



CORTES GENERALES
**DIARIO DE SESIONES DEL
CONGRESO DE LOS DIPUTADOS**

COMISIONES

Año 2025

XV LEGISLATURA

Núm. 396

Pág. 1

VIVIENDA Y AGENDA URBANA

**PRESIDENCIA DE LA EXCMA. SRA. D.^a ISABEL MARÍA BORREGO
CORTÉS**

Sesión núm. 19

celebrada el martes 23 de septiembre de 2025

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencia de la presidenta del Consejo General del Notariado y decana del Ilustre Colegio Notarial de Madrid (Barrio del Olmo) y del director general del Centro Tecnológico del Notariado, CTNotariado (Martínez Lacambra), para informar sobre su portal de estadística. Por acuerdo de la Comisión de Vivienda y Agenda Urbana. (Número de expediente 219/000431)

2

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 396

23 de septiembre de 2025

Pág. 2

Se abre la sesión a las once y ocho minutos de la mañana.

COMPARECENCIA DE LA PRESIDENTA DEL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO Y DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO NOTARIAL DE MADRID (BARRIO DEL OLMO) Y DEL DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO (MARTÍNEZ LACAMBRA), PARA INFORMAR SOBRE SU PORTAL DE ESTADÍSTICA. POR ACUERDO DE LA COMISIÓN DE VIVIENDA Y AGENDA URBANA. (Número de expediente 219/000431).

La señora **PRESIDENTA**: Buenos días. Se abre la sesión para tramitar el orden del día aprobado anteriormente.

Les comunico a los señores de la comisión que en la presente sesión se va a disponer de traducción simultánea en catalán.

Vamos a celebrar la comparecencia de doña Concepción Pilar Barrio del Olmo, presidenta del Consejo General del Notariado y decana del Ilustre Colegio Notarial de Madrid, y de don Alberto Martínez Lacambra, director general del Centro Tecnológico del Notariado, para informar sobre su portal de estadística.

Antes de continuar, quiero dar las gracias a los dos por acompañarnos hoy en esta comisión, en la que creemos que será muy interesante conocer su portal y cómo manejan ustedes los datos, lo que es imprescindible para tomar decisiones por parte de esta comisión y del Poder Legislativo. Les agradezco encarecidamente su asistencia esta mañana hoy aquí y a todo el Consejo General del Notariado.

Sin más, tiene la palabra doña Concepción Pilar Barrio del Olmo, presidenta del Consejo General del Notariado y decana del Ilustre Colegio Notarial de Madrid. Tiene usted la palabra.

La señora **PRESIDENTA DEL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO Y DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO NOTARIAL DE MADRID (Barrio del Olmo)**: Muchas gracias, señora presidenta, señora letrada, integrantes de la Mesa.

Señorías, muy buenos días a todos. También quiero comenzar agradeciéndoles a todos ustedes la invitación a esta comparecencia y la del director general del Centro Tecnológico del Notariado, CTNotariado, don Alberto Martínez Lacambra.

Voy a ser muy breve, porque debemos tener tiempo suficiente para que ustedes vean nuestro portal inmobiliario, portal que hace referencia a datos. **(Apoya su intervención en una presentación digital)**. Además, se trata de datos referentes —antes lo hemos estado comentado— a personas. Los notarios estamos en contacto diario con personas. Por darles cifras: habitualmente por las notarías pasan en torno a 60 000 personas al día. Con firma electrónica cualificada —disponemos de ella desde el 1 de enero del año 2002—, firmamos 30 millones de documentos anuales, y no son solo escrituras, actas y pólizas, sino comunicaciones, partes y copias de escrituras. Hablando de datos —lo tenemos en pantalla—, tenemos datos de 170 millones de documentos, que son 25 000 millones de datos.

Antes de pasar a los datos, quiero hacer una muy breve referencia al grado de informatización y tecnificación del notariado. Desde el 1 de enero del año 2004, los notarios tenemos que pasar los datos que constan en las escrituras, actas que autorizamos y pólizas que intervenimos a campos parametrizados. Esa obligación genera los índices informatizados, que, a su vez, genera el índice único informatizado, titularidad del Consejo General del Notariado. Es la segunda mayor base de datos en España, después de Hacienda. Además, es el eje de la colaboración del notariado con las Administraciones públicas y con las autoridades competentes en materia de lucha contra el blanqueo de capitales y financiación del terrorismo. La característica esencial de esos datos —que los van a ver ustedes ahora— es que son datos auténticos. Los notarios tenemos que comprobar que los datos que están en los índices informatizados coinciden con los que constan en las escrituras. Y ven también en pantalla que en donde figura «dato auténtico» aparece la hoja de cotejo, que es lo que comprobamos los notarios que coincide con los datos que tenemos en las escrituras. El hecho de que sean datos auténticos ha posibilitado, por ejemplo, que el Catastro tenga en cuenta nuestros datos a la hora de fijar los valores de referencia. Estos mismos datos, debidamente anonimizados, desde el año 2012 están incluidos en lo que denominamos el Centro Estadístico del Notariado, que se trata de un portal estadístico, que es de libre acceso. Pero lo que estamos presentando actualmente, el portal inmobiliario, avanzando en los datos inmobiliarios, compraventas e hipotecas, y utilizando inteligencia artificial, podemos decir que es el compendio que tiene mayor información y granularidad sobre la vivienda basado en datos auténticos. Antes de avanzar en la regulación, lo que vamos a ver ampliamente es que el portal a lo que responde siempre es al compromiso

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 396

23 de septiembre de 2025

Pág. 3

del notariado con la sociedad y con el servicio público. Es sumamente intuitivo e interactivo, y lo van a comprobar.

Avanzando en la regulación, según la Ley 11/2023 —que para el notariado entró en vigor el 9 de noviembre de 2023—, debemos disponer no solo del protocolo en soporte papel, sino también del protocolo electrónico. Y pueden ver que aparece en la pantalla el protocolo electrónico. Se trata de un protocolo con distinta finalidad: por un lado, tiene una finalidad de conservación. No hay ningún soporte que garantice la conservación tanto como el papel, durante siglos. Por otro lado, el protocolo electrónico que va dirigido a circular. Cualquiera de ustedes, señorías, puede llevar en su móvil una copia autorizada electrónica, copia notarial con el CSV. En todo este proceso de informatización siempre hemos respetado dos criterios, dos valores esenciales: en primer lugar, la ciberseguridad. El notariado español tiene un nivel alto de seguridad en todo el proceso informático, y eso es extraño en la Administración pública española. En segundo lugar, también la usabilidad, tanto general como particular. La general supone que, desde noviembre del año 2023, más de 600 000 personas se han dado de alta en nuestra sede electrónica, que además fue pionera en España. Y, además, con carácter particular, es que para determinados sectores hemos generado desarrollos específicos para facilitar la comunicación con el notariado. Me refiero, por ejemplo, a graduados sociales, gestores administrativos o abogados.

