

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

LA IGLESIA, EL GIGANTE INMOBILIARIO SILENCIOSO

Con más de 3.000 inmuebles protegidos y 9.000 centros,
el patrimonio eclesiástico genera 2.375 millones de PIB



Catedral de Santiago de Compostela . E.P

El gigante inmobiliario silencioso: la Iglesia suma un patrimonio millonario

Con más de 3.100 bienes inmuebles protegidos y 9.000 centros, la Iglesia se posiciona como uno de los mayores gigantes inmobiliarios de España. Su red de inmuebles genera un impacto agregado al PIB de 2.300 millones de euros y cuentan con una plantilla de más de 50.000 trabajadores

Alba Brualla

La Iglesia católica gestiona en España uno de los mayores patrimonios inmobiliarios del país. Un activo que no solo destaca por su valor histórico y cultural, sino también por su dimensión económica con más de 3.100 bienes inmuebles protegidos como Bien de Interés Cultural (BIC), más de 800 proyectos de obra al año y un impacto agregado que supera los 2.300 millones de euros de PIB. Lejos de ser un patrimonio estático, se trata de un conjunto de activos en uso, sometidos a una gestión constante y con una creciente lectura en clave económica.

Según los datos de las diócesis españolas correspondientes a 2024, la actividad vinculada a la Iglesia genera un efecto multiplicador relevante, ya que por cada euro que destina a su misión pastoral, social y cultural, se generan 1,65 euros en la economía. Este impacto se traduce en un volumen total de gasto de 1.428 millones de euros y en la creación o mantenimiento de cerca de 52.000 puestos de trabajo, además de 290 millones en impuestos.

En el centro de esta estructura se encuentra un parque inmobiliario singular. Los 3.161 BIC vinculados a la Iglesia, que incluyen catedrales, iglesias, monasterios o edificios históricos, conforman una parte esencial del patrimonio cultural español. Su distribución territorial, prácticamente capilar, permite que este stock de activos esté presente tanto en grandes ciudades como en pequeños municipios, donde en muchos casos constituye el principal elemento patrimonial

y uno de los pocos polos de actividad económica. Este patrimonio, sin embargo, no es pasivo. Su conservación exige una inversión constante y una estrategia de gestión a largo plazo.

Solo en 2024, las diócesis pusieron en marcha 842 proyectos de construcción y rehabilitación, de los cuales 789 correspondieron a actuaciones sobre patrimonio existente. La inversión destinada a estas iniciativas alcanzó los 91,3 millones de euros en el último ejercicio, mientras que en los últimos once años supera los 678 millones.

Desde una óptica inmobiliaria, esta actividad puede interpretarse como una política sostenida de reposicionamiento de activos. La rehabilitación no solo responde a criterios de conservación, sino también a la necesidad de mantener su funcionalidad y su integración en la vida social y económica de su entorno. En muchos casos, estos proyectos “permiten preservar edificios históricos que, de otro modo, quedarían fuera de uso, contribuyendo además a dinamizar economías locales a través de la actividad constructora y turística”, explican en su informe.

El componente económico del patrimonio eclesástico se amplía precisamente a través de su uso. La Iglesia gestiona 287 museos repartidos por el territorio y sus bienes atraen cada año a millones de visitantes, especialmente en contextos como la Semana Santa o las grandes peregrinaciones. “Este flujo turístico genera actividad en sectores como la hostelería, el comercio o los servicios, reforzando el papel del patri-

monio religioso como activo económico indirecto”, destacan.

Red de centros

Pero la dimensión inmobiliaria de la Iglesia en España va más allá del patrimonio cultural. A través de su red de centros, configura una de las infraestructuras sociales más extensas del país. En total, cuenta con 9.060 centros sanitarios, asistenciales y sociales, que atendieron en 2024 a más de 3,8 millones de personas. Dentro de esta red, destacan los 6.282 centros destinados a mitigar la pobreza, que concentran el mayor volumen de actividad y beneficiarios, con cerca de dos millones de personas atendidas.

Por otro lado, en el ámbito del empleo, las diócesis gestionan 425 centros orientados a la promoción del trabajo, que en 2024 atendieron a más de 120.000 personas. Estas iniciativas incluyen programas de orientación laboral, formación y acompañamiento en la búsqueda activa de empleo, en muchos casos dirigidos a colectivos con mayores dificultades de inserción.

La atención a personas migrantes y refugiadas constituye otro de los ejes relevantes. La Iglesia cuenta con 160 centros específicos para este colectivo, que ofrecen servicios de acogida, asesoramiento jurídico, orientación social y apoyo en el acceso al mercado laboral y a la vivienda. En total, más de 117.000 personas se beneficiaron de estos recursos el pasado año, en un contexto de creciente presión migratoria y demanda de servicios de integración.



Catedral de Burgos . E.P



Catedral de León. E.P

Así se compone el patrimonio de la Iglesia

Centros Sanitarios

Categoría	Centros	Beneficiarios
Hospitales	70	803.064
Ambulatorios/dispensarios	53	446.391
Casas para ancianos, enfermos crónicos y personas con discapacidad	849	80.673
TOTAL	972	1.330.128

Centros Asistenciales

Categoría	Centros	Beneficiarios
Centros para mitigar la pobreza	6282	1.941.746
Centros para promover el trabajo	425	120.595
Centros de asistencia a inmigrantes, refugiados y prófugos	160	117.132
Centros para la defensa de la vida y la familia	259	84.967
Centros de menores, jóvenes y tutela de la infancia	431	63.475
Centros culturales, artísticos y educación para la paz	86	47.120
Centros de rehabilitación para drogodependientes	90	43.410
Centros para la promoción de la mujer y víctimas de la violencia	156	35.167
Centros de asesoría jurídica	44	19.961
Guarderías infantiles	155	8.534
TOTAL ASISTENCIALES	8088	2.482.107
TOTAL	9060	3.812.235

3.161
Bienes
Inmuebles
de Interés
Cultural

Inversión en construcción,
conservación y rehabilitación

91,29 millones
en 2024 **678,39**
millones en los
últimos once años

53
proyectos de
construcción
de templos

789
proyectos de
rehabilitación
de patrimonio

FUENTE: Conferencia Episcopal Española.

eE

usuarios. La red incluye también 90 centros de rehabilitación para drogodependientes y 86 centros culturales y artísticos vinculados a la educación y la promoción de la paz.

