

RESUMEN DE PRENSA DEL 12 Y 13 DE SEPTIEMBRE DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

LA CONCESIÓN DE HIPOTECAS SE LANZA HACIA LA COTA MÁS ALTA DESDE LA BURBUJA

La banca que opera en España concedió 50.685 millones de euros en nuevas hipotecas en los siete primeros meses del año. Al ritmo de crecimiento de 2026, el volumen de operaciones alcanzaría los 87.000 millones de euros en el conjunto del ejercicio. Es el mismo nivel de 2008, el año en el que estalló la burbuja inmobiliaria y se detuvo el flujo de crédito en el sistema financiero. Entonces, el volumen de nuevas operaciones alcanzó los 87.082 millones de euros, una cifra estratosférica desde la que el mercado se contrajo extraordinariamente, hasta el punto de que, en 2015, los bancos apenas concedieron 35.721 millones. Desde entonces se ha producido una recuperación con altibajos hasta un nuevo gran salto en el último trienio.

Ahora, el negocio hipotecario vive un momento álgido. Ni la subida de los precios de la vivienda ni el déficit de casas disponibles están haciendo mella en la concesión, que se sigue beneficiando de la fortaleza de la demanda. En este escenario, la ralentización de la actividad esperada por los expertos desde hace meses se está haciendo de rogar. Lejos de perder tracción, la nueva contratación gana fuerza con el paso de los meses. Según los datos del Banco de España hasta julio, este mes y el de junio anterior fueron los mejores del año en concesión. En ambos casos, el importe de las nuevas operaciones superó la cota de los 8.000 millones de euros. Una velocidad que está dejando atrás todos los registros del año pasado, que ya fue excepcional, con un volumen de concesión de 82.752 millones, 14.801 millones más (alza del 21,7%) que en 2024, que ya había sido con diferencia el mejor de la década. El mercado no deja de experimentar crecimientos año a año desde 2023.

Detrás de la fuerte subida de la concesión hay dos grandes factores. Por un lado, la competitividad de los precios de las nuevas hipotecas. Aunque el tipo medio se ha encarecido en el nuevo escenario monetario en Europa, los bancos están ajustando sus márgenes al máximo para mantener muy alto el nivel de producción. En plena subida del euríbor, el precio de las hipotecas apenas se movió en julio, desde el 2,93% hasta el 2,94% TAE. En cualquier caso, el tipo medio de las nuevas operaciones ha crecido un 11,3% en los siete primeros meses de 2026. Un porcentaje muy inferior al 26% que se encareció el índice hipotecario en el mismo período. En estos momentos, hasta cinco entidades cuentan con ofertas oficiales por debajo del 3,5% a tipo fijo, modalidad en la que se está concentrando el grueso de la contratación de hipotecas.

La otra razón que explica el crecimiento del volumen de préstamos concedidos es que el importe medio de las hipotecas que firman los hogares no deja de subir, por el impacto del alza del coste de la vivienda, que obliga a la familias a financiar cantidades cada vez más elevadas. En junio, la hipoteca media se situó en 178.365 euros, por encima de los 172.535 del mes de diciembre del año pasado, según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

(Expansión. Página 19. 5 columnas)

CRECEN LOS PRÉSTAMOS DE RIESGO PARA COMPRAR CASA

La crisis inmobiliaria de 2008 popularizó los NPL (siglas de *non-performing loans*; en español, préstamos dudosos). Se trata de créditos hipotecarios o créditos que el deudor no puede pagar y que, en general, tienen una vivienda como garantía, es decir, si no se pagan, el acreedor se queda con la casa que los respalda. Los balances de los bancos se llenaron entonces de este tipo de productos y cuando estalló la burbuja se quedaron con la deuda y con una ingente cantidad de inmuebles, que se denominó coloquial y gráficamente como *ladrillo tóxico*. Aún hoy lo siguen digiriendo. Los NPL deterioran los balances de las entidades, por eso es muy común que los propios bancos vendan estos préstamos en paquetes a inversores especializados, quienes se encargan de gestionarlos o recuperar el valor del activo vinculado. Es un producto de riesgo, de mucho riesgo si no se entiende en qué consiste, y ahora empieza a llegar al mercado de los particulares con la misma facilidad con la que llegan los anuncios de compraventa de una vivienda.

