

# Expansión

Lunes 12 de enero de 2026 | 2€ | Año XXXIX | nº 12.022 | Primera Edición

www.expansion.com

## Expansión Start Up

Los retos de la inversión de impacto en 2026

**La inversión hotelera se dispara un 30% con compras a precios récord** P4/LA LLAVE

**Reino Unido** se convierte en el mayor mercado de los **aeropuertos españoles** P7/LA LLAVE



**SOL HURTADO DE MENDOZA**  
Directora general BNP Paribas AM España y Portugal

**"Hacen falta gestoras europeas grandes para mover los depósitos a inversión"** P14

Las exportaciones de **coches** desde **China** se disparan P10

**Twitter** y **Deutsche** llevan a récord las multas de la **CNMV** en 2025 P15

**JPMorgan** y **Santander** hacen historia en banca de inversión P11

**ESTE FIN DE SEMANA**  
**GUÍA FISCAL DEL AHORRO**

## PANEL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS 2026

# Vivienda y alquiler subirán un 7%



Jorge Pérez de Leza, CEO de Metrovacesa.



Carmen Panadero, presidenta de Wires.



Javier García Montalvo, (Pompeu Fabra).



Carolina Roca, presidenta de Asprima.



Gonzalo Bernardos, (Univ. de Barcelona).



Susana Rodríguez, (Living-Savills).

P16 a 19/EDITORIAL

# Repsol: giro radical del plan estratégico por Trump

### Cambio histórico con el nuevo marco en Venezuela

El próximo 10 de marzo, Día del Inversor de Repsol, la primera petrolera española anunciará su nuevo plan estratégico adaptado al entorno Trump. Volverá a situar a Venezuela como una de sus prioridades estratégicas, con masivas inversiones en infraestructuras para triplicar la producción en aquel país. P3/LA LLAVE

- Repsol anunciará su nueva hoja de ruta el próximo 10 de marzo en el Día del Inversor
- Triplicará producción en Venezuela, lo que requerirá inversiones masivas en infraestructuras
- EEUU guardará el dinero del crudo venezolano para blindarlo a pleitos



Josu Jon Imaz, CEO de Repsol, el viernes en la reunión con Trump.