En conjunto, esta estructura configura un sistema de equipamientos sociales altamente capilar, con presencia en todo el territorio y capacidad para atender a perfiles muy diversos.

El mantenimiento de esta estructura también tiene un reflejo directo en términos económicos. Solo en 2024, las diócesis destinaron casi 79 millones de euros a actividades asistenciales, mientras que en los últimos once años la cifra supera los 673 millones. Este esfuerzo financiero se suma al dedicado a la conservación del patrimonio.

Origen de la financiación

La financiación de este sistema se articula a través de varias fuentes. Las aportaciones voluntarias de los fieles representan el principal ingreso, con un 31% del total, seguidas de la asignación tributaria, que supone el 29%. Los ingresos derivados del patrimonio y otras actividades aportan un 23%, mientras que el resto se reparte entre otros ingresos corrientes y extraordinarios. En términos absolutos, el volumen de recursos gestionados por las diócesis alcanza los 1.395 millones de euros, con un peso significativo de las aportaciones voluntarias (casi 400 millones) y de la asignación tributaria (más de 320 millones). Este esquema refleja un modelo mixto en el que conviven financiación privada, recursos públicos indirectos y explotación de activos.

El sistema incorpora además mecanismos de redistribución interna, como el Fondo Común Interdiocesano, que permite equilibrar los recursos entre diócesis. Este fondo, nutrido en

gran parte por la asignación tributaria, representa en torno al 23% de la financiación básica y puede llegar a cubrir hasta el 60% de los recursos ordinarios en algunas diócesis con menor capacidad económica.

En paralelo, la base social de este modelo mantiene una tendencia al alza. En la campaña del IRPF correspondiente a 2024, más de 7,9 millones de contribuyentes marcaron la casilla de la Iglesia, lo que supone más de 106.000 declaraciones adicionales respecto al ejercicio anterior. Este dato refuerza la estabilidad de una de las principales fuentes de financiación del sistema.

Desde una perspectiva económica e inmobiliaria, el conjunto de estas cifras dibuja a la Iglesia como un actor singular. A diferencia de otros grandes propietarios, su estrategia no se orienta a la maximización del rendimiento financiero del activo, sino a su conservación y uso social. Sin embargo, el volumen de recursos movilizados, la intensidad inversora y el impacto en términos de empleo y actividad la sitúan en una posición comparable a la de otros grandes operadores del mercado.

Este carácter híbrido, entre gestor patrimonial, proveedor de servicios y agente económico, explica en parte la dificultad de encajar el patrimonio de la Iglesia en las categorías tradicionales del sector inmobiliario. Se trata de un stock de activos con restricciones legales, históricas y funcionales, pero que al mismo tiempo requiere una gestión profesionalizada y una inversión constante. A diferencia de otros grandes propietarios, no existe una valoración agregada pública del patrimonio de la Iglesia, en gran parte por la singularidad histórica y funcional de sus activos.

El despliegue asistencial se completa con dispositivos dirigidos a la protección de la infancia y la juventud. Las diócesis gestionan 431 centros destinados a menores, jóvenes y tutela de la infancia, que atendieron a más de 63.000 beneficiarios. A estos se suman 44 guarderías infantiles y una red de programas educativos y culturales que amplían el alcance de su actividad en este ámbito. Asimismo, destaca la existencia de 259 centros enfocados en la defensa de la vida y el apoyo a la familia, con cerca de 85.000 personas atendidas, así como 156 centros de asesoría jurídica que prestan servicio a más de 35.000

En los últimos 11 años
la Iglesia ha destinado
una inversión de 678
millones de euros
a conservar su
patrimonio

Patrimonio Inmobiliario RESIDENCIAL

Las subidas más agresivas de la vivienda se trasladan a la periferia

Las ciudades periféricas de Madrid, Barcelona y Valencia empiezan a registrar alzas de costes de las casas más acusadas que los grandes núcleos urbanos ante la incapacidad de la demanda de hacer frente a la escalada de valor que registraron los pisos hasta marzo

Celia López MADRID

El mercado inmobiliario continuó su escalada en el arranque del año en términos generales. Todas las estadísticas del sector, ya sea de plataformas inmobiliarias o consultoras, no paran de reflejar la misma tendencia: un fuerte encarecimiento tanto en obra nueva como en vivienda de segunda mano. Aunque la subida de costes es generalizada en todo el territorio, los datos también empiezan a dibujar una nueva realidad. En núcleos urbanos cercanos a las grandes urbes hay incrementos de precio en el sector residencial de hasta el 30%, lo que indica que la demanda ya está empezando a otear nuevos horizontes para acceder a un inmueble en propiedad.

El último informe de la tasadora Tinsa by Accumin reflejó un encarecimiento de la vivienda nueva y usada del 14,3%, hasta los 1.987 euros por metro cuadrado, en términos interanuales en el primer trimestre del año y un 3,2% trimestral en términos nominales. A pesar de estas cifras, el documento señala que, al eliminar el efecto de la inflación, la subida del precio fue de un 11,8% interanual, frente al 10,7% del anterior trimestre, y todavía un 34% por debajo desde los máximos alcanzados en la burbuja inmobiliaria de 2007.

El estudio recoge que el crecimiento de los precios sigue siendo generalizado, aunque con "tasas de variación especialmente contundentes" en torno a los polos de empleo y focos turísticos, donde se concentra principalmente la demanda. La resistencia del mercado laboral en los primeros meses del año y el mantenimiento de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo son factores que siguen favoreciendo la compra de vivienda, a pesar de que el euríbor ya ha empezado a encarecer las hipotecas variables y la banca ha endurecido las condiciones de las fijadas.

Aunque los precios continúan al alza, cabe destacar que en el arranque del año algunas estadísticas empiezan a arrojar una desaceleración de las compraventas de vivienda. En enero las operaciones cayeron hasta un 11,4%, según el Consejo General del Notariado. Uno de los últimos informes del Colegio de Registradores detectó una caída de las compraventas de vivienda del 0,7% en el mes de febrero. Los expertos apuntan a que la demanda está empezando a agotarse ante unos costes que son muy superiores a los salarios.

Sin embargo, ante la falta de oferta de inmuebles, parte de los compradores opta por endeudarse para poder acceder a financiación y adquirir un piso antes de que los precios continúen recalentándose. Aunque la tasa de esfuerzo de compra a nivel nacional todavía se sitúa en niveles razonables del 34% de la renta de los hogares, el fuerte incremento de costes en el mercado residencial, combinado con el mantenimiento del precio del dinero, sostuvieron una demanda muy robusta durante el primer trimestre del año, según recoge el análisis de la tasadora Tinsa.