“Compre activo por debajo de precio de mercado. Lea condiciones especiales que le describimos. Compra de deuda hipotecaria NPL: posiblemente ocupado, no se puede visitar y no dispone de financiación, compra al contado”, reza uno de los anuncios que en las últimas semanas han podido llegar a los particulares que buscan una vivienda para comprar en Madrid. El precio, muy por debajo del nivel del mercado, es su principal atractivo y gancho, pero conviene leer la letra pequeña, que es mucha, porque el comprador no adquiere la vivienda directamente, sino la deuda hipotecaria sin pagar que el propietario actual mantiene con la entidad financiera. “Al adquirir esa deuda, el inversor pasa a ocupar la posición del banco acreedor, con tres vías habituales de recuperación: negociar una quita o lograr un acuerdo con el deudor, iniciar un proceso de ejecución hipotecaria para hacerse con el inmueble, o revender la deuda a otro inversor”, explica Francisco Iñareta, portavoz de Idealista. Así es como trabajan los perfiles profesionales con este tipo de productos. Los fondos de inversión, los *family offices* y los inversores profesionales están acostumbrados a tratar con ellos y los adquieren en grandes volúmenes; la novedad es que esos mismos inversores están tratando de deshacerse de ellos recurriendo a la venta individualizada y empiezan a llegar a agencias inmobiliarias. “Últimamente se ven con más frecuencia”, concede José María Alfaro, presidente de FAI, la Federación de Nacional de Asociaciones Inmobiliarias. “Los inversores quieren darles salida al igual que a las viviendas alquiladas u ocupadas. Son conscientes de que el mercado está cerca de su agotamiento y prefieren deshacer posiciones y monetizar los activos en el punto álgido. Aplican eso de que ‘el último dólar lo gane otro’”, añade.

No obstante, Alfaro explica que no es común encontrar NPL para particulares en las agencias inmobiliarias porque en muchas ocasiones ni las propias agencias entienden de qué se trata. Además, advierte de que es un producto de riesgo, con una rentabilidad incierta y un futuro judicial largo que puede extenderse durante cuatro y seis años. La complejidad legal del activo dificulta el acceso a financiación bancaria convencional y requiere un perfil con capacidad para asumir procesos jurídicos. “El crédito acumula impagos, intereses y posibles costes judiciales que el nuevo titular debe asumir. Precisamente ese riesgo es lo que justifica que estos activos se ofrezcan con descuentos significativos respecto al valor de mercado”, aporta Iñareta.

(El Mundo. Página 28. 4 columnas. Sábado 12)

MERCADO INMOBILIARIO

LA CRISIS DE LA VIVIENDA AZOTA EUROPA Y EROSIONA SU CLASE MEDIA

El acceso a una vivienda se ha convertido en una de las principales preocupaciones para los ciudadanos europeos y los diferentes gobiernos se han mostrado hasta el momento incapaces de dar con una fórmula para hacer frente a la situación. El escenario poco o nada tiene que ver con la fiebre inmobiliaria de los primeros 2000 que acabó con el colapso del sector en 2008. Entonces, la especulación financiera y el descontrol en la concesión del crédito propiciaron una burbuja de precios que acabó saltando por los aires; ahora, la causa común a la crisis de precios que comparten las grandes ciudades europeas es el déficit de vivienda, y muy particularmente, el déficit de vivienda pública ante la creciente demanda.

El glosario de esta crisis está formado por términos como accesibilidad, asequibilidad, desequilibrio de oferta y demanda, sobreesfuerzo, presión turística o creación de hogares. La fotografía es desesperanzadora: los precios de compra crecieron de media un 5,1% en el conjunto de la UE en el primer trimestre de 2026, según los últimos datos de Eurostat. Portugal lidera las subidas con un 17,8%; España, con un 12,8%, multiplica por más de dos la media. Ningún país salvo Finlandia (-2%) escapa del encarecimiento.

