tras la firma de escrituras), deberá aportar la documentación acreditativa, como el certificado de discapacidad o el libro de familia.

Pregunta

¿Qué viviendas no se podrán vender a partir de 2030?

Respuesta

A partir de 2030, la normativa europea de eficiencia energética exigirá que los inmuebles cuenten con una calificación mínima (habitualmente la letra E para 2030 y la letra D para 2033). Sin embargo, la Comisión Europea desmiente que se vaya a prohibir la venta o alquiler de viviendas por tener etiquetas bajas.

A nivel general, el mercado inmobiliario sí bloquea o restringe la venta de ciertos inmuebles, pero esto se debe a factores legales, administrativos o estructurales, tales como:

- Viviendas con cargas o embargos: Propiedades con deudas pendientes, hipotecas impagadas o embargos judiciales.

- Inmuebles en litigio: Viviendas inmersas en disputas legales (por ejemplo, herencias no resueltas, divorcios o procesos de desahucio).

- Viviendas en zonas protegidas o irregulares: Inmuebles construidos en suelos protegidos o edificaciones ilegales que carecen de cédula de habitabilidad o licencia de primera ocupación.

- El caso de la Eficiencia Energética.

Aunque no está prohibida su venta por ley, las viviendas con certificados energéticos deficientes (letras F o G) tendrán menos demanda. Para mejorar su valor en el mercado, es recomendable solicitar el Certificado de Eficiencia Energética a un técnico autorizado.

Pregunta

¿Qué es una cuenta remunerada?

Respuesta

Una cuenta remunerada es un tipo de cuenta bancaria que genera intereses sobre el dinero depositado. A diferencia de una cuenta corriente tradicional, su saldo crece con el tiempo, ofreciendo liquidez inmediata (puedes retirar tu dinero cuando lo necesites sin penalización) y un riesgo casi nulo.

Características principales:

- Rentabilidad sin inmovilizar: Se paga un porcentaje sobre el dinero que se mantiene en ella, generalmente liquidado de forma mensual o trimestral.

- Disponibilidad total: A diferencia de un depósito a plazo fijo, no tiene que esperar un tiempo determinado para recuperar sus fondos.

- Operatividad: Permite domiciliar nóminas y recibos, realizar transferencias o usar tarjetas, comportándose en gran medida como una cuenta corriente.

Ventajas	Desventajas
Genera ingresos pasivos con tu dinero diario.	La rentabilidad suele ser menor que en inversiones a largo plazo.
Disponibilidad inmediata ante cualquier imprevisto.	Algunos bancos exigen condiciones (como domiciliar una nómina o un mínimo de recibos) para acceder a su mayor tipo de interés.
Sin riesgo de perder el capital principal.	Los intereses obtenidos tributan a Hacienda (en el caso de España, están sujetos a retención fiscal).

Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continuada

- 1.- c
- 2.- a
- 3.- a



AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

DE

MEDIADORES FINANCIEROS TITULADOS

DE ESPAÑA

Miembro Colectivo de la
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

C./ Covarrubias, nº 22-1º-Derecha.- 28010 MADRID.- Telf. Corp.: 91 457 29 29
E-mail: medfin@atp-guiainmobiliaria.com
Web: www.atp-medfin.com