Actividad promotora al alza

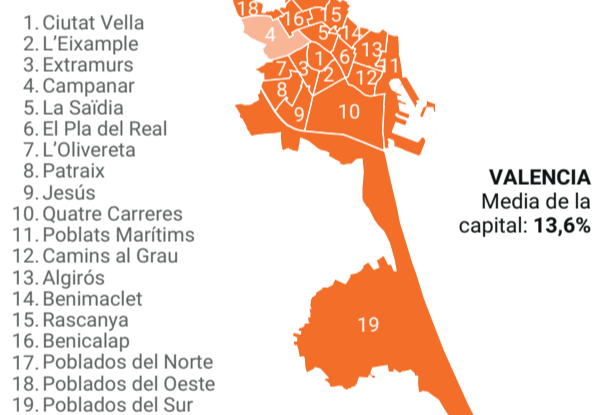
Sin embargo, aunque la actividad promotora en enero registró un crecimiento del 19,6% en nuevos proyectos de obra, que supone un leve impulso respecto al nivel de visados emitidos en 2025, la oferta de vivienda terminada sigue siendo insuficiente para cubrir la falta de oferta, elemento

Precio de los diez distritos por capital

Variación interanual de precio, en porcentaje



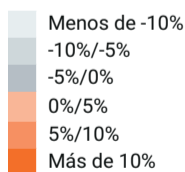
Distrito	€/m2	% Interanual
San Blas	3.543	23,70
Puente de Vallecas	2.801	22,10
Salamanca	7.729	20,80
Hortaleza	4.887	19,30
Retiro	5.943	18,90
Latina	3.321	18,60
Chamartín	6.538	18,50
Moratalaz	3.739	18,50
Ciudad Lineal	4.266	18,30
Usera	2.959	17,90



Distrito	€/m2	% Interanual
Rascanya	2.067	30,60
Pobles del Norte	1.844	21,50
L'Eixample	3.764	21,30
L'Olivereta	2.093	21,30
Pobles del Oeste	1.753	20,80
La Saïdia	2.347	19,30
Benicalap	2.217	18,30
Camins al Grau	2.611	17,30
El Pla del Real	3.335	16,90
Patraix	2.385	16,10



Distrito	€/m2	% Interanual
Nou Barris	3.032	13,40
Sant Andreu	3.723	12,20
Sant Martí	4.241	11,50
Ciutat Vella	4.104	10,90
Sants-Montjuïc	3.935	10,70
Gràcia	4.657	9,90
Horta Guinardó	3.498	8,90
Sarrià-Sant Gervasi	5.738	8,80
L'Eixample	4.865	8,60
Les Corts	5.108	8,40



Fuente: Tinsa by Accumin.

que continúa alimentando la espiral alcista de los precios de la vivienda en el mercado.

Ante una situación de tensión máxima por la falta de oferta, el aumento de población y unos precios disparados, la demanda ha comenzado a moverse. El coste del metro cuadrado en el municipio de Madrid se encareció con fuerza en los tres primeros meses del año hasta los 4.600 euros, lo que representa un 17,9% más que el año anterior. Y aunque se trata de un incremento muy abultado, ciudades periféricas de esta gran capital están empezando a absorber a parte de los compradores y registran alzas superiores. El caso más extremo es el de Torrejón de Ardoz, donde el precio del

metro cuadrado se disparó hasta un 37,8% en los tres primeros meses del año hasta los 3.219 euros, aunque en otras localidades el coste del metro cuadrado sube con más fuerza que en la capital. En Parla el precio del metro cuadrado se ha anotado un 22,9%, hasta los 2.143 euros por metro cuadrado; seguido de Coslada (2.909 euros por metro cuadrado) y Fuenlabrada (2.455 euros por metro cuadrado), con subidas del 20,5% ambas. En Majadahonda (4.393 euros por metro cuadrado) y Móstoles (2.580 euros por metro cuadrado), se registraron subidas del 16,4%.

El análisis de los distritos madrileños muestra la misma tendencia. Los que hasta ahora han sido



Panorámica de la ciudad de Madrid. ALAMY

los distritos más asequibles concentran las subidas de precio más agresivas en los tres primeros meses del año.

Destacan los incrementos de los distritos que se localizan fuera de la M-30. San Blas lideró los incrementos con un alza del 23,7% hasta alcanzar los 3.543 euros por metro cuadrado, seguido de Puente de Vallecas, con un repunte del 22,1% hasta los 2.801 euros por metro cuadrado. En Hortaleza se registró un incremento del 19,3%, hasta los 4.887 euros por metro cuadrado. En Latina repuntó un 18,6%, hasta los 3.321 euros por metro cuadrado; en Moratalaz subió un 18,5%, hasta los 3.739 euros por metro cuadrado; Ciudad Lineal registró un incremento del 18,3%, hasta los 4.266 euros por metro cuadrado; en Usera se registró un repunte del 17,9%, hasta los 2.959 euros por metro cuadrado; en Barajas creció un 17,5%, hasta los 4.399 euros por metro cuadrado; en Carabanchel repuntó un 17,4%, hasta los 3.173 euros por metro cuadrado; en Villaverde creció un 16,6%, hasta los 2.591 euros por metro cuadrado; en Tetuán subió un 16,3%, hasta los 5.011 euros el metro cuadrado; Fuencarral-El Pardo subió un 15,4%, hasta los 4.946 euros por metro cuadrado, y en Moncloa-Aravaca y Villa de Vallecas crecieron hasta un 13,4% en ambos. Vicálcaro fue donde menos se encareció la vivienda con una subida del 10,1% hasta los 3.587 euros por metro cuadrado.

Dentro de la M-30 también se produjeron importantes subidas del coste de la vivienda a pesar de una cierta estabilización de los precios dentro de la 'almendra central'. Salamanca encabezó los incrementos, con un repunte del 20,8%, hasta los 7.729 euros por metro cuadrado; en Retiro creció un 18,9%, hasta los 5.943 euros por metro cuadrado; en Chamartín subió un 18,5%, hasta los 6.538 euros el metro cuadrado, y en Chamberí creció un 15,1%, hasta los 6.966 euros por metro cuadrado. La subida de costes fue más contenida en distritos como Centro (+12,7%) o Arganzuela (+14%). En el caso de Cataluña también se ha da-



Piso en venta en Barcelona. LUIS MORENO

do una dinámica similar, aunque de forma más contenida. En Barcelona el precio de la vivienda repuntó un 11,5% hasta los 4.417 euros por metro cuadrado, mientras que en Girona subió hasta un 12,2% hasta los 2.449 euros por metro cuadrado. Lleida y Tarragona presentaron incrementos más contenidos, del 6,8% y del 7,1%, respectivamente.