La presión demográfica, el aumento de la creación de hogares y la construcción de viviendas a un ritmo insuficiente han disparado el coste de comprar una casa y el valor de los arrendamientos, pero esto es sólo la consecuencia de unos años en los que las políticas de vivienda pasaron a un segundo plano en la agenda de los gobiernos europeos. En la investigación *Políticas de vivienda en Europa: efectos a largo plazo y lecciones para España*, el catedrático de Economía de la UGR y director del Área Financiera y Digitalización de Funcas, Francisco Rodríguez, explica que, tras la crisis de 2008, algunos países con características sociodemográficas muy específicas –Austria o los países nórdicos, por ejemplo– mantuvieron un sector de vivienda social robusto y han logrado preservarlo o ampliarlo. Otros como Reino Unido, España o Italia dismantelaron ese sector “y ahora intentan reconstruirlo con urgencia y sin los recursos, planificación ni instrumentos adecuados”. En su análisis, la escasez de oferta actual no es accidental, sino el “resultado directo de normativas urbanísticas restrictivas, procesos de licencias lentos y fragmentados, protecciones patrimoniales excesivas y, en muchos casos, controles de precios que desincentivan la construcción de alquiler privado” y vincula el colapso en la mayoría de las grandes ciudades con “las barreras regulatorias y la inseguridad jurídica que han expulsado a los promotores del mercado”.

España, Portugal, Italia, Francia, Alemania... cada país tiene su modelo particular, pero todos comparten ahora el mismo problema y se afanan por buscar fórmulas que alivien la situación: de las deducciones fiscales en Italia a la restricción de la inversión en Portugal; de la congelación de los alquileres en Berlín a los topes de precio en España. Ninguna se ha demostrado válida hasta ahora porque, como indica el Banco de España en su *Informe Anual de 2025*, todas son medidas que actúan sobre la demanda y no sobre la oferta.

Pese a ello, la Comisión Europea ha presentado esta semana la Ley de Vivienda Asequible. Esta ley pretende construir un paraguas para que los gobiernos de los diferentes estados puedan

tomar acción. La norma en sí es un reglamento que restringe el alquiler turístico y la compra de inmuebles no destinados a residencia habitual en las zonas más afectadas por la crisis, además de definir la ‘zona bajo tensión de vivienda’. La gran duda es si será efectiva.

“Lo más valioso de la propuesta no es lo que prohíbe sino lo que aclara. Hasta ahora los ayuntamientos que limitaban pisos turísticos o actuaban sobre viviendas vacías lo hacían con principios generales del derecho europeo, y todo acababa en los tribunales. El reglamento da un procedimiento: cómo se acredita una zona tensionada, qué hay que probar y qué medidas son proporcionadas. Esa seguridad jurídica es real”, apunta Francisco Rodríguez, que invita a no lanzar las campanas al vuelo. “No hay que pedirle más de lo que puede dar. Actúa sobre el uso de las viviendas que ya existen, no sobre cuántas hay, y no cambia el fondo del problema, que es que se construye muy por debajo de la demanda. La propia CE calcula que harían falta más de dos millones de viviendas nuevas al año. Eso se resuelve con suelo, licencias más ágiles, financiación y mano de obra”. La ley aún debe pasar por el Parlamento y el Consejo, así que con toda probabilidad sufrirá cambios.

La otra cara de esta crisis de vivienda en Europa son las consecuencias socioeconómicas que ya son palpables. Un reciente estudio publicado en la revista científica *Journal of Maps* pone de manifiesto que el sueldo medio en Europa ya no alcanza para comprar una vivienda tipo de 75 metros cuadrados y que casi la mitad de los europeos –un 44%– sólo puede adquirir una casa de menos de 50 metros cuadrados y con una hipoteca a 30 años. Hay quien cree que la vivienda es uno de los factores –aunque no el único– que se está llevando por delante a la clase media europea. “Yo lo matizaría”, indica Francisco Rodríguez. “Por renta se ha estrechado, pero no ha desaparecido. Lo que se ha roto es la trayectoria. Durante décadas la vivienda fue el mecanismo por el que la clase media se consolidaba: entrabas por el salario y te asentabas con el patrimonio. Hoy, un joven con sueldo de clase media no llega a un patrimonio de clase media, y pesa más quién te ayuda con la entrada que lo que ganas. Vamos de una sociedad de asalariados a una de herederos”, afirma.

(El Mundo. Páginas 32 y 33. Domingo 13)

EL PLAN EUROPEO DE VIVIENDA ABRE UN NUEVO FRENTE ENTRE EL GOBIERNO Y EL SECTOR

La ley de Vivienda Asequible que impulsa Bruselas ha abierto un nuevo frente entre el Gobierno español y los propietarios. Mientras el Ejecutivo ve en ella un aval a sus políticas habitacionales, con el control de los alquileres como principal exponente, los segundos consideran que la propuesta europea es menos restrictiva que la española. La propuesta de reglamento inicia una tramitación en la que intervendrán el Parlamento Europeo y los Estados miembros. Gobierno y sector tratarán de influir en un texto que redibujará las reglas del juego del espinoso problema del acceso a la vivienda.

