Boletín Oficial

DE LA

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL DE MEDIADORES FINANCIEROS TITULADOS DE ESPAÑA



MEDFIN

MEDIADORES FINANCIEROS

- Mediación en Finanzas, Préstamos, Valores.- EAFI -

AÑO 16 NÚMERO 98 Julio/Agosto 2026

Boletín Oficial

Julio/Agosto 2026

AÑO 16 NÚMERO 98

SUMARIO

Actualidad Corporativa ..... págs. 3-6

Características del valor de mercado reconocidas internacionalmente.

Información de Actualidad ..... págs. 7-12

España será el segundo país europeo donde más subirá el precio de la vivienda en 2026 ..... pags.7-8

El precio de la vivienda en España: sube un 12,8% frente a 4,7% en la Eurozona, según Eurostat pags.9-11

La inflación se estanca y el coste real de la vida se encarece pag.12

Formación Continuada ..... págs. 13-23

Panel de previsiones de la economía española pags.13-17

El mercado inmobiliario en 2026 ..... pags.18-21

Cuestionario Formativo.- Formulación de preguntas referentes al Área de Formación Continuada..... pag.22

Consultorio Formativo pág.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.

Respuestas correctoras correspondientes al Área de Formación Continuada. pag.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

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

E-mail: medfin@atp-guiainmobiliaria.com
Web: www.atp-medfin.com



CARACTERÍSTICAS DEL VALOR DE MERCADO RECONOCIDAS INTERNACIONALMENTE

Valor de mercado



El valor de mercado se define como: «cuantía estimada por la que un activo o una obligación debería intercambiarse en la fecha de valoración entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, en una transacción libre, tras una comercialización adecuada, en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción.»

El valor de mercado es una base de valor reconocida internacionalmente y cuenta con una definición conceptualmente determinada y se caracteriza por los siguientes motivos:

- Describe un intercambio entre las partes interesadas que no guardan relación entre sí y que operan libremente en el mercado.

- Representa la cifra que aparecería en un contrato de compraventa hipotético, o contrato similar, en la fecha de valoración y que reflejaría todos aquellos factores que tendrían en cuenta los participantes en el mercado, en general, a la hora de elaborar sus ofertas y reflejaría, asimismo, el mayor y mejor uso del activo.

El mayor y mejor uso de un activo se puede definir como «el uso que, desde la perspectiva de un participante, produciría el máximo valor de un activo».

Es el uso de un activo que maximiza su productividad y que es posible, permisible (desde un punto de vista legal) y factible (desde un punto de vista financiero).

- Se ignoran las distorsiones de precio causadas por un valor especial (una cantidad que refleja los atributos particulares de un activo que solo tienen valor para un comprador específico) o por el valor de sinergia, que es el incremento de valor que adquiere un inmueble o conjunto de inmuebles cuando se consideran conjuntamente , y que no existiría si cada uno se valorara de forma independiente..

- Representa el precio que probablemente alcanzaría un activo en un amplio abanico de circunstancias.

- Al aplicar el valor de mercado, el importe de la valoración debe reflejar el estado actual del mercado y las circunstancias relativas a la fecha de valoración efectiva.

Supuestos Especiales

Hay casos en los que casos en los que el precio ofrecido por compradores potenciales en el mercado en general reflejaría una expectativa de cambio en las circunstancias del activo en el futuro.

Ejemplos en donde la expectativa de creación u obtención futura de un valor adicional puede incidir en el valor de mercado serían:

- la posibilidad de construir donde actualmente no existen permisos para realizar tal proyecto.

- la posibilidad de crear valor de sinergia/valor de maridaje a través de la fusión con otro inmueble o activo, o intereses dentro del mismo inmueble o activo en una fecha futura.

La repercusión sobre el valor que surja por el uso de un supuesto o un supuesto especial no debería confundirse con el valor adicional que un comprador especial pueda atribuir a un activo.

En determinados procedimientos se adopta una base de valor descrita como «el mayor y mejor uso», y esta coyuntura bien puede venir definida por la normativa urbanística y específica de cada comunidad.

Intangibles

Un intangible es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física.

Este tipo de activo es identificable cuando es susceptible de ser separado del resto de activos de la entidad o surge de derechos contractuales o de otros derechos de tipo legal.

Los activos susceptibles de ser separados se pueden vender, transferir o ceder en virtud de una licencia de manera independiente de la empresa propietaria de los mismos.

El desembolso que se realiza en un intangible se contabiliza como un gasto cuando se adquiere el activo, a menos que:

- sea probable que el activo genere beneficios económicos en el futuro y que el coste del activo pueda valorarse de forma fiable. Si cumple estos dos criterios, se reconoce como un activo en el balance.

En un principio, un intangible se contabiliza por el coste, pero posteriormente se puede contabilizar por el coste o por el valor razonable, Sin embargo, normalmente la opción del valor razonable solo se utiliza si existe un mercado activo para el intangible, algo infrecuente salvo en determinados casos, como el de las licencias de taxi. Una excepción es si se ha adquirido un intangible como parte de una combinación empresarial, en la que la ausencia de un coste específico para el activo implica que debe calcularse un valor razonable para su contabilización inicial

Inmuebles en inversión

Un inmueble en inversión es un terreno o edificio, parte de un edificio o ambos, que el propietario mantiene para obtener rentas o plusvalías en lugar de:

- utilizarlo en la producción o suministro de bienes o servicios, o para fines administrativos

- venderlo en el curso ordinario de los negocios. Esta definición incluye inmuebles que se están construyendo o promocionando para su futuro uso como inmuebles en inversión.

Abarca tanto los inmuebles que sean propiedad directa como los que estén arrendados por la entidad declarante, siempre que esté subarrendado o se pretenda subarrendarlo en virtud de un arrendamiento o arrendamiento

Un inmueble en inversión se contabiliza inicialmente por su coste de adquisición más cualquier coste directamente imputable. En todos los estados posteriores, la entidad podrá adoptar o bien el modelo del valor razonable o bien el modelo de costes. Si se adopta el modelo de costes en el balance, la entidad debe seguir revelando el valor razonable en la memoria de las cuentas.