## Davos claudica ante Trump y da un carpetazo a la euforia de la sostenibilidad

 P22

### Irán avisa que responderá si EEUU o Israel le atacan

 P20

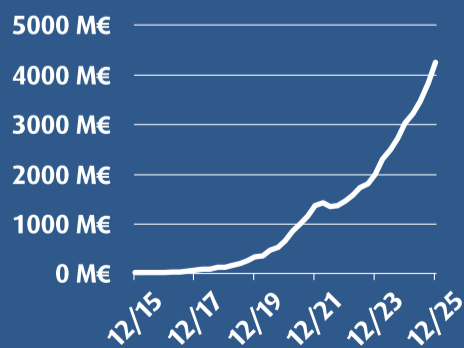
**TOM BURNS**

Trump en la Montaña Mágica P39

## El 'boom' de megafusiones presiona a Bruselas para desbloquear el M&A

 P6/LA LLAVE

## Más de 4200 M€ gestionados



**indexa**

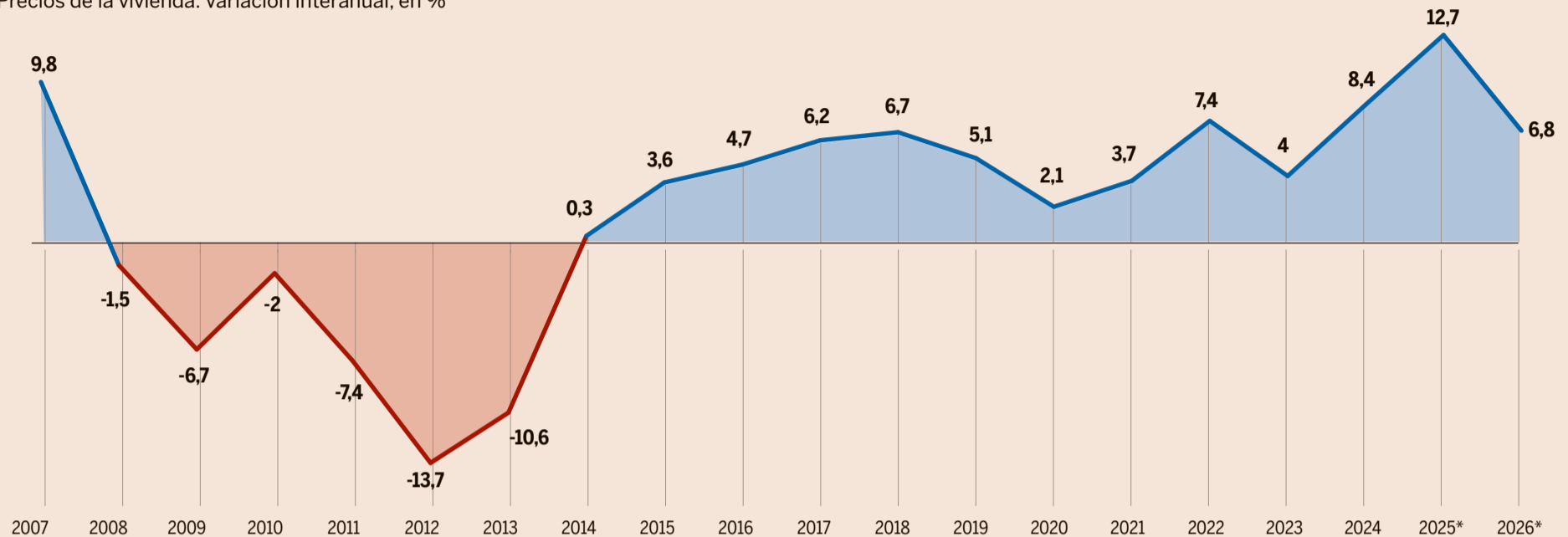
indexacapital.com | Menos costes, más rentabilidad

# ECONOMÍA / POLÍTICA

## EL PULSO DEL MERCADO INMOBILIARIO LOS PRECIOS, LAS COMPRAVENTAS Y EL ALQUILER EN 2026

### PROSIGUE LA ESCALADA DE PRECIOS

Precios de la vivienda. Variación interanual, en %



\* 2025 y 2026, previsión media del panel de expertos inmobiliarios de EXPANSIÓN.

Expansión

Fuente: INE y elaboración propia

# El precio de la vivienda subirá en torno al 7% y el del alquiler un 7,5% en 2026

**PREVISIONES DEL PANEL DE EXPERTOS/** Tras un año de un muy intenso crecimiento, los analistas apuestan por una cierta continuidad en la tendencia alcista, impulsada por las tensiones entre oferta y demanda, aunque a ritmos algo más suaves.

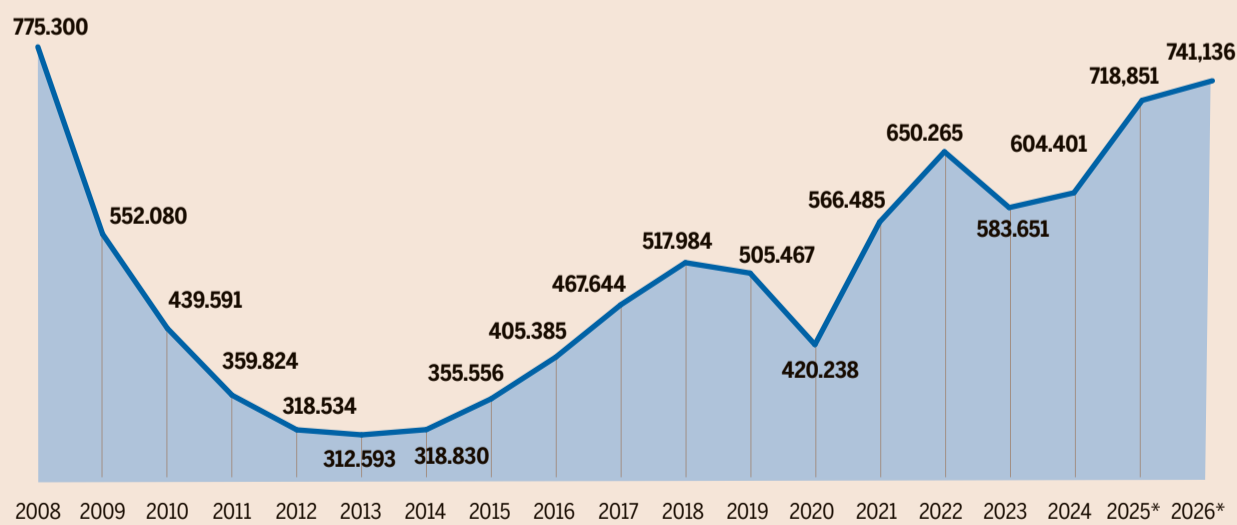
Pablo Cerezal / Beatriz Amigot / Diego S. Adelantado. Madrid