El punto de partida de Bruselas es la creciente dificultad para acceder a un hogar. Según el último Eurobarómetro, el 40% de los europeos considera que la vivienda exige medidas urgentes, porcentaje que aumenta al 51% en las grandes ciudades. Para el Ejecutivo español, la Comisión reconoce la gravedad de la situación y abre la puerta a intervenir en las áreas más tensionadas. El Ministerio de Vivienda celebra la norma comunitaria porque, aunque no es de

obligado cumplimiento, lanza “dos mensajes de los que todas las administraciones, sobre todo las comunidades gobernadas por el PP, deberían tomar nota: que el problema de la vivienda es global y solo se resolverá actuando desde todos los niveles; y que cuando el mercado muestra síntomas de estar roto, hay que intervenir”.

El alcance de ese aval europeo es objeto de disputa. La propuesta de Bruselas regula las condiciones para restringir los alquileres de corta duración y la adquisición o el uso de viviendas que no sean residencia principal. Deja fuera, en cambio, la fijación de las rentas en los contratos residenciales. “La limitación de los alquileres queda en manos de los Estados y de cada sistema constitucional”, puntualiza Joan Manuel Trayter, catedrático de Derecho Administrativo y presidente de la Asociación Española de Derecho Urbanístico. La asociación de propietarios Asval se agarra a esta exclusión para negar que Bruselas legitime el control de rentas español. Destaca, además, que cualquier restricción deberá apoyarse en evidencias, ser proporcionada y acreditar que no existe otra alternativa menos gravosa. En su opinión, los topes no superarían ese examen si se les aplicase.

Los criterios para delimitar las áreas afectadas tampoco coinciden. La ley española permite declararlas cuando el coste de la vivienda y los suministros supera el 30% de los ingresos familiares o cuando los precios han crecido al menos tres puntos por encima del IPC en cinco años. Bruselas establece varios requisitos acumulativos, entre ellos que la relación entre el precio de la vivienda y la renta disponible de los hogares sea igual o superior a ocho. La metodología podría incluir a las principales ciudades, pero dejar fuera municipios pequeños hoy declarados tensionados. El otro campo de batalla está en los pisos turísticos. El borrador permite restringirlos si se demuestra que han perjudicado la disponibilidad o la asequibilidad durante al menos tres años. Las medidas deberán ser proporcionadas, justificar que no existe otra alternativa igualmente eficaz y respetar las situaciones preexistentes. La patronal Apartur considera que estas condiciones cuestionan la decisión de Barcelona de extinguir las licencias de unas 10.000 viviendas turísticas.

(La Vanguardia. Página 75. Domingo 13)

ASÍ EVOLUCIONARÁN PRECIOS Y VENTAS EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA

Gonzalo Bernardos, director del Máster Inmobiliario de la Universidad de Barcelona, analiza en este extenso artículo la crisis de acceso a la vivienda. Hace referencia a la escasez de obra nueva, a las dificultades para financiarse, a las trabas burocráticas y a un mercado del alquiler inaccesible en las grandes capitales como factores que están transformando el tablero residencial en 2026.

En la actualidad, el mercado residencial es muy distinto del existente hace veinte años. En primer lugar, porque los promotores y los compradores de inmuebles disponen de menos financiación. En segundo, por la gran diferencia existente entre el número de viviendas nuevas iniciadas anualmente durante la presente década y la primera del siglo XXI.

Tras un detallado análisis de los datos del mercado en los últimos años, Bernardos comenta las perspectivas del mercado residencial: “en las principales ciudades del país, a pesar de la

debilidad de la demanda de inversión y por motivo uso de la clase media-alta, no vislumbro caídas de precios, pues considero que la demanda continuará superando a la oferta. No obstante, muchos de los propietarios de viviendas de alto standing deberán reducir sus pretensiones económicas, algo que muy pocos han hecho hasta ahora, a pesar de las señales emitidas por el mercado”.