Todo inmueble en inversión que sea propiedad de la entidad debe utilizar la misma opción, con la salvedad de que, cuando se emplee la opción del valor razonable y no se pueda hacer una valoración fiable de un inmueble específico, puede utilizarse el modelo de costes en relación con dicho inmueble exclusivamente.

La prueba por la que se puede considerar como no adecuado para una valoración fiable es estricta y se produce exclusivamente cuando el mercado de inmuebles comparables se encuentra inactivo y no están disponibles mediciones fiables del valor razonable (por ejemplo, basándose en previsiones de descuento de flujo de caja).

En la práctica, solo es probable que se produzca esta situación cuando:

- una entidad ha adquirido un inmueble para una promoción atípica o altamente especulativa, respecto de la cual no existen valores comparables o

- un inmueble en inversión se encuentra bajo construcción. El valorador puede contabilizar el activo al coste hasta que o bien se pueda medir de manera fiable su valor razonable o bien finalice la construcción, lo que ocurra antes.

Con sujeción a estas contadas excepciones, un inmueble en inversión es el único tipo de activo respecto del cual se necesita un valor razonable actual en cada fecha de presentación de informes. El valorador también está obligado a revelar en qué medida el valor razonable de sus inmuebles en inversión se basa en una valoración de un experto independiente que cuente con una cualificación profesional reconocida y pertinente, y con experiencia reciente tanto en la ubicación como en la categoría del inmueble en inversión objeto de la valoración.



España será el segundo país europeo donde más subirá el precio de la vivienda en 2026

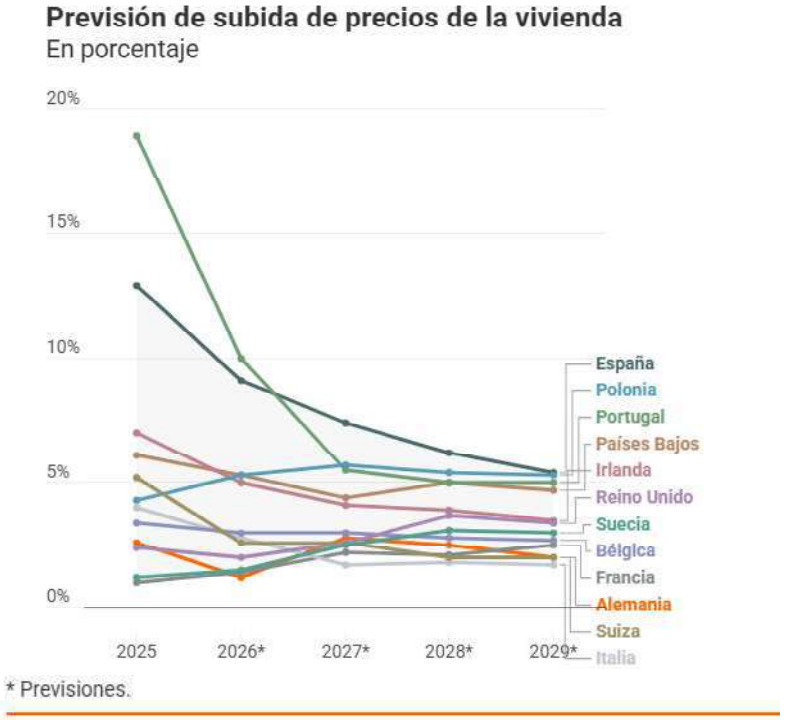
Los precios de la vivienda en España volverán a repuntar con fuerza en este ejercicio hasta subir un 9,1%, según las últimas proyecciones de algunos economistas.

El mercado español será el segundo, solo por detrás de Portugal (+10%) en el que más subirán los costes del sector inmobiliario en el año 2026, según las previsiones publicadas recientemente y que analizan los 12 principales mercados europeos.

En este último reporte, ha corregido al alza en un 3% la previsión que se había hecho en febrero pasado sobre el comportamiento de precios en Portugal, mientras que en el caso de España, los economistas la han retocado a la baja en un 0,2%.

Estas proyecciones encajan con vaticinios de algunos informes sectoriales que ya apuntaban en el arranque de año que los precios de la vivienda ralentizarían su crecimiento y experimentarían en el ejercicio 2026 una subida por debajo de los dos dígitos.

En su conjunto, las estimaciones prevén que el precio de la vivienda residencial en Europa crezca este año de media un 4% y en el ejercicio 2027 modere su subida hasta el 3%.



La agencia de calificación señala que, en el caso concreto de España, la combinación de un mercado laboral extraordinariamente sólido y una oferta insuficiente de vivienda seguirá alimentando una espiral de encarecimiento de la vivienda durante los próximos años.

Tras el fuerte incremento registrado en 2025 (12,9%), las subidas se moderarán, aunque continuarán muy por encima de la media europea. Las previsiones apuntan a aumentos del 7,4% en 2027 y del 6,2% en 2028, situando a España entre los países con mayor revalorización del mercado residencial durante todo el horizonte de previsión. También registrará el mayor incremento en 2029, aunque este se suavizará al 5,4 %.

La agencia atribuye esta evolución, sobre todo, a la fortaleza del mercado laboral español. Destaca que la intensa creación de empleo y el crecimiento de los salarios han elevado la capacidad de compra de las familias, mientras que la inmigración continúa impulsando la formación de nuevos hogares. Todo ello está reforzando una demanda que sigue creciendo más rápido que la oferta disponible.

Los expertos subrayan que, en el caso de España, el principal problema continúa estando en la oferta. La inversión en vivienda residencial permanece prácticamente estancada desde comienzos de 2019 pese a que la economía española figura entre las más dinámicas de la eurozona. A ello se suman las "trabas administrativas que ralentizan la construcción de nuevas promociones", lo que impide aliviar el déficit de vivienda y mantiene una presión constante sobre los precios, según recoge el documento.

Aunque el Gobierno de España aprobó en abril el Plan Estatal de Vivienda 2026-2030, dotado con 7.000 millones de euros para incrementar el parque residencial, mejorar la asequibilidad y reforzar la regulación sobre los alquileres de temporada y turísticos, los expertos creen que estas iniciativas tardarán años en trasladarse al mercado y que los problemas de oferta son de carácter estructural y no se resolverán a corto plazo.