Si 2025 ha sido el año de la gran ebullición en el mercado de la vivienda, 2026 será el año, aun con cifras muy positivas, de la moderación de esta fase de crecimiento, especialmente en la compraventa. ¿La razón? Existe un gran déficit de vivienda en el mercado inmobiliario, que se seguirá intensificando tanto en el ejercicio actual como en los siguientes y seguirá tensando los precios; pero, al mismo tiempo, este incremento está desbordando la capacidad de los salarios, lo que, sin un mayor apoyo por parte del Banco Central Europeo en forma de rebajas de tipos de interés, expulsa a buena parte de la demanda hacia el mercado del alquiler. Todo ello llevará al casi estancamiento de las transacciones después de un año récord en este sentido, mientras que los precios del arrendamiento siguen subiendo con fuerza, aunque con algo menos de intensidad que en los años previos.

De acuerdo con el consenso de analistas reunido por EXPANSIÓN, con más de una

### LAS TRANSACCIONES SIGUEN DISPARADAS

Compraventa de vivienda. Número de operaciones al año.



\* 2025 y 2026, previsión media del panel de expertos inmobiliarios de EXPANSIÓN.

Expansión

Fuente: INE y elaboración propia

veintena de profesionales del sector, se prevé que las compraventas se moderen significativamente en seco, después de varios años de auge. En concreto, el próximo año se formalizarán cerca de 741.000 operaciones, apenas un 3,1% más de las 719.000 que se es-

peran para este año. Sin embargo, en este aspecto se notará un cambio de patrón muy significativo: si hace unos años el grueso de las compras se concentraba en los polos de creación de empleo y las zonas más turísticas, con una elevada demanda extranjera tanto

residencial como para inversión, ahora cada vez crecen con más fuerza otras zonas que se habían quedado rezagadas, como el tercio norte peninsular o la España de interior, favorecidas por los jubilados y teletrabajadores en busca de un clima más suave, es-

pacios más amplios y mejores calidades a precios más asequibles.

Sin embargo, esto no impedirá que los precios sigan subiendo, a pesar de encontrar una fuerte resistencia en el poder adquisitivo de los salarios, después de cinco años en los

que la vivienda ha subido el triple que los sueldos. “La vivienda seguirá tensionada en 2026 debido a su regulación, la falta de oferta y la volatilidad emocional”, explica Vicenç Hernández Reche, CEO de Tecntramit, que aclara que “los precios no solo responden a oferta y demanda: también a emociones, expectativas colectivas”, como pueden ser “el anclaje [de las expectativas de precios], el miedo a quedarse fuera del mercado o la imitación social, que incrementan la ansiedad de acceso y aceleran las operaciones”, incluso cuando algunos indicadores podrían apuntar a un punto de inflexión en los precios.

Además, la oferta está reaccionando, pero muy lentamente, debido al exceso de carga regulatoria que pesa sobre el sector de la construcción, la falta de suelo disponible, la debilidad del tejido empresarial, la falta de mano de obra y la incertidumbre para los inversores en torno a distintas modalidades, especialmente en la construcción para alquiler. Todo ello explica que “la producción de nuevas promociones siga claramente por

debajo de lo necesario, por lo que prácticamente todo lo que sale al mercado encuentra comprador, incluso a precios cada vez más altos”, explica Diego Bestard, CEO y fundador de Urbanitae. Sin embargo, esto no significa que esfuerzos del sector constructor se dirijan a todo tipo de público. “Las nuevas promociones se dirigirán principalmente a dos grandes segmentos: vivienda en propiedad en ubicaciones con demanda probada, donde el promotor busca minimizar riesgos en un entorno de márgenes más ajustados; y, sobre todo en zonas turísticas de costa, vivienda *prime* pensada para segunda residencia”, añade. “Aunque las nuevas promociones se venden a buen ritmo, cada vez hay más demanda insolvente entre los compradores potenciales”, por lo que buena parte del sector pivota hacia las zonas turísticas. Por ello, la oferta será insuficiente como para equilibrar el mercado, que ya acumula un déficit de cerca de 700.000 viviendas, lo que hará que los precios sigan subiendo a un ritmo del entorno del 7% anual este año. Y los precios del alquiler subirán todavía con más intensidad, en torno a un 7,5%, debido a la falta de atractivo de las promociones de viviendas asequibles y de las orientadas al arrendamiento para los inversores, lo que deja cada menos oferta para las rentas medias en las grandes ciudades y aboca a quienes no disponen de suficiente ahorro para la entrada al mercado del alquiler. Con ello, “el alquiler se consolida como vía dominante de acceso a la vivienda”, explica Juan Pablo Vera, CEO de Testa Homes.