“En Madrid, el giro electoral de América Latina hacia la derecha hará que lleguen menos millonarios. Además, una sustancial parte de los adinerados del resto de España no está dispuesta a pagar alrededor de 6.000 euros por metro cuadrado en la almendra central por una vivienda que en numerosas ocasiones no tiene nada de especial. Los especialistas en el *flipping house* (compra, reforma y posterior venta) han desaparecido como compradores. Ahora están desesperados por vender sus propiedades sin perder dinero, pero no lo están logrando”.

En cuanto al mercado de alquiler, apunta que entre 2018 y 2025 el precio aumentó mucho más de lo esperado: un 46,9%. En la mayoría de las ciudades del país, este elevado incremento ha provocado que resulte más barato pagar la cuota hipotecaria que el importe del arrendamiento. “No obstante, existe un factor que explica tanto su nivel actual como su previsible evolución al alza durante el actual y próximo año: la actuación del Gobierno en el mercado de la vivienda. A pesar de ella, dudo mucho que la cuantía del arriendo suba más de un 4% en cada uno de los dos ejercicios”.

“En los últimos años, la demanda de alquiler ha superado claramente a la oferta, principalmente por la contracción de esta última. Entre 2021 y 2025, según el Barómetro del Alquiler, la oferta de viviendas en arrendamiento en España disminuyó un 35%. Como era previsible, el descenso fue mucho mayor en las provincias donde hay un control de alquileres que en las que no existe”. Valora que “la reducción de la oferta de alquiler está principalmente vinculada a la inseguridad jurídica que las decisiones del Gobierno generan entre los propietarios. Los controles de alquileres, el temor a la okupación de sus pisos, las dificultades para desahuciar a los inquilinos vulnerables que no pagan la renta mensual y la demonización de los grandes caseros están provocando que muchos de ellos vendan sus viviendas, materialicen sus cuantiosas plusvalías latentes e inviertan el capital obtenido en otros activos”.

“En definitiva, durante los próximos quince meses, el mercado residencial se enfriará, pero descarto que llegue a congelarse. Ese enfriamiento sería una magnífica noticia para los profesionales del sector, pues prolongaría el actual boom inmobiliario. No obstante, tanto en el actual como en el siguiente ejercicio creo que las transacciones disminuirán alrededor del 8% y que, a finales de este último, el precio de la vivienda subirá menos de un 5%”.

(Expansión, Páginas 24 y 25)

RADIOGRAFÍA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. VIVIENDA: DE MAL A PEOR ENTRE PROMESAS INCUMPLIDAS

Amplio trabajo en el que se considera que cuando el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, deje la Moncloa “dejará para quien le suceda una herencia económica diabólica”. Según se

expone, incluirá diez enormes agujeros negros. “Los grandes asuntos serán 1) Deuda pública disparada; 2) Pensiones insostenibles; 3) Empleo que no es empleo; 4) Pérdida de poder adquisitivo; 5) Baja competitividad de la economía española; 6) Gasto público desenfrenado; 7) Financiación autonómica desequilibrada; 8) Presión fiscal al límite; 9) Problemas de abastecimiento eléctrico y 10) Necesidad de vivienda. En este último punto se señala: “Los Gobiernos de Sánchez, presionados por sus socios de extrema izquierda, han aplicado una política de vivienda que ha desembocado en un drama nacional. Las trabas a la construcción y el hiperintervencionismo han provocado carencia de viviendas y precios disparados, tanto en compra como en alquiler, y pasarán años hasta que la situación se reconduzca”.

Esta semana, la sociedad estatal de vivienda Casa 47 ha presentado su web de vivienda para alquiler asequible. La oferta inicial asciende a tan solo 800 viviendas, ninguna de ellas en Madrid o Barcelona, donde se focalizan los mayores problemas de accesibilidad a la vivienda. Es una más de las iniciativas anunciadas por el Gobierno para abordar el problema de la vivienda. Y se incide en que el Ejecutivo ha hecho muchos anuncios en los ocho años que lleva en La Moncloa. “Pero que los haya ejecutado o hayan tenido impacto real, esa ya es otra cuestión más discutible”

En este extenso trabajo se aportan datos referentes al déficit de vivienda y al encarecimiento de los precios de compra y alquiler. Asimismo, se recuerda que España está a la cola de Europa en lo que a vivienda social asequible. Para revertir la situación, el Gobierno ha optado tanto por intervenir el mercado para lograr resultados a corto plazo como por anunciar medidas para incrementar la oferta de vivienda asequible, una estrategia pensada a más largo plazo. La intervención, de momento, no ha dado los réditos esperados por el Ejecutivo. Sin embargo, considera que sus medidas han sido efectivas y negocia ahora un decreto para prorrogar precios de alquileres, penalizar a las socimi que no promuevan vivienda social o penalizar a aquellos caseros que no congelen o bajen rentas.