Cambios en las previsiones

Los cambios en algunas de las previsiones de este último informe se explican por tres factores económicos: la inflación (ahora prevé un IPC del 3,1% para la eurozona, frente al 1,8% de sus anteriores previsiones) a raíz del conflicto en Oriente Medio, los tipos de interés y el mercado laboral.

Un escenario macroeconómico más moderado impulsará ligeramente los precios de la vivienda en Europa, que ha desarrollado otro escenario alternativo más moderado debido a la incertidumbre en torno a la recuperación del comercio marítimo a través del Estrecho de Ormuz.

De hecho, el déficit de vivienda disponible seguirá siendo el principal factor que sostenga el encarecimiento del mercado residencial en toda Europa. Los cuellos de botella en la construcción, la escasez de mano de obra, el elevado coste de los materiales y los largos procesos administrativos seguirán frenando la creación de nueva oferta, mientras que unos tipos hipotecarios reales más bajos de lo previsto favorecerán la demanda.

EL PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA: SUBE 12,8% FRENTE A 4,7% EN LA EUROZONA, SEGÚN EUROSTAT

El precio de la vivienda en España escaló un 12,8% en el primer trimestre del ejercicio 2026, triplicando el avance de la eurozona (4,7%) y consolidando una brecha que ya dura cuatro trimestres.



La divergencia con la media europea, del 5,1% para el conjunto de la UE, confirma una tormenta perfecta hecha de demanda insaciable, oferta estrangulada y un modelo de crecimiento que expulsa a los jóvenes del mercado residencial.

Eurostat certifica que, el metro cuadrado español acumula ya cuatro trimestres creciendo casi un 13%, la tasa más alta desde el año 2014, cuando el mercado empezó a recuperarse del hundimiento de 2008. Mientras, la eurozona ha ido ralentizando el ritmo: su 4,7% actual está ocho décimas por debajo del mismo periodo del año anterior.

La cifra española contrasta con el estancamiento de otras grandes economías comunitarias. Francia apenas registró un 0,1%, Alemania un 1,4% y Luxemburgo un 1,7%. Solo Portugal (17,8%), Bulgaria (14,8%), Eslovaquia (14,4%) y Croacia (14,3%) superan a España, reflejando un mapa inmobiliario europeo a dos velocidades.

La diferencia no es coyuntural. Alemania y Francia vienen de años de fuerte revalorización entre 2007 y 2024, con subidas del 77,5% y 25% respectivamente, frente a una España que en ese mismo periodo apenas recuperó el nivel de precios previo a la burbuja, según un análisis del Banco de España. Eso les hizo más sensibles a las subidas de tipos del BCE, que provocaron contracciones en 2023 y 2024. Ahora, con los tipos estabilizados, sus mercados crecen de forma muy modesta, mientras el español sigue recalentándose.

Detrás del alza hay un cóctel de elementos estructurales y coyunturales. Los profesionales señalan que «partimos de un nivel de precios relativamente más asequible que otros grandes mercados de la zona euro, lo que deja un mayor recorrido al alza». Pero además, la demanda se ha disparado desde la pandemia: los hogares buscan viviendas de mayor calidad, el crecimiento demográfico impulsado por la inmigración suma presión, el turismo residencial y la compra por parte de extranjeros no cesan, y el mercado sigue viendo la vivienda como un activo refugio.

A eso se añade un factor clave: el trasvase de demanda expulsada del alquiler. Con los alquileres en máximos —15,3 euros por metro cuadrado en junio, ya cuesta menos esfuerzo pagar una hipoteca que una renta.

El alquiler absorbe el 35% de los ingresos netos de una familia media, mientras que la compra se lleva el 25%, aunque este dato no incluye el ahorro previo necesario para la entrada. Esa brecha explica por qué muchos hogares se lanzan a comprar a pesar de los precios récord.

Pero el desequilibrio fundamental es entre oferta y demanda. «España no tiene únicamente un problema de precios, tiene, sobre todo, un problema de acceso».

La vivienda nueva tarda años en llegar y, a menudo, no se construye donde se concentra el empleo. La presión se desvía hacia la vivienda usada, que concentra la mayoría de las operaciones y cuyos precios suben sin freno.



En este contexto, los expertos coinciden en que es difícil mantener crecimientos de dos dígitos a largo plazo, pero descartan una corrección mientras no cambien los fundamentos de la demanda en los mercados más dinámicos.

El Eje del Poder Europeo

El BCE tiene ante sí un dilema: la inflación de los servicios sigue alta en el sur, alimentada en parte por los costes de la vivienda, pero una subida de tipos golpearía aún más a las familias españolas y portuguesas, hipotecadas mayoritariamente a tipo variable.

La divergencia entre un núcleo europeo que se enfría y una periferia que se recalienta complica la política monetaria única.

Desde la pandemia del año 2020, la combinación de tipos bajos y luego el endurecimiento de 2023-2024 ha provocado efectos asimétricos: mientras Alemania y Francia corrigieron sus precios, España siguió al alza, impulsada por una demanda que no depende tanto de la financiación bancaria como del ahorro acumulado y de la compra al contado por parte de extranjeros. La consecuencia es un mercado cada vez más dual: los que ya tienen propiedad se revalorizan patrimonialmente, y los jóvenes sin herencia quedan excluidos.

Portugal, con una subida del 17,8%, es el espejo más cercano. Su mercado comparte con España el atractivo como destino residencial y turístico, pero en el país luso la capacidad de compra de las familias se ha desplomado: en las zonas tensionadas, una familia media ha pasado

de poder acceder a una vivienda de 60 metros cuadrados en 2019 a tan solo 35-45 metros cuadrados en 2025, según datos recogidos. En ambos países, la vivienda se está convirtiendo en un bien reservado a quienes ya disponen de un patrimonio inmobiliario previo.