Vera añade que “2026 se perfila como un año de inflexión en el mercado residencial” y que el alquiler será uno de los grandes protagonistas para dar respuesta a la demanda, junto con la profesionalización y la rehabilitación. “Mientras que la profesionalización surge como condición para la estabilidad futura” del mercado, “la rehabilitación se convierte en la estrategia más eficaz para ampliar oferta habitacional de manera sostenible, ante las limitaciones de suelo y plazos de la obra nueva”, indica. Además, la rehabilitación brilla con luz propia en un contexto en el que falta suelo disponible, músculo en el sector de la construcción e incentivos a las promotoras de cara al *build to rent*.



Jorge Pérez de Leza, CEO de Metrovacesa.

### “El número de compras seguirá siendo elevado”

“En 2026 el número de compraventas seguirá siendo elevado, sustentado por el crecimiento demográfico y la generación de empleo y la oferta seguirá siendo insuficiente. Esta presión de la demanda seguirá provocando la subida de los precios, pero nuestra previsión es que lo haga de manera más moderada. Las promotoras somos parte fundamental de la solución, pero es necesario que las Administraciones Públicas modifiquen la legislación para acelerar las gestiones urbanísticas y facilitar que se ponga más vivienda en el mercado. Nos enfrentamos además a una nueva limitación: la falta de suministro eléctrico para nuevos desarrollos”.



Gonzalo Bernardos, director del Máster Inmobiliario de la Universidad de Barcelona.

### “Los precios de compra subirán un 9% este año”

“Los precios de compra seguirán subiendo con fuerza, a un ritmo del 9%, por la falta de oferta. Hacen falta soluciones como la creación de una entidad supramunicipal para la concesión de nuevas licencias de construcción en un plazo máximo de tres meses, agilizar la conversión de terreno agrícola en residencial o ampliar las hipotecas al 100% del precio de la vivienda tras el fracaso de las puestas en marcha por el Gobierno. En el mercado del alquiler, son necesarias medidas como la eliminación de los controles de precios, acelerar los desahucios, incluyendo a los colectivos más vulnerables o poner en marcha un seguro de impagos gratuito para los propietarios con cargo a la Administración. En definitiva, mejorar la seguridad al propietario”.



Eduard Mendiluce, consejero delegado de Aliseda | Anticipa.

### “Este año se superarán las 700.000 transacciones”

“En 2026 prevemos que el mercado residencial en venta mantenga un elevado nivel de actividad, con aumentos tanto en el volumen de operaciones como en los precios, superando las 700.000 transacciones a lo largo del año. Resulta esencial incrementar el parque inmobiliario para atender la pujante demanda, movilizándolo vivienda existente y agilizando la tramitación urbanística, junto con planes de colaboración público-privados de alquiler asequible a largo plazo que ofrezcan certeza para la inversión requerida. Este año, España deberá fomentar la rehabilitación para impulsar una profunda renovación de su parque inmobiliario para cumplir con los objetivos de eficiencia energética que marca la normativa europea”.



Carolina Roca, presidenta de ASPRIMA.

### “El alquiler subirá entre el 5% y el 7%”

“La actividad del sector inmobiliario seguirá mostrando dinamismo y el número de operaciones se mantendrá en niveles similares a los actuales, en un contexto en el que la oferta continúa siendo limitada frente a una demanda sostenida y creciente. Los precios seguirán incrementándose, aunque de manera más moderada que en ejercicios anteriores, reflejando una progresiva estabilización del mercado. Por su parte, el segmento del alquiler continuará presionado al alza, especialmente en las grandes ciudades, con incrementos medios anuales estimados entre el 5% y el 7% en áreas urbanas, aunque más elevados en determinadas localidades”.