Ya voy terminando, pero quiero que no perdamos de vista que, además de toda la información que ustedes van a ver ahora relativa a compraventas e hipotecas, podríamos disponer también de ella respecto a alquileres, que se mueven en el ámbito de la opacidad propia del documento privado. No existe costumbre en España, en nuestro país, de formalizar los alquileres en escritura pública. Y les cuento lo que puede ser una anécdota. La semana pasada estuvieron visitando el Consejo General del Notariado una delegación de notarios de Marruecos. La presidenta de Rabat se sorprendió de que los alquileres no se celebraran en España en escritura pública. En Marruecos nos dijeron que sí se celebran. Y ayer estuvieron también una delegación de chinos y nos dijeron que también se formaliza en escritura pública. No es solo por transparencia e información, que ya es suficiente, tanto para la Administración como para la ciudadanía, sino por seguridad jurídica. Estamos hablando de las viviendas de las personas, del hogar. Me da igual que sean en propiedad o en alquiler. La intervención del notario garantizará, como en cualquier operación en la que intervenimos, la capacidad de las partes, la identidad, el control de legalidad, que quien alquila de verdad es propietario y puede alquilar. En la actualidad no existen esos controles. Controlaríamos también si existen de verdad contratos de temporada y no contratos que son fraudulentos, intentando eludir la aplicación de la Ley de Arrendamientos Urbanos, porque en realidad son contratos de larga duración. El notario podría controlar fácilmente la causa de ese contrato. Además, todo ello de una forma muy muy sencilla, con un contrato muy breve que tendríamos colgado en nuestra sede electrónica, lo que llamamos el portal del ciudadano. El otorgamiento podría ser por videoconferencia. Y si hablamos del coste de la intervención notarial, dependería de ustedes, porque el Gobierno es el que marca lo que cobramos los notarios. Además, controlaríamos la legalidad en lo que decimos, en el momento de la verdad, en el momento que se entregan las llaves y se paga la renta y se deposita, en su caso, la fianza, porque un control posterior —me da igual un mes, dos meses o tres meses— lo único que hace es abocar a las partes a un juicio, con los costes que sabemos que conlleva un juicio, tanto económicos como emocionales.

Como les he prometido al principio que iba a ser muy breve, ya le cedo la palabra a don Alberto Martínez Lacambra para que nos presente el portal inmobiliario.

Muchas gracias.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): Muy buenos días, presidenta.

Señorías, muchísimas gracias por la invitación. Es un placer estar aquí. **(Apoya su intervención en una presentación digital).**

La presidenta del notariado ha mencionado que desde el año 2012 las estadísticas están abiertas a la ciudadanía. Efectivamente, tenemos un portal que contiene todos los datos, no solo de la compraventa, sino de compraventa, hipoteca o cualquier acto notarial. Es un portal muy utilizado por el mundo académico y, de hecho, algunos compañeros de la facultad me dicen: Da gusto por la robustez del dato y la coherencia de las series. Lo utilizan también profesionales y, obviamente, también prensa especializada, pero es verdad que no es muy intuitivo. Por tanto, tuvimos un encargo al respecto del Consejo General del Notariado, que nos dijeron: Vamos a hacer algo intuitivo, fácilmente accesible, por ese concepto de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 396

23 de septiembre de 2025

Pág. 4

democratizar el dato. Hablamos del derecho a la vivienda, pero el primer derecho es saber el mercado de la vivienda, porque, cuando hay asimetría oferta-demanda, uno accede al mercado sin realmente saber lo que está ocurriendo.

Por tanto, este es el portal. Es primicia, lo estrenamos el día 21 de octubre.

La señora **PRESIDENTA DEL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO Y DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO NOTARIAL DE MADRID** (Barrio del Olmo): He dicho antes, y lo repito, que están todos invitados, que les enviaremos la invitación a la presentación. Perdón, no quería interrumpir.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): Nada, faltaría más.

Simplemente, les voy a enseñar cuatro KPI. Me voy a ir a una presentación para que vean el potencial del índice. Es decir, vamos a hacer un diagnóstico 2007-2025, de lo que ha ocurrido en España con la vivienda: hipotecas, extranjeros, compran mucho, compran poco, jóvenes... Y lo que van a ver lo podemos perfectamente aterrizar después con el propio portal. Este portal nos permite ver en cualquier territorio desde el precio del metro cuadrado —estos datos son de los últimos doce meses—...

La señora **PRESIDENTA DEL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO Y DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO NOTARIAL DE MADRID** (Barrio del Olmo): Nos acaba de decir Alberto que son datos de los últimos doce meses. Yo les he dicho que estos datos son auténticos, pero, además, actualizados, porque los notarios tenemos que enviar cada quince días la información referente a los quince días anteriores. Por tanto, la actualización es máxima. Todo esto no es pasado un plazo, es que cada quince días tenemos toda la información, está generado el índice único informatizado.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): Tenemos el importe medio de la vivienda, el número de compraventas en un año, 723 000. Aquí podemos incluso diferenciar entre lo que es vivienda nueva, que son 63 000. Siempre hay debate al respecto, y es obvio que falta vivienda nueva, no hay ninguna duda: 723 000 y, de estas, 63 000 corresponden a viviendas nuevas.

Si queremos, podemos bajar a verlo por comunidad autónoma. Esperen un segundo, porque tenemos cierta lentitud.

La señora **PRESIDENTA DEL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO Y DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO NOTARIAL DE MADRID** (Barrio del Olmo): Es que, como les hemos dicho, no es una presentación, es el portal en directo.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): Como tenemos cierta lentitud, vamos a hacer una cosa. Volvemos después e iremos bajando al territorio.