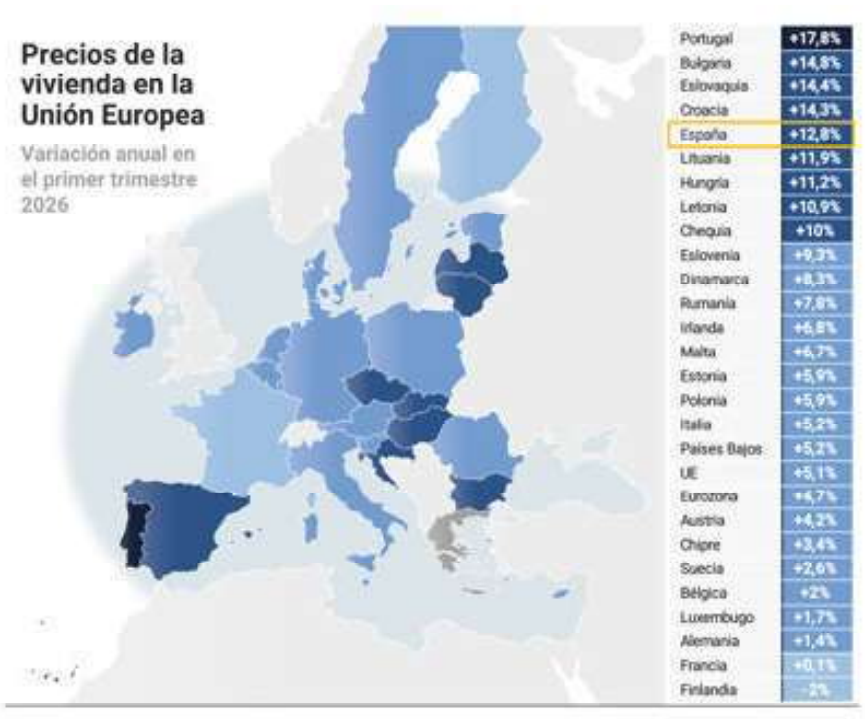
Los países del Este —Bulgaria, Eslovaquia, Croacia— también superan a España, pero por un proceso de convergencia económica: los salarios crecen y la clase media se expande sobre un parque de vivienda que aún parte de precios bajos. No es el caso español, donde el precio ya está en máximos históricos en las grandes ciudades.

En el otro extremo, Finlandia es el único país de la UE donde los precios bajan (un 2%), lastrada por una crisis económica y energética derivada de la ruptura con Rusia. Es la otra cara de la moneda: un mercado que se ajusta porque la demanda se ha hundido. El patrón confirma que la vivienda es el termómetro más sensible de la salud económica de un país.

Para España, los datos de Eurostat suponen un aviso. La próxima reunión del BCE en el mes deseptiembre podría verse condicionada por la evolución de los precios inmobiliarios en el sur, aunque el órgano emisor sigue centrado en la inflación general.

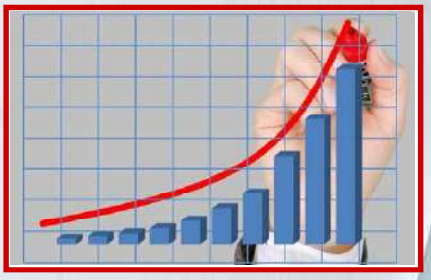
El verdadero riesgo no es una burbuja financiera, los criterios de concesión de hipotecas son ahora mucho más estrictos que en el ejercicio 2008, sino una crisis social de acceso que ya está redefiniendo el mapa demográfico de las ciudades.

Mientras Bruselas sigue debatiendo si lanzar una estrategia europea de vivienda, la realidad es que la política común del ladrillo sigue siendo una asignatura pendiente. Y en ese vacío, la brecha entre los que pueden comprar y los que quedan fuera no hace más que ensancharse.



Fuente: Eurostat / EpData (2026)

LA INFLACIÓN SE ESTANCA Y EL COSTE REAL DE LA VIDA SE ENCARECE



La última nota del INE confirma que la inflación no baja: el IPC se mantiene en el 3,2%, exactamente igual que en mayo. La inflación subyacente, que excluye energía y alimentos no elaborados, apenas retrocede una décima hasta el 2,9%, mostrando que la presión sobre los precios continúa instalada en la economía. No mejora el coste real de la vida.

El principal problema vuelve a ser la vivienda, que registra una tasa anual del 4,7%, más de tres puntos por encima del mes anterior. Según el INE, "los precios de la electricidad y, en menor medida, del gas, aumentaron con mayor intensidad que en junio de 2025". Es decir,"la energía vuelve a empujar la inflación, evidenciando que las medidas para contener los precios energéticos no están logrando estabilizar el coste de la vida".

En contraste, el grupo de Transporte reduce su tasa anual hasta el 5,1% por la bajada de los combustibles. Sin embargo, esta caída no debe interpretarse como una mejora estructural: el transporte sigue siendo uno de los sectores con mayor inflación acumulada y extremadamente sensible a cualquier repunte del petróleo. La volatilidad del sector muestra que la economía continúa dependiendo de factores externos que escapan al control interno.

La variación mensual del IPC (+0,6%) también refleja tensiones adicionales: la electricidad vuelve a subir con fuerza, los paquetes turísticos encarecen el ocio y los servicios de alojamiento aumentan sus precios en plena temporada alta. Todo ello indica que la cesta de la compra y los servicios esenciales siguen presionando a los hogares.

Por tanto, las cifras del IPC muestran que la inflación no se explica solo por el índice general, sino por el encarecimiento real de la vida: la cesta de la compra sigue subiendo y los precios de la vivienda vuelven a tensionar el presupuesto de las familias.