Cristina Arias, directora del servicio de Estudios de Tinsa by Accumin.

### “Los tipos de interés se mantendrán en torno al 2%”

“Se prevé que los tipos de interés de referencia se mantengan estables en torno al 2%. En este escenario, la demanda residencial se sostendría cercana al actual volumen, apoyada en la creación de hogares, la resistencia del empleo, la normalización de la tasa de ahorro media y las expectativas de crecimiento moderado de la economía. Aunque la construcción de vivienda se ha ido dinamizando durante 2025, la escasez de oferta persistiría, limitada por la falta de suelo disponible y el ritmo de la construcción, manteniendo el tensionamiento de los precios. Nos hallamos en un momento clave de construcción del futuro de las ciudades en el que cobran vital importancia la planificación urbanística y un entorno de estabilidad”.



Patricia García de Ponga, 'executive director y head de Living' en CBRE.

### “Continúa la tendencia alcista, pero más sostenida”

“El mercado residencial español mostró un notable dinamismo en 2025, impulsado por el crecimiento económico, la mejora en las condiciones de financiación y el desajuste estructural entre oferta y demanda. Para 2026, se prevé una evolución algo más sostenida, tanto en transacciones como en precios, apoyada en estos sólidos fundamentales. El contexto alcista seguirá favoreciendo el interés por estrategias de transformación de producto de inversión en alquiler a venta por unidades. Uno de los grandes desafíos es conseguir el producto asequible que la demanda necesita y que suscita el interés inversor, cada vez más atraído por otras soluciones habitacionales alternativas, como las residencias de estudiantes o el *flex living*”.

**EL PULSO DEL MERCADO INMOBILIARIO** LOS PRECIOS, LAS COMPRAVENTAS Y EL ALQUILER EN 2026



José García Montalvo, profesor de la Universidad Pompeu Fabra.

**“Las subidas del alquiler continuarán”**

“La bajada de los tipos de interés ha dejado de compensar el rápido aumento del precio de la vivienda y, por tanto, la demanda está alcanzando su máximo, lo que moderará el crecimiento de los precios y estancará el número de transacciones de compraventa en 2026. En el mercado del alquiler, el mayor problema no es el precio sino la falta de oferta para los que querrían ser nuevos inquilinos, lo que expulsará del mercado a los estratos socioeconómicos más bajos. Hay que evitar políticas que recalienten el mercado y generar confianza en los propietarios de vivienda”.



Beatriz Toribio, 'executive director' de ULI Spain.

**“El Plan Europeo de Vivienda será crucial”**

“Casi todos los países europeos llevan años produciendo la mitad de la vivienda que necesitan y, como reconoce la Comisión, las ayudas públicas no son suficientes. El Plan Europeo de Vivienda Asequible es crucial para salir de esta encrucijada y desarrollar la vivienda asequible necesaria. Pero estas ayudas deben ir unidas a seguridad jurídica, agilidad administrativa y regulación que impulse la oferta, no que la limite. El inmobiliario es clave para ganar competitividad frente a EEUU o China, porque sin él no habrá tecnología ni innovación, no atraeremos talento”.