El Gobierno ha realizado una cascada de anuncios para promover más de 260.000 viviendas asequibles desde que llegó a La Moncloa. Desde el plan para construir 20.000 viviendas asequibles en un periodo de entre cuatro y seis años anunciado en 2018, hasta el Plan de Vivienda en Alquiler Asequible anunciado en 2023 para construir 184.000 viviendas públicas o protegidas, que después se elevó a 244.000. Pasando por otras medidas como el “Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica” (Perte) para la industrialización de la construcción con el que impulsar métodos prefabricados y producir 15.000-20.000 viviendas anuales adicionales en el futuro presentado en 2025. El balance, se indica, es difícil de hacer porque los datos facilitados por el Gobierno son más bien vagos. Según los ofrecidos por Casa 47, se han “movilizado” o están “en proceso” 120.000 de las 244.000 que prometió Sánchez, sin que se determine las que han sido entregadas.

(La Razón. Páginas 8, 9 y 18. Domingo 13)

EL RIESGO DE COMPRAR Y ALQUILAR A TODA PRISA

Comprar o alquilar una vivienda tras una única visita de unos pocos minutos es una de las consecuencias más indeseables de la actual crisis de la vivienda. El mercado se ha vuelto

acelerado, casi irracional. La falta de oferta y la presión de la demanda han instaurado las operaciones exprés y han impulsado la cultura de la decisión ultrarrápida. Y eso, cuando se trata de comprar una vivienda de cientos de miles de euros, puede ser un riesgo que arruine la economía del comprador.

El Consejo General de la Arquitectura Técnica de España (CGATE) se muestra contundente en este asunto: “Una vivienda no es un producto que pueda devolverse si posteriormente descubrimos que no responde a nuestras expectativas”. “Resulta difícil entender que dediquemos más tiempo a comparar y comprar unas zapatillas deportivas que a comprobar el estado de una vivienda que vamos a financiar durante décadas”, insiste Juan López-Asiaín, director del Gabinete Técnico del Consejo.

Comprar una vivienda de segunda mano después de una visita rápida y con la presión de tener que firmar unas arras inmediatamente muchas veces supone asumir un riesgo. “No es razonable”, sostiene López-Asiaín. El comprador se ha vuelto imprudente. “Hoy en día se adquieren inmuebles sin conocer su situación física y legal real, ya sea por desconocimiento jurídico o por falta de información”, indica Montserrat Acebes, letrada de Vilches Abogados. Pone un ejemplo que ya es habitual en este despacho: “Las compras que se comprometen mediante contrato de arras sin haber solicitado previamente la nota simple para conocer las cargas del inmueble”.

Las prisas y el miedo (real) a quedarse en pocas horas sin esa vivienda empujan a los compradores a cerrar las operaciones cuanto antes.

En el caso del alquiler, los datos de Idealista muestran que el 17% de las viviendas alquiladas a través del portal se arrendó en menos de 24 horas a lo largo del segundo trimestre. En Barcelona el porcentaje alcanzó el 36%, mientras que Madrid registró un 9%. Hay inquilinos que dan cuenta de haber tenido que pagar la fianza, la garantía y el primer mes de renta en el mismo momento de la visita para poder quedarse con el piso. Pero, al fin y al cabo, en un alquiler no hay tanto en juego como en una compra. Según la experiencia de Alfa Inmobiliaria “lo habitual es ver la vivienda un par de veces antes de firmar las arras”. “Los casos en los que se firman en la primera visita no son tan frecuentes, se sitúan entre el 20% y el 30%”, señala Jesús Duque, vicepresidente del grupo. Y explica que, “por desgracia”, es bastante habitual que el comprador no vaya acompañado de, al menos, un arquitecto técnico. “Es de locos; cuando compras un coche de segunda mano te vas con un mecánico”. Años atrás esta agencia ofreció un servicio que garantizaba el estado de las viviendas vendidas, pero “no funcionó” por el desinterés de los que iban a comprar.