Por eso,"es imprescindible que las subidas salariales no se limiten a seguir el IPC, sino que incorporen el aumento efectivo del coste de vida. Si los salarios solo se actualizan con el dato oficial de inflación, pero no con el precio de los alimentos, la energía o la vivienda, las personas trabajadoras seguirán perdiendo poder adquisitivo año tras año"

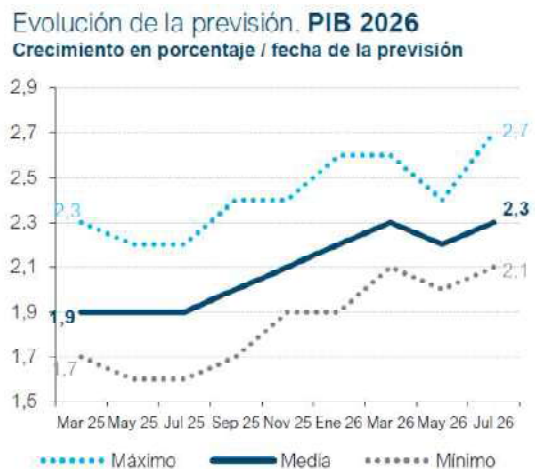
El IPCA, el indicador armonizado europeo, se mantiene en el 3,6%, lo que confirma,"que España sigue por encima de los objetivos de estabilidad de precios y que la inflación continúa siendo un reto para la economía y para el poder adquisitivo de las familias".

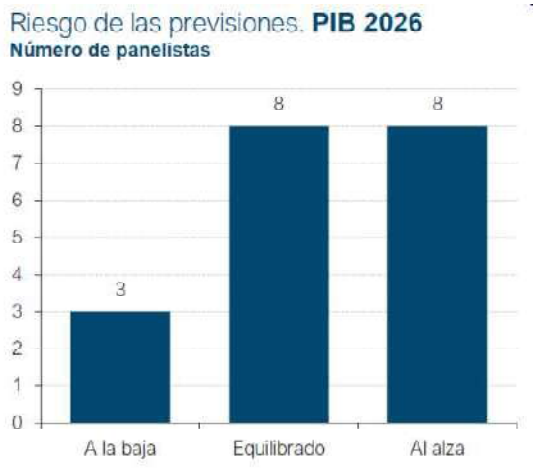
FORMACIÓN CONTINUADA DEL
~ MEDFIN ~
~ MEDIADOR FINANCIERO ~

PANEL DE PREVISIONES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Crecimiento en 2026

La estimación de crecimiento del PIB para 2026 se eleva hasta el 2,3%, con reducción del riesgo a la baja.





La previsión de crecimiento se eleva y se reducen los riesgos a la baja.

Los indicadores más recientes apuntan a que la economía española creció con vigor en el segundo trimestre. Así, los relativos al consumo muestran signos de estancamiento o retroceso, pero los de la construcción, industria y turismo presentan una aceleración.

En consonancia con estos resultados, la estimación de consenso de avance del PIB del segundo trimestre se eleva una décima hasta el 0,5%, una décima menos que en el primero. El crecimiento seguiría ralentizándose en el tercer trimestre, con un avance del 0,4%, cifra que se repetiría en el último trimestre del año (cuadro 2).

Como consecuencia de lo anterior, el crecimiento del PIB para el conjunto de este año se eleva una décima hasta el 2,3%. Desde el punto de vista de la composición de este crecimiento, dicha décima procede de una mayor aportación de la demanda nacional. El sector exterior, por su parte, se prevé que detraiga cuatro décimas porcentuales, al igual que en la anterior previsión de consenso (cuadro 1).

Por otra parte, se ha producido un desplazamiento de la valoración del riesgo en un sentido favorable. Mientras que en la anterior encuesta la gran mayoría de panelistas consideraba que el riesgo de incumplimiento de las previsiones era a la baja (se piensa que el crecimiento podría ser menor de lo esperado), ahora la mayoría considera que el riesgo de incumplimiento es al alza (se considera que podría ser mayor de lo esperado) o equilibrado.

Crecimiento en 2027

La previsión de crecimiento del PIB para 2027 se mantiene en el 2%.

La previsión de crecimiento del PIB en 2027 se mantiene en el 2%. Este valor está por encima de los contemplados por organismos como el Banco de España, la Comisión Europea, el FMI o la OCDE, en línea con la previsión de AIReF y por debajo de la del Gobierno (cuadro 1).

La desaceleración en dicho año sería causada por el menor vigor de la inversión y del consumo, tanto público como privado, que reduciría la aportación de la demanda nacional hasta 2,1 puntos porcentuales (como en el anterior Panel). El sector exterior aminoraría su aportación negativa al crecimiento a una décima porcentual (como en la anterior previsión). Las tasas de crecimiento intertrimestral del PIB se situarían en el entorno del 0,5% a lo largo de 2027 (cuadro 2).

Inflación

Perspectivas de inflación similares a las del anterior Panel.

El conflicto en Oriente Medio elevó la inflación general desde tasas del 2,3% al inicio del año hasta el 3,4% en marzo, y, posteriormente, se situó en el 3,2% en los tres meses siguientes.

La inflación subyacente, por su parte, se elevó más moderadamente hasta moverse en la horquilla del 2,8%-3%, pero continúa mostrando una fuerte persistencia de tensiones inflacionistas previas en los servicios, mientras que, en los últimos dos meses, las relativas a los alimentos parecen haberse aminorado (aunque es pronto para saber si este fenómeno es puntual o permanente).

Los panelistas prevén que la tasa general se eleve ligeramente en los próximos meses, aunque acabaría el año en el 3% en diciembre, con una media anual del 3,2% (una décima más que en el anterior Panel). Para 2027, se espera una media anual del 2,3%, y que termine el año con una tasa interanual del 2,1% en diciembre (sin cambios respecto a la anterior previsión de consenso). En cuanto a la tasa subyacente, se mantiene la previsión en el 2,7% para 2026, mientras que se revisa una décima al alza hasta el 2,5% la del año próximo.

Mercado laboral

La tasa de paro descenderá hasta el 9,6% en 2027.

El conflicto en Oriente Medio elevó la inflación general desde tasas del 2,3% al inicio del año hasta el 3,4% en marzo, y, posteriormente, se situó en el 3,2% en los tres meses siguientes.

Tras la debilidad en el primer trimestre consecuencia de la mala meteorología, la afiliación a la Seguridad Social se aceleró en el segundo trimestre hasta un crecimiento del 0,8% intertrimestral. Este resultado supone el mayor avance de los últimos once trimestres, aunque está distorsionado por el efecto de la regularización de inmigrantes.