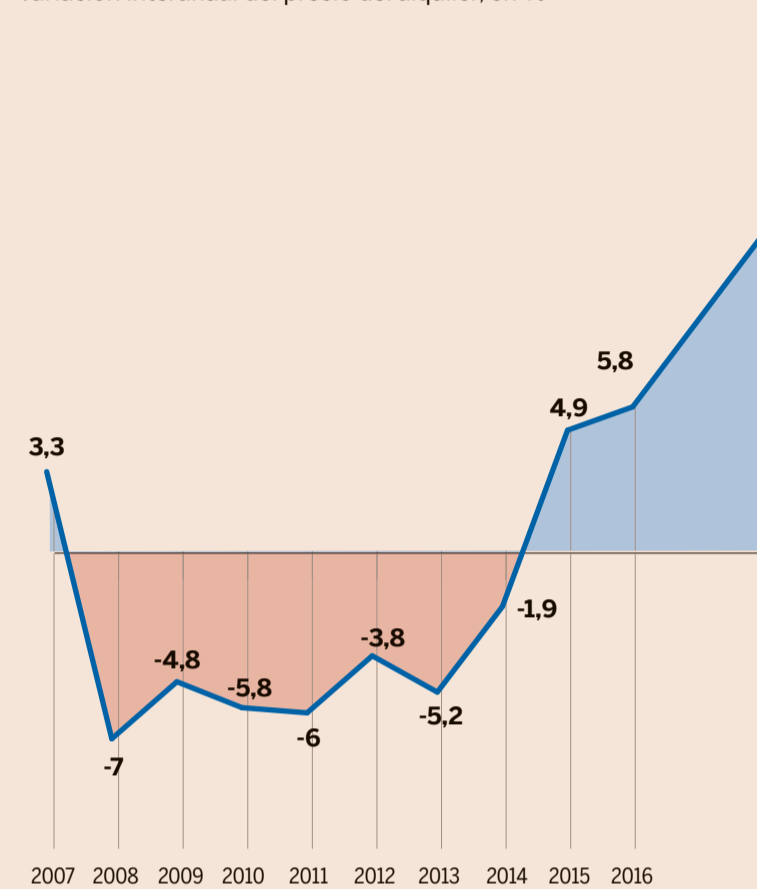
Miguel Ángel Gómez Huecas, presidente de Fadei y Amadei.

**“En 2026 se vivirá una fase de normalización”**

“Mi valoración es que en 2026 vamos a pasar de un año de euforia contenida a una fase de normalización. Encontraremos un mercado a dos velocidades. Por un lado, las grandes ciudades y destinos turísticos seguirán registrando subidas significativas de precio y un alto dinamismo; mientras que en las ciudades medias y de interior veremos más estabilización, con correcciones puntuales donde la demanda es más débil o el stock es abundante. Para solucionar la crisis de vivienda hace falta una estrategia de país, estable y pactada”.

**EL ALQUILER MANTENDRÁ FUERTES SUBIDAS**

Variación interanual del precio del alquiler, en %



Expansión



María Matos, directora de Estudios de Fotocasa.

**“La vivienda alcanzará un nuevo máximo histórico”**

“El precio de la vivienda de segunda mano alcanzará un nuevo máximo histórico en el primer semestre. La escasez de oferta a precios competitivos provocará que cada vez sea más difícil encontrar la vivienda ideal, lo que llevará a muchos potenciales compradores a aplazar su decisión de compra. Aún así, la de 2026 será una temporada de dinamismo en la adquisición de vivienda, mientras que los mayores repuntes del alquiler se concentran en aquellas zonas donde la demanda es menor y aún queda recorrido al alza. La solución para frenar la crisis habitacional exige un pacto de Estado, un compromiso político sólido y a largo plazo, con vistas a los próximos 30 años”.



Carmen Panadero, presidenta de WIRES.

**“Los precios subirán, aunque menos rápido”**

“Para 2026 se espera que sigan los precios subiendo, aunque probablemente algo menos rápido que en 2025: estimamos un 6%-7%. Con apenas 135.000 viviendas nuevas previstas en 2025 y 145.000 en 2026, la oferta no alcanza a satisfacer la demanda de nuevos hogares y de reposición, por lo que el mercado residencial acumula un déficit de oferta estructural de 700.000 viviendas. El mayor estrés se concentra en viviendas de tamaño medio en grandes núcleos urbanos, especialmente en Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Alicante, en barrios consolidados con todos los servicios, que generarán las mayores subidas de precio de venta y alquiler”.



Javier Rodríguez-Heredia, socio director de Azora.