(El País. Suplemento Negocios. Página 9. Domingo 13)

CATALUÑA. MULTAS A GRANDES TENEDORES POR NO APORTAR DATOS QUE YA TIENE EL GOVERN

El proyecto de decreto por el que se gestionaría el Registro de grandes tenedores de vivienda en Cataluña podría “generar una carga administrativa innecesaria” y exigir información de manera “desproporcionada². Todo bajo una amenaza de multa de hasta 90.000 euros. Así lo

advierte el Consejo de Trabajo, Económico y Social de Cataluña (CTESC), que cuestiona que el Govern condicione la tramitación de este censo a la entrega de información que la propia Administración ya tiene en sus bases de datos.

El CTESC recuerda la Ley 39/2015 del procedimiento administrativo común de las administraciones públicas que da derecho a los interesados de “no aportar documentos que ya se encuentren en poder de la Administración actuante o hayan sido elaborados por cualquier otra”. Entre la información que solicita están los datos registrales, la titularidad de los inmuebles o la cédula de habitabilidad, que se pueden encontrar en otras administraciones, como el Registro de la Propiedad, la Agència de l’Habitatge de Catalunya o el Institut Català del Sòl.

(El Mundo. Página 29. Media página. Sábado 12)

LAS RENTAS INMOBILIARIAS DISPARAN LOS INGRESOS DECLARADOS EN LA CAMPAÑA DEL IRPF EN ESPAÑA

El sobrecalentamiento del mercado de la vivienda vuelve a dejar huella en la declaración de la renta. Los ingresos vinculados a la campaña del IRPF 2025-2026 se dispararon un 18,5% hasta julio, primer mes en el que se registran ingresos importantes por este concepto, al alcanzar los 14.863 millones de euros. “En condiciones normales”, señala la Agencia Tributaria en su último informe de recaudación, este incremento “únicamente” puede deberse al impacto de rentas que no están sujetas a retenciones, como son las ganancias patrimoniales. Y apunta, en concreto, a los rendimientos originados por la transmisión de inmuebles.

Las cifras casan con la ebullición que vive el mercado. Las compraventas de vivienda llevan tiempo avanzando sin freno: el año pasado se registraron más de 700.000 operaciones, la cifra más alta desde los máximos de la burbuja inmobiliaria en 2007. También los precios están en niveles récord, resultado del desajuste entre una oferta escasa y una demanda que no para de crecer a lomos de un sostenido aumento demográfico y de la buena marcha de las variables macroeconómicas, y que también se reflejan en las cifras de recaudación.

Los datos que la Agencia Tributaria publicó el viernes se refieren a la declaración de la renta presentada este año, en la cual se han declarado los rendimientos obtenidos en 2025. El organismo recuerda que ya es el segundo año consecutivo en el que las cifras aumentan a ritmos sostenidos, en el entorno del 20%, y explica que estos repuntes solo pueden responder a “incrementos elevados” en rentas que no están sujetas, o solo lo están parcialmente, a retenciones a cuenta, a diferencia de ingresos como los salarios, a los que se descuenta el IRPF cada mes y al año siguiente se hace ajuste de cuentas en la campaña.

Los beneficios obtenidos por vender una casa o alquilarla, en cambio, tributan íntegramente al año siguiente a la operación, sin que se abone ningún impuesto por adelantado, y el informe especifica que el alza de ingresos registrada en la campaña se debe en particular a “las ganancias patrimoniales, que tanto en 2024 como en 2025 crecieron por encima del 30%, en su mayor parte procedentes de la transmisión de inmuebles”. Este concepto, que también incluye

la enajenación de otros activos como acciones, brindó a los contribuyentes el año pasado unos 41.600 millones de euros, una cifra que no se veía desde 2006.

En cuanto a la recaudación tributaria en su conjunto, el fisco ingresó más de 200.000 millones hasta julio, una cifra que supone un incremento del 10,1% en comparación con el mismo periodo del año anterior y que está en línea con la tendencia alcista de los últimos años. Información publicada también el sábado en *El País*.