Las previsiones de consenso han experimentado pocos cambios: para el conjunto del presente ejercicio, se espera un crecimiento del empleo del 2% (una décima más respecto al anterior Panel), y, para el año próximo, un 1,5% (sin cambios). La tasa de desempleo media anual descendería hasta el 10% en 2026 y el 9,6% en 2027, mismas cifras que las contempladas en la anterior previsión de consenso (cuadro 1).

Respecto a la productividad y los costes laborales unitarios (CLU), calculados a partir de las previsiones de crecimiento del PIB, de las remuneraciones salariales y del empleo en términos de EPA, su crecimiento se mantiene sin cambios para 2026 en el 0,3% y en el 3%, respectivamente. Para 2027, la productividad crecería un 0,5% (sin cambios) y los CLU un 2,6% (una décima más respecto al anterior Panel).

Balanza de pagos

La balanza de rentas contrarresta los buenos datos del saldo comercial.

En los cuatro primeros meses de este año la Balanza de Pagos por cuenta corriente registró un superávit de 10,8 miles de millones de euros, lo que supone 1.545 millones menos que en el mismo periodo del año anterior.

Este empeoramiento fue consecuencia del deterioro en la balanza de rentas primarias y secundarias, que más que compensó la mejora en el saldo comercial, impulsado este por la reducción del déficit de bienes y el incremento del saldo positivo de servicios, especialmente los no turísticos.

Las previsiones de consenso apuntan a un superávit por cuenta corriente del 2,2% del PIB para este año y del 2% para 2027, ambas cifras sin cambios respecto a la anterior previsión de consenso (cuadro 1).

Déficit público

Elevada disparidad en las previsiones de déficit público.

El saldo de las administraciones públicas arrojó en el primer trimestre un déficit de 6.430 millones frente un resultado prácticamente igual de 6.404 millones en el mismo periodo del año anterior, consecuencia de que la mejora en las cuentas de la administración regional y en los fondos de la seguridad social se compensaron con un incremento de los déficits en la administración central y local. Cabe mencionar que, tras incorporar el mes de abril, el conjunto de administraciones excluyendo las corporaciones locales (para las que no existen datos) redujeron su déficit en un 33,4% con relación al mismo periodo del año anterior.

Se mantiene la estimación del déficit de las administraciones públicas para este año en el 2,5%, mientras que la previsión para 2027 se eleva una décima hasta el 2,4%. No obstante, existe una elevada disparidad entre las previsiones de los diferentes panelistas para ambos periodos. Las cifras contempladas por organismos nacionales e internacionales se sitúan por debajo de las previsiones de consenso mencionadas previamente (cuadro 1).

Contexto internacional

El acuerdo en Oriente Medio marca un punto de inflexión, pero su fragilidad afecta las expectativas.

El acuerdo alcanzado el mes pasado entre EE UU e Irán ha aportado un respiro a los mercados energéticos y de otras materias primas. En los días posteriores al anuncio del memorando de entendimiento, el tráfico por el estrecho de Ormuz se intensificó, facilitando las exportaciones de hidrocarburos de toda la región. El resultado más visible fue el descenso acusado de las cotizaciones del barril de Brent, pasando de cerca de 115$ en el momento del anterior Panel, a menos de 70$ a principios de julio. Desde entonces, la reanudación de las hostilidades ha puesto en entredicho la normalización del paso por el Golfo Pérsico, lo que ha traído consigo un nuevo tensionamiento del barril de Brent hasta el entorno de 76$ en el momento de escribir.

En su recién divulgado ejercicio de actualización de previsiones, el FMI advierte del impacto de las incertidumbres geopolíticas en la confianza y las expectativas. Sus proyecciones apuntan a una desaceleración de la economía de la eurozona más pronunciada de lo anticipado, con un avance del PIB del 0,9% en 2026, dos décimas menos que en la ronda de primavera. Por su parte, EE UU crecería un 2,3%, sin cambios respecto a la previsión de primavera, gracias al impulso de la inversión en IA, y China lo haría un 4,6%, dos décimas más. Con todo, la economía global parece haber resistido el shock geopolítico mejor de lo que hacían temer algunos escenarios. Los últimos indicadores de PMI apuntan incluso a una leve mejora coyuntural tanto a nivel global como en Europa.

Los panelistas han incorporado la inflexión que marca el acuerdo en Oriente Medio, si bien se muestran todavía cautos en sus valoraciones acerca del entorno internacional. La mayoría sigue considerando que ese entorno es desfavorable, tanto en la UE como fuera de ella, y que la situación perdurará en los próximos meses. No obstante, se incrementa ligeramente el número de valoraciones que apuntan a una próxima mejora, pasando de 4 a 5 en el caso de la UE y de 4 a 6 a nivel global.

Tipos de interés

El BCE procederá a una pausa en la subida de tipos de interés.

En su reunión de junio de 2026, el BCE decidió ajustar en un cuarto de punto sus principales tipos de interés, en línea con lo anticipado en el consenso de mayo. La decisión fue motivada por el repunte de la inflación y la necesidad de prevenir un hipotético desanclaje de expectativas. Por su parte, la Reserva Federal consideró que no era necesario endurecer su política monetaria, habida cuenta del nivel alcanzado por los tipos de interés, que se sitúan en el rango 3,5% a 3,75%, frente a una facilidad de depósitos del BCE del 2,25% (tras el ajuste de junio).

Entre tanto, la inflación está dando señales de moderación, al menos en Europa, si bien se mantiene todavía por encima de las cotas observadas antes del estallido del conflicto en Oriente Medio. El IPC de la eurozona pasó de creer un 3,2% en mayo a 2,8% en junio (todavía por encima del 1,9% de febrero). Esta moderación ha dado alas a las expectativas de una pausa en la subida de tipos de interés por parte del BCE. De hecho, los panelistas anticipan una facilidad de depósitos anclada en el 2,25% durante todo el horizonte de previsión (cuadro 2).

El Euribor a un año, principal referencia del mercado hipotecario, también ha marcado una pausa, situándose en el entorno del 2,7%, una décima menos que en mayo. Los Panelistas prevén un descenso adicional en los próximos meses, de modo que el Euribor cerraría el próximo año en el entorno del 2,5% (cuadro 2).