Si me lo permiten, vuelvo a la presentación. Insisto, lo que vamos a ver aquí es perfectamente trasladable a cualquier ámbito. Vamos a ver la evolución del precio de la vivienda desde el año 2007 al 2025. Vamos a ver qué ha ocurrido en España. Aquí he tomado vivienda plurifamiliar, unifamiliar, piso o chalé. Evidentemente, el peso de la plurifamiliar es de un 75 % a un 80 %. Por tanto, es una muestra suficientemente homogénea y podemos hacer una proyección de lo que ha ocurrido desde el año 2007 al 2025. Realmente, en el año 2007 llegamos al nivel máximo de ventas: 618 000 viviendas plurifamiliares, y eso suponía unas 830 000 viviendas en total, cuando añadíamos la vivienda unifamiliar. Obviamente, en el año 2013 hubo una caída muy sustancial, y desde el año 2013 ha habido una recuperación. Si vemos los precios, en el año 2007, el precio del metro cuadrado era de 2077 euros y cayó a 1300, es decir, tuvimos una bajada del 37 % en términos nominales. Evidentemente, desde 2013 hasta ahora, justo este semestre hemos recuperado la cota del año 2007. Hemos recuperado en términos nominales, ahora bien, en términos reales estamos todavía por debajo. Es decir, no estoy diciendo que la vivienda esté barata, pero lo que es verdad es que, si descontamos la inflación, el precio actual respecto al 2007 está un 27 % por debajo. Obviamente, y nunca mejor dicho, esto va por barrios, porque hay sitios donde desde 2013 ha habido aumentos del 100 % y por encima, y hay otros que han quedado muy amortiguados. Decimos que España tiene un problema con la vivienda, y sí, pero en determinadas zonas, porque hay otras zonas en las que no es así.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 396

23 de septiembre de 2025

Pág. 5

Si me lo permiten, veámoslo por comunidades autónomas. Vemos que la situación es muy dispar: desde Extremadura, 838 euros el metro cuadrado; Castilla-La Mancha, 923, es decir, por debajo de 1000; nos vamos a Baleares, prácticamente, 3800 euros el metro cuadrado. Por tanto, es evidente que hay una situación muy dual en este país. Hay sitios donde la vivienda es de difícil acceso —vamos a etiquetarlo así— y hay otros donde se hace viable la adquisición. Si lo vemos por provincias, en este semestre, las provincias más tensionadas, como decía, son: Baleares, Madrid, Barcelona, País Vasco y Málaga. Y si damos un pasito más, hay un dato muy interesante, que es comparar el precio de la capital de provincia: en Barcelona, el precio es de 4500 euros el metro cuadrado; en Madrid, 4900; en San Sebastián, 6000. En esta tabla tienen la comparación de capital de provincia y provincia. Tengan en cuenta que estoy con vivienda plurifamiliar, de la unifamiliar me he olvidado, después en las hipotecas las volveré a incorporar. Pero fíjense, aquí tengo: Guipúzcoa 3600 euros y me voy a la capital y son 6000 euros; hay una diferencia del 67 % entre capital de provincia y provincia. Lo mismo ocurre en Madrid, que hay una diferencia del 31 %, y en Barcelona del 50 %. Pues esto en el fondo es una buena noticia: no hace falta que vivamos todos amontonados en la capital. En la medida en que el territorio nos lo presta, obviamente, podemos reducir el precio de acceso de la vivienda. Por tanto, la solución tiene un nombre: transporte público. Ahora vamos a ver un mapa. Si trazamos las coronas de 30 kilómetros a Barcelona, reducimos un 50 % el precio de la vivienda, y lo mismo ocurre en el caso de Madrid. Y si nos vamos a 60 kilómetros, en el caso de Barcelona, reducimos a dos tercios el precio de la vivienda. Ergo, con un buen transporte público, conseguimos la finalidad. ¿Dónde se complica? Por ejemplo, aquí Baleares y Mallorca, prácticamente, empatan. Cuando la capital de provincia y la provincia coinciden, ¿ahí dónde está la solución? No podemos ganar terreno al mar, ahí sí tenemos una complejidad no menor. Como curiosidad, he cogido Barcelona y Madrid. En Barcelona cuesta prácticamente 4500 euros el metro. En Barcelona tenemos Barcelona y su primera corona, que es el área metropolitana. Si nos vamos a una segunda corona, a 30 kilómetros, ciudades como Mataró, Granollers y Tarrasa, bajamos el 50 % el precio de la vivienda. Y si nos vamos a una tercera corona, el precio baja a dos tercios, con lo cual para que eso sea eficaz hay una cuestión: transporte público. Un transporte público que en un máximo de cuarenta y cinco minutos me permita llegar desde un punto de estos a Barcelona cumpliría la finalidad de facilitar el acceso. Si nos vamos a Madrid, ocurre lo mismo. Prácticamente, 5000 euros el metro cuadrado. Me voy a Rivas, a Alcalá o a Arganda y reduzco el 50 % el precio de la vivienda. Por tanto, lo mismo. Si el transporte público me permite llegar en cuarenta y cinco minutos a la capital, es perfectamente factible. Hoy por hoy —ustedes lo saben—, mucha gente vive en Toledo, treinta minutos de AVE y trabaja en Madrid. Por tanto, muchas veces la solución del precio, por lo menos en la península, en estas zonas tensionadas pasa por un transporte público de calidad.

Déjenme que les hable sobre un indicador que también está en el portal, que es la tasa de esfuerzo para la adquisición de vivienda en España y cómo ha evolucionado. Eso también va por barrios. En la tasa de esfuerzo —estos que presento aquí no son datos del notariado— hemos cogido la renta media neta de las familias, su evolución desde el año 2008 al 2024, y los cruzamos con los datos del notariado, que es el precio de la vivienda. En promedio, en el año 2008, comprar una vivienda en España suponía el esfuerzo de destinar seis anualidades de renta disponible, 6,1; hoy estamos a 5,1. Esto va por barrios, pero, como ahora verán, en promedio, el nivel de esfuerzo que hoy deberíamos hacer es ligeramente inferior al que se hacía en el año 2008. Es verdad que aquí hay elementos a tener en cuenta, como la financiación, porque la dificultad del acceso a la financiación también complica. Y, si me lo permiten, por comunidades autónomas, tenemos que, en Extremadura, Castilla-La Mancha y Murcia el esfuerzo está por encima de tres veces, en el caso de Baleares superamos las ocho veces. Por tanto, es cierto que en España hay problemas con la vivienda, pero hay una situación dual: en unos están muy marcados y en otros son menos significativos.