En municipios cercanos a la ciudad condal, como L'Hospitalet de Llobregat, el precio de la vivienda repuntó hasta un 10,7%, hasta los 2.828 euros por metro cuadrado. En la localidad de Rubí, el coste de la vivienda se incrementó hasta un 11,1% y llegó a los 2.297 euros por metro cuadrado. Otros municipios en los que se produjeron in-

crementos a doble dígito fueron Santa Coloma de Gramanet, donde el precio subió hasta un 10,3% y alcanzó los 2.340 euros por metro cuadrado, o Viladecans, donde el coste subió un 10,1% hasta los 2.833 euros por metro cuadrado.

Dentro de la ciudad de Barcelona, Nou Barris fue el distrito que experimentó un incremento de precio más acusado, con un aumento del 13,4%, hasta los 3.032 euros por metro cuadrado, seguido de Sant Andreu, con una subida del 12,2% hasta los 3.723 euros por metro cuadrado, o Sant Martí, con un incremento del 11,5% hasta los 4.241 euros por metro cuadrado, han encabezado los incrementos en la ciudad condal. En este caso, cabe destacar que Nou Barris se ha convertido en una de las zonas con mayor capacidad para atraer nómadas digitales en los últimos años al tratarse de una de las zonas que concentra las promociones de obra nueva al estar alejada de los distritos más céntricos, como Ciutat Vella o L'Eixample.

Tensión inmobiliaria en Valencia

En la Comunidad Valenciana se produjo una situación similar en el primer trimestre del año. La capital del Turia ha sido una ciudad tradicionalmente más asequible en comparación con los polos de Madrid y Barcelona, pero se ha encarecido con fuerza y hasta marzo el precio de la vivienda creció un 13,6% hasta los 2.636 euros por metro cuadrado. En Sagunto, situada a 57 kilómetros de la capital, el coste de las casas subió hasta un 21,45% y alcanzó los 1.543 euros por metro cuadrado. En el caso de Torrent, a apenas 12 kilómetros de Valencia, el precio repuntó hasta un 13,7%. En Gandía, situada a más de 90 kilómetros de Valencia, el coste creció hasta un 15,6% hasta marcar los 1.407 euros por metro cuadrado.

Respecto a los distritos dentro de la propia Valencia, Rascanya fue donde más subieron los precios con un repunte de hasta el 30,6%, seguido de Poblados del Norte, con subidas del 21,5%, ambas zonas alejadas del casco histórico.

El coste del residencial en Torrejón de Ardoz (Madrid) se disparó hasta un 37,8% en el primer trimestre del año

Patrimonio Inmobiliario TECNOLOGÍA



Una mujer consultando una web de casas. ISTOCK

La digitalización de las hipotecas rompe el monopolio de la banca

La explosión de las plataformas digitales, comparadores y nuevos intermediarios transforman un mercado que puede llegar a aglutinar hasta un tercio de la demanda y multiplica las opciones del usuario para comparar entre entidades

Celia López MADRID

El mercado hipotecario está atravesando una transformación silenciosa, pero de gran calado. Durante décadas, la única forma de dar con el préstamo ideal consistía en negociar con varias entidades bancarias para conseguir las mejores condiciones. La visita presencial al banco era ineludible para iniciar el proceso de solicitud. Sin embargo, la digitalización ha cambiado esta dinámica y ha abierto la puerta a que nuevos intermediarios amplíen y faciliten la información a los usuarios, por lo que los bancos han perdido su papel de exclusividad en este segmento.

La digitalización no solo ha diversificado los canales de contratación de las hipotecas, sino que ha impulsado el volumen total del mercado que ya gestionan las plataformas digitales, los comparadores y los nuevos intermediarios. Según estimaciones del sector, el canal digital podría concentrar más del 30% de las hipotecas en España a cierre de 2026, impulsado tanto por la demanda como por la necesidad de las entidades bancarias de ganar eficiencia en la concesión de préstamos.

El mercado hipotecario está en plena ebullición. El pasado 2025 fue el mejor ejercicio hipotecario desde 2010, con más de 500.000 operaciones y un fuerte aumento del crédito hipotecario. Esta circunstancia también está impulsando que se agilicen los procesos y que los clientes comparen entre

más opciones a la hora de hipotecarse. “Aunque en países como Reino Unido o los Países Bajos llevan ventaja en penetración hipotecaria digital, España se posiciona como uno de los mercados de mayor crecimiento en el sur de Europa. Actualmente existen más de 200 intermediarios hipotecarios registrados en el Banco de España, desde *brókers* tradicionales hasta plataformas *propotech*”, señalan desde Wypo, una plataforma digital de intermediación digital en España que trabaja hasta con 20 entidades.

Nuevos modelos de negocio

En este nuevo ecosistema han surgido distintos modelos de negocio. Desde comparadores que permiten analizar ofertas de diferentes entidades bancarias hasta plataformas que integran todo el proceso en un único entorno. La irrupción de nuevos competidores ha cambiado el equilibrio del mercado y ahora son las propias plataformas digitales las que están ganando capacidad para atraer a los clientes. Se han convertido en el primer filtro de entrada para las entidades. “Este cambio, lejos de ser una amenaza, está abriendo una oportunidad clara para las entidades que se anticipan en la digitalización y la optimización de los procesos. El canal digital,

además, aporta demanda de alta calidad, clientes más informados y preparados. Además, permite reducir costes operativos y de captación y mejorar los niveles de riesgo”, asegura Jorge González-Iglesias, CEO y cofundador de Gibobs. “Estamos ante una evolución natural del mercado donde banca y plataformas digitales pueden generar valor conjunto, haciendo el sistema financiero más eficiente para todos los actores”, expone González-Iglesias.