**“El desajuste seguirá presionando al alza”**

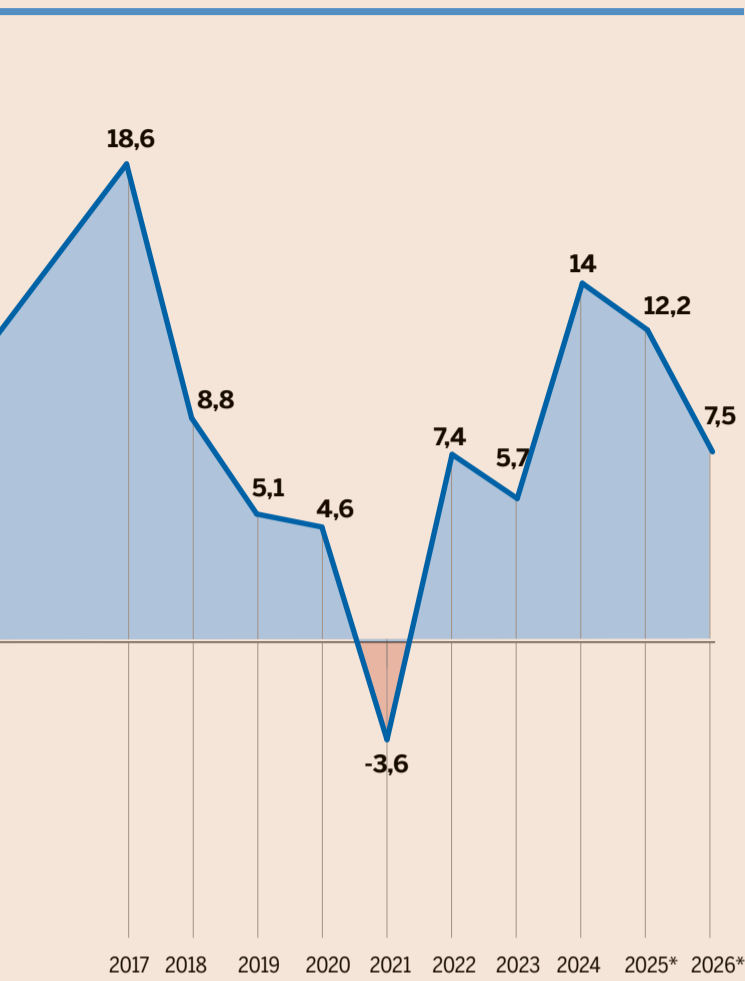
“El déficit estructural de vivienda se mantiene elevado y las perspectivas de desequilibrio entre oferta y demanda continúan siendo muy significativas. Este desajuste seguirá generando presión al alza tanto en precios de compra como en alquiler, con especial intensidad en las principales ciudades y áreas metropolitanas, donde la demanda supera ampliamente a la oferta. La solución pasa por acciones como la aprobación urgente de la Ley de Suelo que otorgue celeridad y seguridad a la creación de suelo finalista; el fomento de la formación profesional en construcción; y la rebaja de cargas al desarrollo del suelo e impuestos a la vivienda, entre otras”.



Francisco Iñárreta, portavoz de idealista.

**“Los altos precios frenarán las compraventas”**

“El desequilibrio cada vez más acusado entre propietarios e inquilinos sigue provocando que desaparezcan miles de viviendas del mercado, que pasan a engrosar los datos de casas vendidas, y ha generado que el actual problema ya no sean solo los precios sino la imposibilidad de alquilar. Las cifras de compraventas de viviendas se sitúan en máximos, superando las 700.000 unidades vendidas, aunque en los últimos meses se está produciendo un proceso de desaceleración, posiblemente provocado por los altos precios alcanzados y la reducción de viviendas disponibles en el mercado. Parece complicado que en los próximos trimestres se mantengan estas tasas de crecimiento”.



\* 2025 y 2026, previsión media del panel de expertos inmobiliarios de EXPANSIÓN.

Fuente: Fotocasa y elaboración propia



Susana Rodríguez, CCO y directora ejecutiva de Living en Savills.

### “El reto es generar nueva oferta”

“La característica principal sigue siendo la elevada solidez de la demanda, tanto en venta como en alquiler, en un contexto de oferta claramente insuficiente. No esperamos grandes cambios en 2026, lo que seguirá impulsando al alza tanto los precios de venta como las rentas de alquiler. El reto consiste en abordar el origen del desequilibrio: la limitada capacidad de generar nueva oferta. Las medidas prioritarias deberían centrarse en habilitar nuevo suelo y en incentivar a los agentes capaces de producir e incrementar la oferta disponible”.