Vamos a ver qué ha ocurrido en el mercado de las hipotecas. En primer lugar, importante, hipotecas para adquisición de vivienda. Esto lo digo porque en el índice único el notario identifica la finalidad de la hipoteca. Las hipotecas para adquisición de vivienda son mayoritarias. Más o menos, las hipotecas vienen a ser unas 450 000 al año: 360 000 se destinan a adquisición de vivienda y hay otras 90 000 que son colaterales a otros usos. En cualquier caso, en este gráfico incluimos las subrogaciones, porque, evidentemente, subrogar una hipoteca es una forma de adquirir. En el año 2007, 722 000; hoy estamos a la mitad. Insisto, había 722 000 subrogaciones e hipotecas con finalidad de adquisición. De todas formas, hay un dato claro, y es que en el año 2013 se rompió el mercado: 82 % de caída. Esto es la rotura de cualquier mercado. En el año 2007, hace dieciocho años, el importe medio de la hipoteca era de 173 500

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 396

23 de septiembre de 2025

Pág. 6

euros y —fijense— bajamos a 133 000. En este momento estamos cerca de los 170 000. Todavía estamos por debajo de la cifra del año 2007. Esto en términos nominales. Si lo vemos en términos reales, estaríamos en algo más de un 20 % por debajo. Esto lo digo como curiosidad. Y otra curiosidad es la subrogación hipotecaria que se hacía. En el año 2007 estábamos en 220 000 subrogaciones. Claro, ha caído ¿Por qué? Porque vivienda nueva se hace poquísima y, por tanto, subrogación del promotor bien poca. También hay otro efecto aquí que, aunque no se nota mucho, lo vemos en el año 2019 y siguientes y, si algún día retomamos la senda de la construcción de vivienda nueva, se notará: con la Ley 5/2009, que aprobaron en esta casa, la conclusión es que, cuando se hace una hipoteca, la paga la entidad financiera. Por tanto, ahora ya no hay esa devoción por hacer tantas subrogaciones, sino que el adquirente decide qué entidad financiera le conviene más, porque, finalmente, le acaba costando lo mismo. Antes del 2019 no subrogarte a una hipoteca significaba pagar los gastos de constitución, a partir del 2019 los gastos de constitución los asume la entidad financiera.

Ahora vamos a ver algo importante cuando se pide hipoteca, es decir, las viviendas que se compran con financiación. De las viviendas que se compran con financiación, en el año 2007 se financiaba el 84 % del valor de la vivienda. Esto fue bajando y, en este momento, estamos en el 72 %. Ha caído 12 puntos, porque, obviamente, en el año 2007 todos éramos conscientes de que uno iba a comprar la casa y le financiaban el IVA, las vacaciones, el coche y lo que hiciera falta. La verdad es que había un abuso del sistema crediticio considerable. De ahí esos 12 puntos. Y por comunidades autónomas, esto también va por barrios, aunque no hay muchas diferencias. Estos datos que estoy mostrando los podríamos bajar a un código postal tranquilamente. Y aquí hay una curiosidad: en las comunidades autónomas donde la vivienda es más económica es donde más se financia. Esto es absolutamente contraintuitivo. Alguien puede preguntarse: ¿esto a qué responde? Responde a que, en esas comunidades, gente con menos recursos todavía puede comprar vivienda y puede hacer un esfuerzo y, probablemente, se endeuda un poquito más. Aquí hay otro dato: el porcentaje de viviendas financiadas. ¿Cuántas viviendas en España se compran con hipoteca? En el año 2007, el 87 % se compraban con hipoteca; esto cayó hasta el 46 %, y en este momento estamos en el 54 %, por tanto, prácticamente, una de cada dos viviendas, el 54 %. Y antes les he dicho que hay algo importante a tener en cuenta: una cosa es la hipoteca, en general, el negocio jurídico, 450 000 hipotecas aproximadamente, y otra, la hipoteca para la adquisición de vivienda. Esto el índice único te lo diferencia perfectamente. Si yo pongo aquí el total de las hipotecas, el cociente me saldría prácticamente del 70 %, pero la hipoteca para la adquisición de viviendas, contando subrogación, nos lleva al 54 %. Eso sí, volvemos a ver que va por barrios: en Madrid veremos que está por encima del 80 %, y hay otras zonas en las que estamos por debajo del 50 %. Vemos la media de la que hablamos, 54 % y, en el caso de Madrid, el 82 % se compra con hipoteca. En el País Vasco, donde la vivienda es más cara, sí se detecta que se compran más viviendas con hipoteca. Esto ocurre solo en algunos casos, por ejemplo, no en Baleares, pero porque allí hay una combinación de precio y extranjeros, y ahora veremos los extranjeros que compran en cada comunidad. En el caso de la Comunidad Valenciana, el 40 % —la verdad es que me sorprendió este dato—, pero es que ves que en Alicante el 53 % de los compradores son extranjeros, lo que explica esto. Ayer estuvimos con el decano de Valencia y nos dijo: Está clarísimo, somos perfectamente conscientes de eso. El decano de Cantabria el otro día nos dijo lo mismo: Una de cada dos. Efectivamente, es lo que está ocurriendo. Cuando nos vamos a ciudades como Barcelona y Madrid, obviamente, esta ratio aumenta.

Compradores extranjeros, dato que también me parece interesante y que, insisto, en el propio portal lo podemos ver perfectamente. ¿Desde el año 2007 qué compran los compradores extranjeros? En el año 2007, el 7,5 %, prácticamente, una de cada trece viviendas la compraban extranjeros. Esto en el 2013 aumentó muchísimo y se explica porque del 2007 al 2013 caen mucho los precios, por tanto, implica la entrada de capital extranjero. A partir del 2013 se produce una asíntota —y la verdad es que se produce una asíntota en casi todo— y se sitúa alrededor del 20 %. Obviamente, en los años del COVID cayó. En este momento una de cada cinco viviendas en España la compran extranjeros. En cualquier caso, aquí hay que diferenciar también entre el residente y el no residente. España es un país en el que se vive muy bien, vienen a vivir y compran vivienda, igual que ha ocurrido cuando a nosotros nos ha tocado vivir en otras latitudes. Has ido a vivir a otros sitios, te instalas y formas parte de la ciudadanía. De este 20 %, el 13 % son residentes y, por tanto, el resto, el 7 %, son inversionistas extranjeros no residentes. Fíjense, aquí hay un punto en el que aumenta, es justo en el año 2013, y tiene su lógica: el no residente supera al residente porque es cuando los precios tocaron suelo y, a partir de ese momento, obviamente, es cuando entró el máximo capital extranjero. Hasta aquí la visión comprador, pero también es bueno analizar la

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 396

23 de septiembre de 2025

Pág. 7

visión vendedor, porque, si no, rápidamente podemos sacar la conclusión de que el 8 % del mercado queda cautivo en compradores no residentes.