Ante la fuerte competencia de las plataformas, las entidades bancarias se han visto obligadas a reforzar sus capacidades digitales. “A día de hoy, están ofreciendo productos mucho más competitivos en comparación con otros mercados europeos. El reto ahora va más allá de digitalizar pasos concretos, se trata de que, en conjunto, la búsqueda de una hipoteca sea más ágil, transparente y eficiente. En ese punto es donde la colaboración entre la banca y las plataformas cobra todo el sentido al combinar una experiencia fluida para el cliente sin perder el control ni la calidad del proceso por parte de la entidad”, afirma Jorge González-Iglesias.

Sin embargo, aunque el papel de las plataformas digitales ha crecido mucho, la banca aún es imprescindible, puesto que presta la financiación. “El cambio que se ha producido no afecta al núcleo del negocio, puesto que los bancos siguen siendo quienes conceden el crédito, pero sí a cómo se accede a él. Hace apenas dos décadas, solicitar una hipoteca implicaba recorrer varias oficinas bancarias. Hoy, el proceso puede iniciarse desde múltiples canales: comparadores online, *brókers* digitales o incluso aplicaciones móviles de las propias entidades. Pero la última fase, la formalización siempre debe realizarse presencialmente en una notaría”, ejemplifica Miquel Riera, especialista en hipotecas del portal HelpMyCash. “La digitalización del mercado hipotecario avanza rápido en España, pero es todavía parcial. Gran parte del proceso se puede realizar a distancia, pero la formalización sigue siendo presencial por la necesaria intervención de las notarías”, apunta Jorge González-Iglesias.

Uso de datos y modelos avanzados

Los expertos del sector señalan que para avanzar en modelos aún más digitales en el mercado hipotecario, habría que introducir innovaciones adicionales. “La digitalización del sector hipotecario se va a sustentar en tres grandes pilares. Por un lado, el uso intensivo de datos y modelos de análisis avanzados para mejorar la evaluación del riesgo y la personalización de las ofertas. Por otro lado, la automatización de procesos y la integración de fuentes oficiales al proceso permitirá reducir los tiempos de fricción en la gestión. Y, por último, la mejora de la experiencia de usuario, que hará que el proceso sea más transparente y accesible”, vaticina Jorge González-Iglesias.

Y la conexión entre la banca y las nuevas plataformas será clave. “Los bancos llevan años integrándose con nosotros, pero el potencial de esa conexión está todavía lejos de aprovecharse al máximo, y es precisamente ahí hacia donde avanza el sector. También es clave contar con la interoperabilidad con portales de vivienda, agencias y tasadoras para compartir el mismo lenguaje tecnológico”, exponen desde Wypo.

Un punto crítico es el aspecto jurídico. Aunque algunos trámites notariales se pueden completar a distancia, a través de la videofirma notarial, la firma de la escritura hipotecaria debe formalizarse de manera presencial. “Para que ese trámite pudiera formalizarse a través de internet sería necesario un cambio legislativo que es improbable, ya que se compromete la protección del consumidor”, resume Riera.

España es uno de los mercados del sur de Europa con mayor crecimiento del mercado hipotecario digital

Estabilidad, rentabilidad y marco jurídico: los atractivos de Punta Cana

La región del Caribe se ha convertido en un destino muy demandado entre los inversores inmobiliarios que buscan garantías en sus inversiones

EcoBrands

República Dominicana no necesita que le hagan publicidad. Es uno de los destinos por excelencia de todos aquellos turistas que optan por el Caribe a la hora de organizar sus vacaciones. Sus kilómetros de costa, sus aguas cristalinas y su clima tropical son sus mejores atractivos. Sin embargo, en los últimos años ha despertado el interés de otro tipo de perfiles: los inversores inmobiliarios. Gracias a un sistema fiscal favorable para el inversor extranjero, con importantes incentivos como la exención de impuestos sobre la propiedad y la transferencia de títulos, República Dominicana ha logrado posicionarse como un entorno seguro, rentable y legalmente atractivo.

“Tres pilares convierten a República Dominicana en un destino ideal para la inversión inmobiliaria: estabilidad, rentabilidad y marco legal. República Dominicana lleva más de una década creciendo económicamente por encima de la media regional, con un turismo que no para de batir récords — más de 3,7 millones de visitantes solo en el primer trimestre de 2026. A eso hay que sumarle la Ley Confotur, que ofrece hasta 15 años de exención fiscal para proyectos turísticos certificados. Es un mercado donde los números funcionan”, destaca Javier Donoso, CEO y socio de Coral Golf Resort.

El destino ha empezado a despertar interés, entre otras cosas, porque ha dejado de percibirse como destino vacacional para percibirse como activo. La combinación de alta ocupación vacacional, precios de entrada competitivos respecto a otros mercados y una demanda internacional creciente ha puesto a República Dominicana, y a la zona de Punta Cana en particular, en el radar de inversores europeos y latinoamericanos que buscan rentabilidad real, no solo segunda residencia.

“El país tiene seguridad jurídica real para el

inversor extranjero: puede comprar, escriturar y vender con las mismas garantías que en cualquier mercado occidental. No hay restricciones a la repatriación de capitales. Y el sistema judicial protege la propiedad privada. El riesgo que percibe el inversor español suele ser más de desconocimiento y desinformación que de realidad”, especifica Donoso.

En este contexto, Coral Golf Resort está desarrollando un masterplan completo en Cabeza de Toro, en Punta Cana. “El proyecto gira en torno a un campo de golf de 18 hoyos diseñado por P.B. Dye, uno de los arquitectos de campos más reconocidos del mundo. Las obras del campo y de los primeros residenciales arrancaron en julio de 2025, con primeras entregas previstas para 2027-2028. Ofrecemos parcelas y unidades residenciales con amenidades de primer nivel: piscinas, áreas deportivas, zonas verdes y acceso directo al campo”, detalla Donoso.

El CEO de Coral Golf Resort augura un futuro muy prometedor por delante. “En los próximos tres años vamos a ver una revalorización

importante del suelo en esta zona, impulsada por la mejora de infraestructuras, la consolidación del proyecto y el crecimiento sostenido del turismo en la zona. Estamos construyendo algo con visión de largo plazo, no un proyecto oportunista”, explica.

La compañía va a participar por segundo año consecutivo en SIMA, la feria inmobiliaria de referencia en España. Este año el encuentro tendrá lugar entre el 20 y el 23 de mayo y participarán junto con otros desarrolladores que forman parte del proyecto como Gesproin Group, Zoemar Group y Entorno Group.