Ferran Font, director de Estudios de Pisos.com

### “El precio de compra subirá un 7,8%”

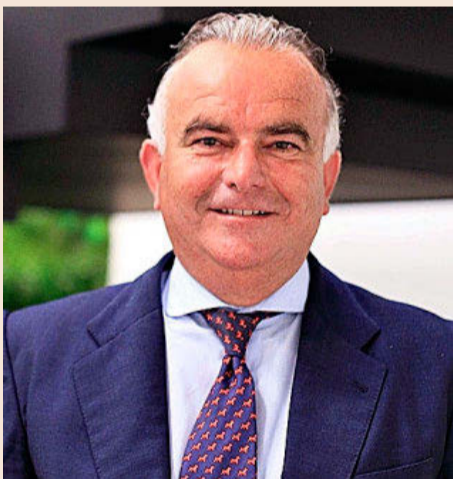
“La evolución del mercado de compraventas en 2026 será sólida, aunque más moderada, con un alza de precios del 7,8%. No estamos ante un escenario de corrección en las operaciones, sino ante una estabilización en niveles altos. El mercado del alquiler seguirá tensionado, con una fuerte presión de la demanda, en contraste con una oferta que continúa reduciéndose, lo que hará que las rentas se incrementen un 6,8%. Si no se actúa con contundencia sobre la oferta, seguiremos viendo precios al alza y un aumento de la exclusión residencial”.



Consuelo Villanueva, 'senior advisor' y directora de Instituciones de Sociedad de Tasación.

### “Percibimos señales de madurez”

“Empezamos a percibir algunas señales de madurez en el mercado. La compraventa de vivienda se mantiene en niveles históricamente altos, aunque con incrementos más moderados a medida que los precios se aproximan a los límites admisibles por la demanda. De cara a 2026, anticipamos un entorno de actividad sostenida, pero con tendencia progresiva hacia la estabilización, mientras que los precios seguirían avanzando ante la persistente escasez de producto disponible. En este contexto, la vivienda asequible pasará a jugar un papel relevante”.



José María Basáñez, presidente del Grupo Tecnitasa y de ATASA.

### “El acceso de los jóvenes a la vivienda se complica”

“Las expectativas para 2026 se sustentan en el claro desacople entre oferta y demanda. Este desequilibrio hará que los precios de venta sigan subiendo en 2026, sobre todo en las zonas más demandadas y tensionadas. No se prevén ya crecimientos generales de dos dígitos en la vivienda de segunda mano, aunque sí podrían mantenerse en obra nueva. Los alquileres también continuarán al alza, debido a la política intervencionista de la Administración, que genera inseguridad jurídica y frena la oferta. Todo ello complica el acceso a la vivienda, en propiedad o alquiler, especialmente para la población con menores ingresos y, de forma singular, para los jóvenes”.



Sandra Daza, CEO de Grupo Gesvalt.

### “Falta nueva construcción a precios asequibles”

“La falta de suficiente nueva construcción, especialmente a precios asequibles, junto con procesos administrativos complejos, está condicionando tanto la compra como el alquiler y limitando la movilidad residencial especialmente en determinadas franjas de edad. Para contribuir a mejorar esta situación, resulta imprescindible impulsar políticas que aumenten la oferta. Medidas a largo plazo como agilizar los trámites urbanísticos, replicar modelos de éxito de esquemas colaboración público-privada, facilitar suelo para vivienda asequible y promover alternativas flexibles pueden ayudar a estabilizar los precios y mejorar el acceso”.



Enrique Tellado, presidente de Solvia.

### “Las subidas de precios irán moderándose”

“La tensión en el mercado residencial continúa. España sigue siendo un mercado con mucho atractivo para comprar, y no vemos que esa demanda vaya a reducirse en los próximos meses, aunque probablemente las subidas de precios vayan moderándose, tras la escalada que hemos vivido en los últimos años. En el caso del alquiler, las dificultades de acceso, especialmente en las grandes ciudades, seguirá elevada ante un mercado muy tensionado, por lo que es esencial impulsar la oferta agilizando trámites y aportando seguridad al mercado inmobiliario para sumar más activos en alquiler y en venta que puedan dar respuesta a los importantes retos que afrontamos”.



Antonio de la Fuente, 'managing director' de Living en Colliers.

### “Los inversores buscarán alternativas al residencial”

“El precio de la vivienda en alquiler y venta subirá en 2026. La evolución demográfica y las desafortunadas medidas regulatorias adoptadas harán que esta tendencia continúe en toda España. Las rentabilidades exigidas por los inversores, las medidas regulatorias y la escasez de suelo residencial imposibilitará que se promueva nueva vivienda en alquiler salvo en colaboraciones público-privadas. Es más, en 2026 el parque de viviendas en alquiler institucional se reducirá, mientras que los inversores se centrarán en alternativas de inversión fuera del mercado residencial en alquiler (PBSA, flex living, reconversión de vivienda en alquiler para venta y BTS)”.