Los vendedores. Tenemos el 11,6 %, es decir, de un 4,5 %, hemos pasado a que el 11 % de los vendedores son extranjeros. Acuérdense de que veíamos que era el 20,4 % contra el 11,6 %. Por tanto, obviamente, el comprador supera al vendedor. Tenemos un 4 % de compradores extranjeros residentes y entre el 7 y el 8 % de compradores extranjeros no residentes. Por tanto, en términos netos, podríamos decir que el comprador extranjero no residente captura en España un promedio de un 1 % a un 1,5 % del mercado. Por tanto, no es la idea de que desde fuera vienen inversionistas, especulativos, porque hay una captura de ese mercado de entre el 1 % y el 2 %. Esto en promedio, y después veremos Barcelona y Madrid como curiosidad. Aquí podemos ver los compradores extranjeros por comunidad autónoma. Es evidente que donde más se nota es en Baleares, un 42 %. Tenemos un 39 % en la Comunidad Valenciana, 31 % en Murcia y 38 % en Canarias. Obviamente, en todo lo que es el arco mediterráneo y las islas es donde tiene más presión. Pero si lo vemos por provincias, evidentemente, Baleares mantiene el 42 %; Alicante, 53,7 % son compradores extranjeros y, en el caso de Málaga, el 43,7 %. De todas formas, hay compradores residentes y no residentes. Vamos a ver cuáles son los no residentes. Fíjense en que, si salvamos el arco mediterráneo, en el resto de la península —Galicia, etcétera— están entre el 1 % y el 2 % los compradores no residentes. Por tanto, prácticamente suponen poca presión en el mercado. ¿Dónde se ejerce más presión? Pues en determinadas zonas: en Alicante, el 36 % de las viviendas que se compran lo hacen extranjeros no residentes; en Málaga, un 30 %; en Baleares, un 27 %. Es obvio que estas zonas son las que soportan mayor presión del inversionista, que muchas veces es no residente, pero sí de visita habitual.

Por curiosidad, vamos a una visión rápida de Madrid y Barcelona. En el caso de Madrid, en el año 2007, prácticamente eran un 5 % los extranjeros que compraban, ahora estamos en el 15 %, hemos triplicado. Obviamente, el mundo es más global, la gente se mueve, se instala, y los que se instalan, en este caso, en Madrid, la mayor parte de los que compran son extranjeros residentes, y es poco significativo el no residente, el 0,1 %. Es verdad que hemos subido mucho, del 0,1 al 2,4, que es multiplicar por 20, pero, en cualquier caso, en términos absolutos, no es lo que más pesa. Y si nos vamos a ver los vendedores, obviamente, el 5 % de los que venden son extranjeros. Por tanto, el 15 % menos el 5 %, realmente, es un 10 % del mercado que captura el extranjero, pero los residentes son el 3,7 % y los vendedores extranjeros no residentes el 1,5 %. Por tanto, hay una diferencia del 1 % entre comprador y vendedor no residente. Y, si me lo permiten, ya que hemos visto Madrid, veamos también Barcelona. En Barcelona, en el año 2007, el 7,5 % de los compradores eran extranjeros; en el año 2013, pasamos al 28 %; después ha habido una senda ascendente clarísima, salvando el momento COVID, y en este momento es el 33 %, es decir, una de cada tres viviendas que se compra en la ciudad de Barcelona la están comprando extranjeros. Veamos los residentes y no residentes. En el caso de los residentes, de este 33 %, el 27 % son residentes, gente que está viviendo, pagando los impuestos allí, y los no residentes son un 6 %. Esa es la posición compradora, veamos ahora la posición vendedora: venden el 11 % de extranjeros, luego un 11 % contra un 33 %, hay 22 puntos de diferencia. De los vendedores extranjeros, los residentes son el 6,4 % y no residentes el 4,8 %. Por tanto, en Barcelona diríamos que el mercado que va quedando en manos del no residente supone un 3 %, entre un 2,5 % y un 3,5 %.

Por tanto, ¿qué nos permite también el índice? Nos permite conocer las nacionalidades de los que compran, y si son residentes o no residentes. Si cogemos del año 2007 al 2025, en el *ranking* de compradores los primeros eran los británicos, prácticamente, el 14,3 %, no residentes 9,2 % y residentes 5,4 %; alemanes, 7,5 %; franceses 7,4 %; marroquíes 6,2 %. Hay determinadas nacionalidades que se ve que son casi siempre residentes. En el caso de los marroquíes y rumanos, prácticamente, todos los que compran son residentes. Y si vemos el último año, en el año 2024 el *ranking* se ha modificado un poco: los británicos siguen siendo los primeros, pero con un porcentaje inferior, estamos en el 8 %, y los marroquíes están en segunda posición, 7,6 %. Evidentemente, todos son residentes: alemanes, italianos, etcétera. Y hay que saber leer estos datos, porque no significa que el 9 % del mercado lo compren los británicos, sino que son el 9 % del 21 %.

Por último —y ya voy terminando—, otro tema que también nos permite conocer el índice son los jóvenes. Aquí he puesto jóvenes de 18 a 30 años, pero, con la granularidad del dato que tenemos, podríamos hacerlo de 18 a 35, y pronto tendremos que hacerlo de 18 a 45 años. En cualquier caso, de 18 a 30 años, en el año 2007, el 22,5 % de las compras las hacían jóvenes de 18 a 30 años. Esto en el 2013, obviamente, cayó al 12 %, y en este momento estamos al 9,5 %. Entonces, el dato sí nos está diciendo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 396

23 de septiembre de 2025

Pág. 8

que los jóvenes cada vez compran menos. Ahora bien, vamos a ver la mediana de edad en nuestra sociedad. Por tanto, el segmento de jóvenes, en el año 2007, pesaba un 18,5% y, por tanto, compraban un 22%, es decir, un 17,5% compraba un 20%. Es decir, hasta el 2013 podríamos decir que teníamos un mercado inclusivo para jóvenes. A partir del año 2013 —les recuerdo, 2012 rescate bancario, y en 2013 se complican las condiciones de acceso—, se va abriendo la brecha. Aquí es interesante ver que en algunos casos se marca muchísimo, por ejemplo, en San Sebastián, Madrid o Barcelona esta horquilla se abre muchísimo más. En cualquier caso, es cierto que las políticas de facilitar la entrada a avales ICO, etcétera, son políticas absolutamente acertadas y facilitan el acceso a la vivienda.