De manera similar, la rentabilidad exigida por los mercados para adquirir un bono público español con vencimiento a 10 años se ha relejado ligeramente. Los analistas prevén un nuevo descenso de esa rentabilidad en los próximos meses, antes de repuntar de nuevo durante en 2027, en consonancia con la elevación de los niveles de endeudamiento vaticinada por el FMI.

Mercado de divisas

Apreciación del dólar tras el acuerdo en Oriente Medio .

El dólar salió reforzado por el anuncio de la apertura del estrecho de Ormuz, y apenas se ha visto afectado por el intercambio de misiles registrado en los últimos días. Su cotización frente al euro se sitúa en el entorno de 1,14, frente a 1,16 en el momento del anterior Panel.

El diferencial de crecimiento entre ambos lados del Atlántico constado en los datos más recientes ha podido contribuir a este reajuste del tipo de cambio. El pronóstico de consenso apunta a que, de aquí a finales de 2027, el euro se recuperaría ligeramente, si bien menos de lo anticipado en el anterior Panel (cuadro 2).

El mercado inmobiliario en 2026

El primer semestre de 2026 ha confirmado que el mercado inmobiliario español no está frenándose, sino cambiando de etapa.

La demanda continúa siendo elevada, los precios siguen creciendo por encima de lo esperado, el alquiler mantiene una tensión estructural y la inversión inmobiliaria ha recuperado un dinamismo que no se veía desde hace años. En paralelo, la regulación sigue evolucionando y obliga a los profesionales a estar mucho más actualizados para evitar errores legales y ofrecer un asesoramiento diferencial.

Magnitudes del mercado inmobiliario en el primer semestre de 2026

Indicador	Situación en 2026	¿Qué significa para una agencia?
1. Oferta residencial	Sigue siendo insuficiente	La captación sigue siendo la prioridad
2. Precio de la vivienda	Sigue creciendo a doble dígito	Más dificultad para captar producto de calidad
3. Mercado hipotecario	Se estabiliza	El comprador vuelve, pero negocia más
4. Alquiler	Alta tensión	Más demanda de asesoramiento profesional
5. Inversión inmobiliaria	En máximos históricos	Nuevas oportunidades para inversores
6. Regulación	Mayor complejidad	Más valor para las agencias especializadas
7. Tecnología	Al alcance de todos	Combinarla con datos, conocimiento y capacidad de negociación

1. La falta de oferta, el gran problema del mercado.

La demanda sigue creciendo más rápido que la oferta. Así lo demuestran dos datos claves:

- El Índice de Precios de Vivienda del INE registró en el primer trimestre de 2026 un incremento anual del 12,9%, mientras que la vivienda usada aumentó un 13,5%.

- El déficit estructural de vivienda en España supera las 750.000 viviendas, según el Banco de España.

El problema actual no es la falta de demanda, sino la escasez de vivienda disponible.

Para el profesional, ésto significa que:

- La captación vuelve a ser el principal factor competitivo.
- Los propietarios tienen una posición negociadora fuerte.
- Vender una vivienda ya no consiste solo en publicar un anuncio: la diferenciación está en la valoración, el asesoramiento y la gestión de compradores.

2. Los precios siguen creciendo y el comprador negocia más.

Aunque los precios siguen al alza, el comportamiento del comprador ha cambiado. En 2024 y 2025 muchos aceptaban prácticamente cualquier precio, pero en 2026 la situación es diferente.

Hoy encontramos compradores que:

- Comparan más inmuebles.
- Analizan mejor la financiación.
- Negocian con mayor intensidad.
- Exigen viviendas energéticamente eficientes.
- Valoran reformas ya ejecutadas.

Para el profesional, esto supone que la fijación del precio vuelve a ser decisiva. Sobrevalorar una vivienda puede provocar más tiempo en cartera y posteriores rebajas que deterioren la percepción del inmueble.

3. El mercado hipotecario entra en una nueva fase.

En este semestre se ha producido la estabilización del mercado hipotecario. Tras varios ejercicios condicionados por la política monetaria, las entidades vuelven a competir por captar clientes, aunque con prudencia. En el mes mayo se vió la primera caída interanual en la firma de hipotecas en casi dos años (un -0,1%), pero el acumulado anual seguía creciendo y el importe medio de los préstamos siguió en auge.

Esto tiene varias consecuencias.

- Para el comprador:
  Más capacidad para negociar condiciones.
  Mayor interés por hipotecas mixtas y fijas.
  Más comparativas entre entidades.

- Para el profesional:
  Conviene reforzar la colaboración con intermediarios financieros. Aparte de acelerar operaciones, mejora la experiencia del cliente y minimiza cancelaciones por problemas de financiación.

En este sentido, es útil analizar el mercado hipotecario y su impacto en el sector.

4. El alquiler continúa siendo el mercado con mayor tensión.

Si la compraventa muestra síntomas de normalización, el alquiler sigue siendo el segmento más tenso. De hecho, en el primer trimestres subió un 4%. Las razones principales:

- Poca oferta.
- Crecimiento demográfico.
- Mayor número de hogares.
- Inseguridad jurídica percibida por parte de algunos propietarios.
- Incremento del alquiler temporal y de otros usos residenciales.
- El agente se encuentra con viviendas que reciben decenas de solicitudes en pocas horas y clientes que necesitan mucho más acompañamiento.

5. La inversión inmobiliaria gana protagonismo.

España ha registrado uno de los mejores arranques de ejercicio de los últimos años en inversión inmobiliaria.

Según CBRE, durante el primer trimestre se movilizaron 6.300 millones de euros, un 93% más que en 2025. El segmento Living concentró el 36% de toda la inversión.

Las mejores oportunidades están en:
Build to Rent.
PRS (Private Rented Sector).
Flex Living.
Residencias de estudiantes.
Vivienda asequible impulsada por colaboración público-privada.

Para muchas profesionales tradicionales esto es una oportunidad de diversificar servicios y trabajar con nuevos perfiles de clientes institucionales.