El objetivo es dar a conocer tanto el proyecto como el destino, sobre todo, a dos tipos de perfiles. El inversor particular — principalmente europeo, canadiense y latinoamericano — que busca una propiedad que le genere rentabilidad por alquiler vacacional y que además pueda disfrutar. Y el promotor o inversor institucional que detecta la oportunidad de desarrollar dentro de un masterplan ya consolidado. En Coral Golf Resort tenemos oferta para ambos perfiles.



Recreación de como será el proyecto de Coral Golf Resort. EE

Patrimonio Inmobiliario LOGÍSTICA



Nave logística de Prologis en Madrid. EE

Prologis invertirá más de 100 millones en un gran 'hub' logístico en Madrid

La compañía ha cerrado la compra de más suelo en San Fernando de Henares para impulsar la 'Ciudad Prologi', un gran 'hub' logístico de 80.000 m² que se levantará sobre un terreno de 180.000 m² con una inversión de más de 100 millones

Alba Brualla MADRID

La plataforma logística Prologis acelera su apuesta por España con el desarrollo de un nuevo *hub* de referencia en el corredor del Henares. La compañía proyecta levantar un complejo sobre 180.000 metros cuadrados de suelo en San Fernando de Henares (Madrid), con capacidad para albergar hasta 80.000 metros cuadrados de naves logísticas con una inversión total superior a los 100 millones de euros.

El proyecto, que se desarrollará en varias fases, se plantea como "un lienzo en blanco para poder adaptarnos a la flexibilidad que hoy demanda el mercado", explica Cristian Oller, director general y Head of Asset Management para el sur de Europa en Prologis. La compañía prevé iniciar la construcción del primer edificio entre finales de 2027 y principios de 2028, siempre que la tramitación urbanística avance según lo previsto.

"Va a ser un *hub* de referencia a nivel europeo", subraya Oller, que destaca la ubicación estratégica del activo, situado al otro lado de la A-2 y con menor congestión de tráfico, lo que permitirá optimizar los flujos logísticos de entrada y salida hacia Madrid. El desarrollo se sumará a los activos ya existentes y conformará lo que el directivo define como "la ciudad Prologis".

El complejo incorporará estándares avanzados de sostenibilidad, electrificación y movilidad, además de soluciones llave en mano adaptadas a cada cliente. "Todo nuestro conocimiento en el sector se va a reflejar en estos activos", apunta Oller, quien incide en que la estrategia de la firma pasa por ofrecer no solo espacio, sino soluciones integrales que incluyan automatización, eficiencia energética o instalaciones específicas.

El nuevo *hub* no será el único movimiento de la compañía en el mercado español. Prologis mantiene abiertas negociaciones para la compra de

tres nuevos suelos, en línea con su estrategia de crecimiento orgánico. "Estamos muy cerca de la compra de un suelo en Madrid y otro dos en Barcelona", asegura Oller.

Estas operaciones responden a una visión de largo plazo ante la escasez de suelo logístico de calidad. "Estamos anticipándonos a falta de materia prima, que es el suelo", advierte el directivo, quien reclama una mayor implicación de la administración para acelerar los procesos urbanísticos. "Es necesaria la colaboración para transformar suelo y evitar tensiones futuras en el mercado", añade.

En este sentido, alerta de que la falta de suelo, unida al encarecimiento de los costes de construcción, derivará en una presión al alza sobre las rentas. "No hay suelo, los costes suben y los metros disponibles son cada vez menores, con lo cual va a haber una presión de rentas clarísima", afirma.

Rotación de activos

En paralelo al crecimiento, la compañía ha puesto en marcha un proceso de rotación de activos con la salida al mercado de dos carteras logísticas. "El objetivo de estas operaciones es reciclar capital y hemos creado dos carteras para adaptarnos a distintos perfiles de inversores", explica Oller.

La previsión es cerrar estas operaciones entre el segundo y el tercer trimestre del año, en un contexto en el que el mercado sigue mostrando liquidez, aunque con ciertos ajustes en precios. "Hay un cierto oportunismo por parte de algunos compradores ante la incertidumbre", reconoce.

El directivo enmarca estos movimientos en un contexto de mercado marcado por la incertidumbre derivada de los conflictos internacionales, pero con fundamentales sólidos. "De momento no

estamos notando un impacto inmediato", asegura, aunque reconoce que "algunas decisiones de inversión se están retrasando".

Aun así, la demanda logística sigue mostrando dinamismo, impulsada por factores como el turismo o la necesidad de mayor stock. "Estamos viendo operaciones más de corto plazo porque hay necesidad de almacenar producto", explica. En este sentido, destaca que el nivel de utilización de los almacenes se aproxima al 85%, umbral a partir del cual las empresas necesitan ampliar espacio.

Según explica el directivo, "España se mantiene como uno de los mercados más dinámicos de Europa junto a Italia", de hecho, con el dinamismo actual Oller espera que los activos de Madrid alcancen tasas de ocupación cercanas al 98% a lo largo del año.

La firma ultima la compra de tres suelos y saca al mercado dos carteras de activos ya maduros

Centros de datos

En cuanto a nuevas líneas de negocio, Prologis mantiene el foco en los centros de datos, aunque con un enfoque prudente. La compañía solo desarrollará este tipo de activos si cuenta con un cliente final asegurado. El modelo de la compañía en este caso pasa por adaptar activos

existentes a las necesidades de grandes operadores tecnológicos. "Si tengo un cliente como Amazon, Microsoft o Google y necesito un data center, lo puedo hacer", señala Oller, descartando en todo caso una estrategia especulativa. Con este conjunto de iniciativas, Prologis refuerza su posicionamiento en España, un mercado que considera clave dentro del sur de Europa y donde ve recorrido de crecimiento a pesar de los riesgos externos. "Si no impacta el consumo y se mantiene la confianza, va a haber un crecimiento de espacio logístico clarísimo", concluye el directivo.

Metrovacesa R3search, herramienta para interpretar datos del sector inmobiliario

El instrumento de Metrovacesa nace con el objetivo de dar una visión con rigor y perspectiva de la situación actual del sector. Aspira a ofrecer una lectura estructural

EcoBrands

El mercado residencial español muestra signos cada vez más evidentes de polarización, consolidándose como un escenario en el que conviven dos tipos de compradores muy diferenciados: quienes dependen del crédito y quienes disponen de liquidez previa –por ahorro, apoyo familiar o patrimonio acumulado–. La clase media sigue accediendo a la vivienda, pero con un esfuerzo creciente. A su vez, gana peso un grupo de compradores con capacidad para adquirir sin endeudarse, al tiempo que se consolida la compra como inversión –en los últimos años, este perfil ha pasado del 5% al 18% del total–.