Para terminar, si me lo permiten, la mediana de edad de los compradores. Según el índice, en el año 2007, la mediana de los compradores era de 40 años, y ahora nos vamos a los 47 o 48 años. Cualquiera diría: Pues hemos subido 7 años, pero vamos a ver cómo se ha comportado la demografía en nuestro país. En el año 2007, la mediana de edad era 39 años y ahora son 46, también ha subido en 7 años, es decir, todos somos un poquito mayores. Por tanto, es evidente que el problema lo tenemos con los jóvenes y en determinados ámbitos territoriales.

Si me lo permiten, vuelvo al portal para ver si ahora funciona. Aquí tenemos los doce últimos años, no hemos ido hasta el año 2007. Como ya les he comentado, este portal me permite obtener buena parte de los datos que hemos visto. **(El señor Bayón Rolo: ¿Cómo...?)**.

La señora **PRESIDENTA**: Si le parece, las preguntas las hacen al final.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): A partir de aquí tenemos los siguientes KPI: tenemos superficie media, precio medio, importe medio y compraventas. Antes nos hemos quedado viendo las compraventas, 723 000. Estos son los últimos doce meses, ¿de acuerdo? Después podremos ver en las estadísticas el precio que tenían en el último mes.

La señora **PRESIDENTA DEL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO Y DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO NOTARIAL DE MADRID** (Barrio del Olmo): Como decíamos, ahora podemos ver todos estos datos por códigos postales. Podemos ir por códigos postales para ver lo mismo que hemos estado viendo: superficie de la vivienda, el precio medio, la edad de los compradores, si compran residentes, no residentes, la nacionalidad... Por eso, como hemos comentado los dos, la granularidad nos lleva a que podríamos identificar hasta lo que ocurre en una calle concreta, y todo esto está realizado y revisado por la Agencia Española de Protección de Datos. Hay algunas cuestiones que, incluso en el mapa, aparecen en blanco, porque no hay datos, porque hay zonas en las que a lo mejor ha habido solo una compraventa. Pensemos en un pueblo muy muy pequeño, de 500 habitantes, donde también hay notarías. Si ponemos los datos, es que van a saber en esa compraventa quién es el que ha vendido y por qué precio ha vendido. Por eso, hay algunas zonas donde aparece en blanco, por protección de datos.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): Aquí tenemos los datos por comunidad autónoma y podemos ver las distintas comunidades. Por ejemplo, como comentábamos antes, 3921 euros el metro cuadrado en Baleares. Aquí están incorporadas todas las viviendas, unifamiliar y plurifamiliar, siempre vivienda libre, nueva y segunda mano. Es decir, podemos ver perfectamente cómo cambia el precio de la vivienda nueva: aquí estamos a 3100 y aquí a 5180. Por tanto, podemos ir bajando y viendo todo. No sé si tienen interés en algún territorio concreto. ¿Tienen interés en alguna zona en concreto? **(El señor Conesa Coma: En Sants)**. Pues vamos a Sants.

Como les decía, podemos bajar a nivel de código postal. Sants es el 08014. Y, como curiosidad, podemos ver todas las viviendas. Tenemos a 3800 euros el metro cuadrado. Vamos a ver cuántas viviendas se han vendido: en Sants se han vendido 756. También podemos ver, por ejemplo, vivienda nueva: 44 viviendas nuevas. Es evidente el problema de viviendas nuevas que hay en Barcelona y que existe en toda España.

Ahora voy a ponerle el precio porque, si no, el KPI me coge el total. Si ahora voy a ver estadísticas, me dice la evolución de precio en los últimos doce meses. Si voy a los últimos doce años, en Sants, en el 08014, hemos pasado de 2058 euros el metro a que, actualmente, estamos en 3900, prácticamente se ha doblado. Por eso, les decía antes que esto va por barrios, y nunca mejor dicho. Entonces, hay sitios donde, efectivamente, el aumento no ha sido del 6%, sino del 100%. Además, ¿qué me permite este

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 396

23 de septiembre de 2025

Pág. 9

portal? Ver vivienda nueva y segunda mano. Por ejemplo, en el territorio que he marcado: el 94,17 % es segunda mano y el 5,8 % nueva. También podemos ver plurifamiliar y unifamiliar. En Sants hay muy poca unifamiliar, es residual. En cuanto a indicadores sociodemográficos, tenemos la edad de los compradores: de 31 a 40 años, el 37 %; menores de 31 años, un 13 %. Aquí incluso me permite ver la distribución en el último año de las compras por edad. También me permite ver comprador, persona física y jurídica, y extranjero. En este caso, extranjeros es el 27,7 % y el 72 % nacionales. Y veamos las nacionalidades que están comprando en Sants: en primer lugar, tenemos italianos —como saben, es italiano o argentino, pasaporte italiano de origen argentino—; franceses, el 19 %; chinos, el 13 %; británicos, el 5 %; belgas, el 3 %. Y aquí lo tenemos diferenciado entre residentes y no residentes. Es más, si el usuario se ha 'logado', todo esto va a ser gratuito y puede descargar el informe. Este informe está disponible. Aquí se habla de precios y están todos los KPI de cualquier zona.

¿Hay interés en alguna otra ubicación? **(El señor Hernández Quero: El barrio de Tetuán, en Madrid).** ¿El código postal? **(El señor Hernández Quero: 28039).** El precio es de 3918 euros el metro cuadrado. El número de compraventas, 1386. Vemos las estadísticas, y aquí me aparecerá el dato del número de compraventas, no el dato del precio, porque es el KPI que he marcado. Vemos que en el año 2022 llegamos a 1700. Nueva y segunda mano: tenemos 90 % de segunda mano y algo más del 9 % es vivienda nueva. Predomina la plurifamiliar. Compradores, personas físicas, jurídicas... Por edades: tenemos que menores de 31 años son el 11 %; de 31 a 40 años, 37 %, etcétera Y compran un 85 % de nacionales y un 15 % extranjeros. Veamos las nacionalidades: el 21 % es italiano; chino, el 19 %; francés, 15 %; rumano, 3 %, residente y no residente.