6. La legalidad ya forma parte de la propuesta de valor del profesional.

Hace apenas unos años bastaba con conocer el mercado local, pero hoy ya no. El profesional tiene que dominar aspectos relacionados con:

- Ley por el Derecho a la Vivienda.
- Precio del alquiler en zonas tensionadas.
- Actualización de rentas.
- Viviendas de uso turístico.
- Certificados energéticos.
- Fiscalidad.
- Protección de datos.
- Prevención del blanqueo de capitales.

Cuanto más complejo se vuelve el marco regulatorio, más peso gana el asesoramiento profesional. Cada cambio legal es una ocasión para fidelizar clientes con información útil y actualizada.

7. La tecnología deja de ser una ventaja competitiva.

La IA, la automatización y el análisis de datos ya son herramientas para todo tipo de profesionales de cara a valorar inmuebles, redactar anuncios, responder a leads, segmentar compradores, detectar oportunidades o automatizar seguimientos.

El profesional que combine datos + conocimiento local + capacidad de negociación tiene una ventaja muy difícil de replicar.

Tendencias del mercado inmobiliario sobre 2027

La mayoría de organismos y analistas coinciden en que no es probable una corrección significativa mientras continúe el desequilibrio entre oferta y demanda.

El Consejo General de Economistas estima que el precio de la vivienda seguirá creciendo en torno al 5% anual en próximos ejercicios. A corto plazo, los factores que seguirán sosteniendo el mercado son:

- Déficit estructural de vivienda.
- Creación de nuevos hogares.
- Demanda extranjera.
- Interés inversor por el mercado español.

La conclusión práctica es que el jercicio 2027 apunta más a un escenario de desaceleración del crecimiento que de caída de precios.

Más allá de cifras, el mercado deja varias enseñanzas y prioridades estratégicas:

- Reforzar la captación de inmuebles exclusivos.
- Especializarse en asesoramiento normativo.
- Trabajar con colaboradores financieros.
- Incorporar herramientas de IA para mejorar la productividad.
- Potenciar la fidelización mediante contenido útil y seguimiento postventa.
- Diversificar hacia alquiler e inversión cuando el mercado local lo permita.

La primera mitad del ejercicio 2026 confirma que el mercado inmobiliario español sigue siendo muy dinámico, pero también más complejo que hace unos años.

La escasez de oferta, la presión sobre el alquiler, la recuperación de la inversión y un marco regulatorio cada vez más exigente revalorizan el asesoramiento profesional. Ya no es suficiente con conocer los precios de una zona. Ahora los clientes esperan, además, orientación sobre financiación, normativa, rentabilidad y perspectivas de mercado.

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 empeoramiento sufrido en la balanza de pagos durante los cuatro primeros meses de 2026, fue consecuencia de:

a) un crecimiento del empleo de un 2% y un superávit por cuenta corriente del 2,2% del PIB para el ejercicio 2026.
b) la desaceleración sufrida en el año 2025 y causada por la menor fuerza de la inversión y del consumo, tanto público como privado.
c) el deterioro en la balanza de rentas primarias y secundarias que compensó la mejora en el saldo comercial, impulsado éste por la reducción del déficit de bienes y el incremento del saldo positivo de servicios, especialmente los no turísticos.

2.- El Banco Central Europeo decidió ajustar en el mes de junio de 2026, en un cuarto de punto sus principales tipos de interés. Esta decisión fue motivada por:

a) el incremento del euribor a un año y el endurecimiento de la política monetaria.
b) el repunte de la inflación y la necesidad de prevenir un hipotético desanclaje de expectativas.
c) la moderación del IPC de la Eurozona y la subida de los tipos de interés.

3.- Las previsiones del mercado inmobiliario para el año 2027 estiman que el precio de la vivienda seguirá creciendo. A corto plazo los factores que segirán sosteniendo el mercado son:

a) el déficit estructural de vivienda, la creación de nuevos hogares, la demanda extrajera y el interés inversor por el mercado español.
b) el refuerzo de la captación de inmuebles exclusivos, la incorporación de herramientas de IA y la diversificación hacia el alquiler.
c) la especialización en asesoramiento normativo, la colaboración financiera y la mejora de la productividad.

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

¿Qué es la Financiación ICF Inversión y Desarrollo Industrial?.

Respuesta

Préstamos para empresas industriales y de servicios relacionados con sede operativa en Cataluña, que impulsen proyectos de inversión con impacto significativo, que estén orientados a la digitalización de la industria, se dirijan a la transformación del sector de la automoción, sean de I+D+i o consistan en mejoras de eficiencia energética de los procesos productivos.

Los préstamos cuentan con una bonificación del coste financiero (hasta un 2% del tipo de interés) por parte del Departamento de Empresa y Trabajo.

FINALIDAD:

Proyectos de inversión que generen impacto positivo en la capacidad productiva, la ocupación, la dinamización de la actividad en la cadena de valor a nivel local y el uso intensivo de tecnologías de la información y las comunicaciones en los procesos.

Incluye gastos para la adquisición de activos materiales o inmateriales y de subcontratación directamente vinculados a la ejecución del proyecto.

Proyectos de investigación, desarrollo e innovación. Incluye gastos de personal, de adquisición de equipamientos o de activos materiales o inmateriales y de subcontratación directamente vinculados a la ejecución del proyecto.

CONDICIONES FINANCIERAS:

IMPORTE: hasta el 80% de la inversión, con un mínimo de 200.000 para pymes; y de 800.000 euros para grandes empresas.

PERIODO: hasta 10 años, con hasta 2 años de carencia incluidos.

TIPOS DE INTERÉS: Euríbor a 12 meses más un diferencial de entre el 2% y el 2,95% en función del proyecto. Excepcionalmente, podrá ser tipo de interés fijo de mínimo el 2,75%.

COMISIONES: de apertura máximo del 0,50% del importe del préstamo; y por amortización anticipada, máximo del 0,50% del importe amortizado.

GARANTÍAS: a determinar en función del proyecto.

El plazo de presentación de solicitudes de la bonificación del 2% permanecerá abierto hasta las 14:00 del 24 de febrero de 2028 o hasta que se agote el presupuesto para estos conceptos.

Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continuada

1.- c
2.- b
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