En este contexto nace Metrovacesa R3search, una herramienta para interpretar los datos del sector inmobiliario con rigor y perspectiva. El análisis de Metrovacesa R3search aspira a ofrecer una lectura estructural –no coyuntural– del mercado inmobiliario. No se limita a analizar cifras, sino que relaciona tendencias, vincula dinámicas sociales y económicas, y contribuye a comprender el contexto en el que se mueve el sector. La intención no es describir la coyuntura, sino aportar contexto, profundidad y visión a largo plazo. Con este enfoque, Metrovacesa refuerza su compromiso por generar conocimiento útil para promotores, inversores, administraciones y ciudadanos.

Metrovacesa Research se apoya en una base de datos robusta, construida a partir de fuentes propias y externas de primer nivel –desde operaciones reales del mercado residencial hasta indicadores macroeconómicos, registros públicos y análisis sectoriales de referencia– para ofrecer una lectura rigurosa y accionable del mercado. Estos datos no solo reflejan la fotografía actual, sino que permiten anticipar tendencias gracias a su tratamiento analítico y a su contraste continuo con la realidad operativa de la compañía. Detrás de este ejercicio hay un equipo multidisciplinar con décadas de experiencia acumulada –más de 100 años de conocimiento conjunto del sector inmobiliario– que traduce la información en conclusiones estratégicas, capaces de aportar valor real.

Ofrecer una visión global del mercado inmobiliario es especialmente relevante en estos momentos si se tiene en cuenta que, solo en 2024, España sumó 449.000 nuevos habitantes, pero solo se crearon 136.000 hogares. A pesar del repunte en la actividad promotora –los visados de obra nueva aumentaron un 18%–, la oferta no responde al crecimiento poblacional ni a las nuevas formas de demanda. El resultado es un encarecimiento sostenido (12% a/a interanual en el precio de la vivienda según INE) y una transformación profunda en las formas de acceso a la propiedad.

El análisis de Metrovacesa R3search muestra que la limitada capacidad de la oferta para acompañar el crecimiento de la demanda no se refleja únicamente en la vivienda de nueva construcción, sino también en la evolución reciente del parque residencial. En los últimos cuatro años, el parque total de viviendas en la Comunidad de Madrid ha aumentado en algo más de 180.000 unidades (+2,7%), un crecimiento que se ha concentrado casi en su totalidad en la vivienda principal. En ese mismo periodo, el número de viviendas principales ha aumentado en más



EE



EE

de 110.000 unidades (+4,4%), mientras que el stock de vivienda secundaria se ha reducido en cerca de 31.000 viviendas (-7,5%).

Contar con una fuente como Metrovacesa R3search es muy relevante, sobre todo, si se tiene en cuenta que hoy la vivienda se percibe como un activo refugio en un contexto marcado por la inflación, la incertidumbre financiera y la escasa rentabilidad de otras opciones. Este auge inversor responde de forma racional al entorno actual. Mientras el acceso a la vivienda como bien de uso se complica, su atractivo como valor financiero se refuerza. En este escenario, inversores y compradores residenciales conviven y compiten en un mercado de oferta limitada.

Los datos internos de Metrovacesa revelan, como consecuencia, un mercado residencial ca-

España sumó en 2024 449.000 nuevos habitantes, pero solo se crearon 136.000 hogares

da vez más segmentado. El comprador tipo tiene hoy 44 años, adquiere una vivienda por una media de 379.000 euros y, en caso de necesitarlo, financia el 71% del precio mediante hipoteca. El esfuerzo económico medio se sitúa en 4,8 años de ingresos familiares. Y, sin embargo, un 39% de los compradores no necesita financiación bancaria, lo que apunta a una realidad cada vez más desigual.

El análisis también refleja un cambio en los hábitos de búsqueda y relación con la promotora. El 52% de los compradores llega a través del canal online y, de ellos, el 78% lo hace a través de campañas optimizadas mediante inteligencia artificial, una tecnología que permite a Metrovacesa segmentar mejor, personalizar los impactos y reforzar la eficiencia en la captación.

Además, uno de cada cinco compradores es extranjero, con especial presencia de clientes procedentes de Países Bajos, Polonia y Europa Central. Este dato consolida la posición de España como destino residencial de referencia en el ámbito europeo.

Patrimonio Inmobiliario MERCADO

El comprador toca techo y las compraventas caen un 7,7%

El comprador de vivienda está tocando techo en su esfuerzo financiero, lo que se refleja en una caída de las compraventas del 7,7% en febrero, según los Notarios

Alba Brualla
MADRID

El mercado residencial empieza a mostrar síntomas claros de agotamiento. Tras varios años de subidas intensas de precios, los datos más recientes del Consejo General del Notariado confirman un giro: menos compraventas, precios aún al alza y un esfuerzo financiero cada vez mayor por parte de los compradores.

En febrero de 2026, la compraventa de viviendas cayó un 7,7% interanual, hasta las 55.228 operaciones, en un contexto en el que el precio medio siguió subiendo un 5,4%, situándose en 1.977 euros por metro cuadrado. Este desacople entre actividad y precios refleja un mercado tensionado en el que la demanda empieza a perder capacidad de absorción.

El ajuste de las operaciones no es puntual ni localizado. Las compraventas descendieron en 14 comunidades autónomas, con caídas especialmente acusadas en territorios tradicionalmente dinámicos como Canarias (-21%), Baleares (-18,6%) o Navarra (-19,2%). Incluso mercados clave como Madrid registraron retrocesos del 6%, evidenciando que la desaceleración es generalizada. Este frenazo se produce en paralelo a un encarecimiento sostenido de la vivienda. El precio de los pisos subió un 7,7% interanual, hasta los 2.292 euros por metro cuadrado, mientras que el de las viviendas unifamiliares aumentó un 2,6%. En varias regiones, las subidas siguen siendo de dos dígitos, como en Cantabria o la Comunidad Valenciana, lo que mantiene la presión sobre el acceso a la vivienda.