Por lo tanto, vemos que en cualquier parte del territorio nos da el precio del metro cuadrado, vivienda nueva, vivienda de segunda mano, perfil del comprador, nacionalidad, edad, etcétera. Esto va a estar disponible a partir del 21 de octubre. Va a estar en las lenguas cooficiales y en inglés. Y ahora estamos diseñando lo que llamamos la última milla, que de aquí al 21 de octubre la debemos tener disponible, y es que tendremos georreferenciada toda la base y, por tanto, podremos marcar con el ratón y, mientras haya más de cuatro muestras, nos va a informar del precio del metro cuadrado a lo largo de un código postal. Esto es algo muy amplio y, por tanto, cuando se lo planteamos al Consejo del Notariado, nos dijo: Hombre, tendríamos que dar un pasito más. Pues ese pasito es que vamos a marcar con el ratón y te va a decir en una zona concreta, en una calle, cuál es exactamente el precio del metro cuadrado.

La señora **PRESIDENTA DEL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO Y DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO NOTARIAL DE MADRID** (Barrio del Olmo): Estos precios son precios de verdad de la compraventa, los que están recogidos en las escrituras, no es como en otros portales, que es el precio por el que se ofrece la venta. Es distinto. Y, además, como ya saben, ahora en las escrituras lo que hacemos siempre es controlar los medios de pago, si se ha pagado con cheque o con transferencia. Todos estos son los precios que existen en realidad en las transmisiones, no el precio por el que se ofrece una venta. Y he hablado antes del compromiso del notariado con el servicio público, y lo que hacemos es poner este portal a disposición de la ciudadanía y de la Administración por la utilidad que tiene, pero nosotros no tenemos ningún interés especial ni en que suba o baje el precio. Esto es poner sobre la mesa la información y facilitar el acceso a todos de lo que está sucediendo en la realidad y de lo que ha sucedido antes.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CNOTARIADO** (Martínez Lacambra): Hemos visto la radiografía de la compraventa, pero, si me lo permite la presidenta, tengo que decir que sería maravilloso poder tener la radiografía del alquiler aquí. Porque antes lo he dicho: Derecho a la vivienda, sí, pero derecho a saber la situación del mercado de la vivienda, porque es un derecho precedente para cualquier ciudadano.

La señora **PRESIDENTA DEL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO Y DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO NOTARIAL DE MADRID** (Barrio del Olmo): Y como hemos dicho antes, en el alquiler no hay datos, no tenemos datos, no sabemos lo que está sucediendo. Y, además, como les he dicho antes, con la facilidad de que ni siquiera se tendrían que desplazar a la notaría, porque con un otorgamiento por videoconferencia, que ya es posible en las notarías, se puede formalizar el contrato.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CNOTARIADO** (Martínez Lacambra): Por mi parte, he terminado.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 396

23 de septiembre de 2025

Pág. 10

La señora **PRESIDENTA**: Muchísimas gracias a los dos por su intervención. Ahora, por un tiempo breve, les doy la palabra a los portavoces por si quieren plantear alguna cuestión. ¿El portavoz de VOX, el señor Hernández, quiere intervenir?

El señor **HERNÁNDEZ QUERO**: Tuve la oportunidad de hablar con los ponentes de hoy en el mes de junio. Aprendí una barbaridad y hoy lo he vuelto a hacer. He vuelto a tomar un montón de datos. Estoy deseando que el día 21 de octubre llegue pronto para poder consultar todos estos datos en profundidad. No quiero robar más tiempo.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Hernández. Señor Conesa, portavoz del Grupo Socialista.

El señor **CONESA COMA**: En primer lugar, quiero darles las gracias por la información y por haber venido a la comisión. La verdad es que ha sido muy interesante. Ahora voy a ir a Sants con datos que me va a preguntar la concejala del distrito y voy a quedar muy bien, porque la verdad es que será una herramienta útil, pero hay algunas dudas que me gustaría que me aclararan, porque a lo mejor no les he entendido bien. Los registros del alquiler en Cataluña los tenemos en el INCASÒL. Sí que quedan reflejados. No sé si pasa en todas las comunidades autónomas, pero hay registro de los alquileres cuando depositas la fianza, y como sabe bien el señor Martínez, cuando registramos en el INCASÒL una fianza se devuelve en el momento en que se acaba el contrato. Y ahí sí que hay datos.

He entendido que el 54 % de las compraventas se hacen con hipoteca, es decir, que hay un 46 % que entiendo que no, pero de ese 46 %, un 20 % son extranjeros.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): No, no, no. No está cruzado, pero ese dato lo podemos cruzar sin problema.

El señor **CONESA COMA**: Vale, pero yo he llegado a la conclusión de que el 26 % de españoles compran sin hipoteca.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): No, es que este dato no es directamente cruzable. Sí que es verdad que se está produciendo, y esto lo ven en las notarías, en varias cosas. Es decir, la gente cada vez compra con menor hipoteca. Primero, el extranjero muchas veces viene con *cash*; después, hay un tema de renta intergeneracional, de que padres de hijos se ayudan, como veis en el tema de donaciones en las notarías, y después se moviliza el ahorro para la adquisición de vivienda. Entonces, se puede cruzar perfectamente el dato de cuántos extranjeros compran con hipoteca.

El señor **CONESA COMA**: Dos preguntas...

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): Perdón. En cuanto al INCASÒL, un comentario. Más allá del control de legalidad que se puede hacer con un contrato de alquiler y puede hacer un notario, como dato podría ser maravilloso poderlo volcar aquí para que el ciudadano conozca el precio del alquiler en cualquier código postal. Por tanto, si usted puede hablar con el INCASÒL y preparan la base de datos, la puede absorber perfectamente este *big data* que tenemos.

El señor **CONESA COMA**: Quisiera hacerle dos preguntas. Primero, si hay datos de la duración de la compraventa de cada edificio en el sentido de qué dura de una compraventa a otra, si es que se hace por inversión. Y en segundo lugar...