El resultado es un mercado cada vez más exigente para el comprador medio. Aunque el número de hipotecas apenas creció un 0,2%, la cuantía media de los préstamos se incrementó un 6,3%, hasta los 175.904 euros. Es decir, se firman prácticamente las mismas hipotecas, pero por importes más elevados,



Vivienda a la venta. ALAMY

lo que apunta a un mayor esfuerzo financiero.

Además, el peso de la financiación sigue siendo elevado. El 54,5% de las operaciones se realiza con hipoteca, y en estos casos el préstamo cubre de media el 72,4% del precio de la vivienda. Este dato subraya la dependencia del crédito en un entorno en el que los precios no dan tregua.

La combinación de estos factores apunta a un punto de inflexión. La caída de las compraventas, unida al aumento del importe de los préstamos, sugiere que una parte de la demanda está quedando fuera del mercado. Es decir, los compradores potenciales no desaparecen, pero posponen decisiones ante la pérdida de poder adquisitivo.

Este fenómeno empieza a observarse también en

la evolución territorial de los precios. Aunque la mayoría de comunidades sigue registrando subidas, ya hay cinco regiones donde los precios caen en tasa interanual, algo que no ocurría desde agosto de 2024. Se trata de una señal incipiente de ajuste en determinados mercados donde la demanda podría haber alcanzado su techo.

En paralelo, otros indicadores económicos muestran una realidad distinta. La constitución de sociedades creció un 25,6% interanual en febrero, lo que evidencia que la actividad empresarial mantiene dinamismo pese al enfriamiento inmobiliario. En conjunto, los datos de los Notarios dibujan un escenario de transición con una demanda que lleva dos meses dando señales de agotamiento.

Madrid dispara la contratación logística un 20% y roza máximos históricos

La absorción logística alcanzó los 323.000 metros cuadrados en Madrid entre enero y marzo, lo que supone el segundo mejor inicio de año de toda la serie histórica y un incremento interanual del 20%. Asimismo las rentas crecieron un 3,7% en el primer trimestre

Alba Brualla

El mercado logístico de Madrid arranca 2026 con fuerza, impulsado por la demanda de operadores y *retailers* y con un renovado apetito inversor que apunta a un año de crecimiento sostenido.

Así lo refleja el último informe de JLL, que sitúa la contratación en el primer trimestre en niveles históricamente elevados y anticipa nuevas subidas de rentas.

En concreto, la absorción logística alcanzó los 323.000 metros cuadrados entre enero y marzo, lo que supone el segundo mejor inicio de año de toda la serie histórica y un incremento interanual del 20%. Este dinamismo confirma la resiliencia del segmento industrial frente a otros activos inmobiliarios y consolida a Madrid como uno de los principales polos logísticos del país.

Por zonas, la tercera corona volvió a concentrar la mayor parte de la actividad, con un 56% del total contratado. Municipios como Illescas y Azuqueca de Henares lideraron las operaciones más relevantes del trimestre. En el primero destacó el alquiler de un activo especulativo de 52.000 metros cuadrados por parte de Primor, mientras que en el segundo se firmó un proyecto llave en mano de 54.000 metros cuadrados para Obramat, evidenciando el peso de los grandes operadores en el mercado.

Por tipología de demanda, los *retailers* encabezaron la contratación con un 39% del total, seguidos de los operadores logísticos de terceros (3PL), que con-



Interior de una nave. DAVID GARCÍA

centraron un 24%. Este reparto refleja la creciente sofisticación del sector, donde el comercio electrónico y la optimización de cadenas de suministro siguen siendo motores clave de actividad, apunta el informe de la consultora.

La fuerte presión de la demanda está teniendo un impacto directo en los precios. La renta prime se situó en 7 euros por metro cuadrado al mes al cierre del primer trimestre, lo que supone un incremento del 3,7% respecto al mismo periodo del año anterior. Según el informe, esta tendencia alcista se mantendrá a lo largo de 2026, aunque de forma moderada.

En paralelo, la oferta continúa ajustándose a las

necesidades del mercado. Durante el primer trimestre se entregaron cerca de 233.000 metros cuadrados de nueva superficie logística, de los cuales el 75% permanece disponible, situando la tasa de disponibilidad en el 9,7%. A pesar de este volumen, la mayor parte del producto en desarrollo cuenta con niveles elevados de precomercialización, lo que limita el riesgo de sobreoferta.

Desarrollos e inversión

De cara a los próximos meses, el pipeline se mantiene activo, con unos 600.000 metros cuadrados en construcción o rehabilitación previstos para su entrega a lo largo de 2026. Sin embargo, solo el 10% de este volumen corresponde a desarrollos especulativos, "lo que evidencia la prudencia de los promotores en un contexto de costes elevados y financiación más exigente". En el ámbito inversor, el mercado madrileño también ha registrado un arranque destacado. El volumen de inversión logística alcanzó los 174 millones de euros en el primer trimestre, lo que supone un incremento del 139% interanual y representa el 52% del total invertido en España en este segmento. Entre las principales operaciones destacan la adquisición de activos en Torrejón de Ardoz dentro del Project Alba y la compra de una plataforma de 21.800 metros cuadrados por parte de El Corte Inglés.

Este repunte de la inversión se produce en un contexto de compresión de rentabilidades, con la *yield prime* situada en torno al 5%, y refleja el creciente interés de los inversores por activos logísticos ante la estabilidad de ingresos y las perspectivas de crecimiento del sector. De cara al conjunto del año, las previsiones apuntan a una continuidad de la actividad tanto en el mercado de alquiler como en el de inversión.



grupoinsur.com

#80añosinspirando

**Ocho décadas
de historia**
construyendo
progreso
compartido.

80
A Ñ O S

iS **insur**
GRUPO

Inspirando juntos



DISEÑAMOS PENSANDO EN TI

Isla de Onza es una urbanización exclusiva ubicada en la milla de oro de la costa gallega. Se sitúa en primera línea de mar en Areas, junto a Sanxenxo y entre dos maravillosas calas: la Praia de Area y Punta de Pampaido. El residencial se configura en un gran espacio ajardinado que alberga tres tipologías de vivienda. Pareados, adosados con jardín privado y viviendas con

amplias terrazas. Todas ellas con vistas a la ría y al entorno natural. Además, Isla de Onza cuenta con todos los servicios imaginables, como el exclusivo Lounge Club, con equipamientos deportivos, áreas de ocio y grandes zonas verdes. Por ubicación, arquitectura y servicios, Isla de Onza es uno de esos lugares que marca la diferencia.



T. +34 690 060 606