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): Perdón, sí hay datos. Ahora estamos ocupándonos en un trabajo que tiene que ver con cuándo venden los extranjeros, residentes y no residentes, qué periodo de permanencia tienen en el activo, porque yo creo que este va a ser un dato muy relevante, incluso a efectos de pura política fiscal de si usted está dos años o está ocho años con el activo. A este respecto podemos hacer una exploración en la base de datos sin problema.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 396

23 de septiembre de 2025

Pág. 11

El señor **CONESA COMA**: La segunda es si tienen datos, porque cuando se habla de jóvenes queremos saber si es cierto que los jóvenes se desplazan de su ciudad natal y se dirigen al extrarradio de las grandes ciudades.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): Sí, hay datos también, y es evidente que en lo que son segundas y terceras coronas, la edad está reduciéndose.

El señor **CONESA COMA**: Vale, ya está. Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA DEL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO Y DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO NOTARIAL DE MADRID** (Barrio del Olmo): Yo querría comentar un tema respecto de los alquileres y esos registros administrativos. A lo mejor el INCASÒL y esos registros administrativos funcionan muy bien, pero no se trata solo, como he dicho antes, de tener datos —que también—, sino de mayor seguridad jurídica para propietario y para inquilino porque estamos hablando de su vivienda, y así se fomentaría el alquiler. Quizá el INCASÒL funciona muy bien, pero yo como inquilina he sufrido también que, tras depositar mi fianza, el propietario no me la devolvía hasta que no volviera a alquilar. Yo se la entregué al propietario, porque no todo el mundo deposita fianzas. En cuanto al contrato de alquiler en escritura pública, los notarios comunicamos con la misma regularidad que he dicho, cada quince días, todos los datos al catastro, y ahí pueden ir los datos de si está alquilada y que se depositen las fianzas correctamente, como se tienen que depositar, con lo que habría garantía para ambas partes. Lo digo no solo para el propietario, sino también y fundamentalmente para el inquilino, porque estamos hablando de su vivienda. Y por tratar de más temas, ¿cuántos contratos de alquileres temporales no son alquileres fraudulentos que tratan de huir de la aplicación de la Ley de Arrendamientos Urbanos? Eso no lo controla nadie.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias.

Por el Grupo Parlamentario Popular, el señor Mesquida.

El señor **MESQUIDA MAYANS**: Intervengo también para agradecerles encarecidamente el trabajo tan profesional del colectivo y que esta plataforma estadística del Consejo General de Notarios nos permita tener esta información rigurosa, objetiva y también actualizada, tan útil para nosotros, y que muchas veces en este sector es tan difícil. También quiero agradecerles la disponibilidad que han tenido durante los dos últimos años de reunirse tanto con el Grupo Parlamentario de esta comisión como con el partido a nivel nacional. Nos han ayudado mucho a confeccionar el plan de vivienda que presentó el presidente Feijóo, con iniciativas en las que su colectivo nos ha ayudado, por ejemplo, con los avales para los jóvenes y saber dónde hay *stock* de vivienda paralizado y dónde no, o también en la simplificación administrativa para poder agilizar los trámites y evitar que estén año y medio en un ayuntamiento. Nosotros somos los responsables y tenemos que dar herramientas a los ayuntamientos para que puedan cumplir con los plazos de tres meses porque esta certidumbre temporal ayudaría al promotor y, finalmente, abarataría el coste de la vivienda para el joven y para las familias, que es para lo que todos estamos aquí y debe ser nuestro objetivo.

Muchísimas gracias. Estamos a su disposición para lo que necesiten.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Mesquida.

No sé si los comparecientes quieren añadir algo.

La señora **PRESIDENTA DEL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO Y DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO NOTARIAL DE MADRID** (Barrio del Olmo): Bueno, yo les invitaría a todos —tendremos que hacer una invitación formal— para que vinieran a nuestro Consejo General del Notariado, sigan viendo el portal inmobiliario y para que vean, aunque no es cuestión de esta comisión, nuestro Órgano Centralizado de Prevención del Blanqueo de Capitales, que ha sido valorado muy positivamente por el GAFI. Yo hablaba antes de las visitas que tenemos de notariados extranjeros, que vienen fundamentalmente, aparte de para ver nuestro portal inmobiliario, del que ya han tenido noticia, para ver nuestro OCP que, además, ha permitido que ya en el notariado español cumplamos con las exigencias de la sexta directiva en materia de prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo cuando muchos otros notariados se van a enfrentar a esfuerzos económicos y de modificación muy importantes. Por tanto, aparte de hacer

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 396

23 de septiembre de 2025

Pág. 12

una invitación formal, quiero invitarles a todos, primero, el día 21 de octubre, esperando que estén todos ustedes, y luego, a nuestra sede, al Consejo General del Notariado. Como he comentado antes, ya saben que la organización del notariado coincide con la estructura del Estado español de las autonomías. Somos diecisiete decanos, yo soy decana del Colegio de Madrid, y los diecisiete decanos elegimos un presidente, en este caso, a mí.

El Colegio Notarial de Madrid está aquí muy cerquita, y en el consejo es donde tenemos toda esta información por lo que, de verdad, nos gustaría muchísimo organizar una visita cuando ustedes lo consideren. Como he dicho, el único interés que hemos tenido aquí es que poner todos estos datos con todo su valor a su disposición y a la de la ciudadanía porque también nos parece muy importante que los ciudadanos y las ciudadanas tengan estos datos.

Muchísimas gracias por su interés.

La señora **PRESIDENTA**: Muchísimas gracias, presidenta, y muchísimas gracias, señor Martínez, por habernos acompañado y hacernos partícipes un poquito de la presentación de este portal en primicia. Podemos intentar estar allí el día 21. Si no es una indiscreción, ¿tienen previsto el horario?

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO DEL NOTARIADO, CTNOTARIADO** (Martínez Lacambra): Está previsto entre las diez y las once.

La señora **PRESIDENTA**: Se lo decía porque teníamos prevista la celebración de la comisión el día 21. Vamos a ver cómo lo adaptamos para poder estar en los dos sitios. Muchísimas gracias.

Antes le he preguntado a la presidenta si nos podrían facilitar la presentación inicial y nos ha dicho que sí. Por tanto, nos la van a enviar y la podremos distribuir a todos los miembros de la comisión.

Muchísimas gracias de nuevo. Muchísimas gracias a todos ustedes.

Se levanta la sesión. **(Aplausos)**.

Eran las doce y diez minutos del mediodía.