(Cinco Días. Página 27. 4 columnas)

EL SAGRADO DERECHO A LA PROPIEDAD

José María Rotellar, economista, firma esta tribuna en la que afirma: “en el momento en que se transmite el mensaje de que la propiedad legítimamente adquirida puede quedar suspendida, limitada o, directamente, vulnerada por decisión política, el resultado es inmediato: cae la inversión, se retrae la actividad económica y se deteriora la confianza. Y eso es exactamente lo que está ocurriendo en España”,

Argumenta que “las moratorias de desahucios y la ausencia de una ley que acabe con la ocupación ilegal de viviendas en 24 horas son un ataque directo a la propiedad privada y, con ello, dinamita el mercado de la vivienda, tanto alquiler como compraventa. La cuestión de fondo es muy sencilla: si alguien ocupa una vivienda o deja de pagar el alquiler y permanece en ella, el propietario pierde el control efectivo de su propiedad. Y cuando el Estado impide o retrasa la restitución de esa propiedad, está actuando como cómplice de una vulneración”. A su juicio, el argumento que se utiliza para justificar este tipo de políticas es demagógico: “no es lo mismo un pequeño propietario que un gran tenedor”, pero desde el punto de vista jurídico y económico, asegura, “ese planteamiento es peligroso y erróneo. La propiedad privada no es un privilegio que se concede en función del tamaño, ni un derecho que se recorta en función del número de inmuebles. La propiedad privada debe protegerse con independencia de su titular”. “El propietario –sea una familia con un piso heredado o una empresa con una cartera de viviendas– ha adquirido esa propiedad de forma legítima, pagando impuestos, cumpliendo la ley y asumiendo riesgos”. Afirma el autor que desproteger al propietario dispara la inseguridad, castiga la oferta y agrava el problema de acceso a la vivienda

(La Razón. Página 27. Sábado 12)

FINANZAS

TIPOS MÁS ALTOS DURANTE MÁS TIEMPO: EL ESCENARIO QUE GANA FUERZA

La última subida de tipos del Banco Central Europeo (BCE) ha reforzado entre los analistas un escenario que hasta hace poco parecía menos probable: que el precio del dinero permanecerá elevado durante más tiempo. El BCE incrementó el jueves los tipos en 25 puntos básicos, hasta situar la facilidad de depósito en el 2,5%, y aunque sigue abierta la incógnita de si habrá un nuevo movimiento en diciembre, las firmas de inversión empiezan a desplazar el foco desde cuánto más subirán los tipos hacia cuándo podrán comenzar a bajar.

“La ilusión de que el ciclo de subidas de tipos sería breve y limitado se está desvaneciendo”, advierte Raphaël Thuin, responsable de estrategias de mercados de capitales de Tikehau Capital. El motivo está en la inflación. Las nuevas previsiones del BCE apuntan a una mayor presión sobre los precios por el encarecimiento de la energía y mantienen la expectativa de que la inflación se sitúe por encima del objetivo del 2% durante más tiempo. Igualmente, la economía de la zona euro está mostrando una resistencia mayor de la prevista, lo que reduce la urgencia de aliviar la política monetaria. UBS se encuentra entre las firmas que esperan un nuevo movimiento del BCE antes de que acabe el año. La entidad prevé otra subida de 25 puntos básicos en diciembre y, posteriormente, una pausa. Los analistas de la firma descartan una senda agresiva de alzas, pero su escenario sí apunta a unos tipos elevados durante un periodo largo de tiempo.

No existe unanimidad sobre la necesidad de seguir subiendo los tipos. Julius Baer mantiene como escenario central que el ciclo de alzas haya terminado. “Seguimos esperando que los tipos de interés se mantengan sin cambios a partir de ahora, si bien existe el riesgo de una nueva subida en la reunión de diciembre”, señala David Kohl, economista jefe de la entidad. Pimco también considera que el mercado puede estar anticipando un endurecimiento mayor del que realmente se acabará materializando. “Los riesgos están sesgados hacia un menor número de subidas”, afirma Konstantin Veit, gestor de carteras de la firma.

En lo que sí coinciden la mayoría de los expertos es en que los tipos elevados han venido para quedarse durante más tiempo del que inicialmente se esperaba. “Una inflación por encima del objetivo durante más tiempo también implica que es probable que los tipos se mantengan en niveles más elevados durante más tiempo de lo previsto anteriormente”, apunta Sandra Rhouma, economista de AllianceBernstein.

(Cinco Días. Página 17. Media página)

LA SUBIDA DE TIPOS CALIENTA LOS DEPÓSITOS DE LOS BANCOS

Los bancos calientan el mercado de depósitos. La subida de los tipos de interés, aprobada este jueves por el Banco Central Europeo (BCE) hasta el 2,5%, ha devuelto el protagonismo a los productos de ahorro conservador dentro del escaparate bancario español con ofertas que alcanzan el 3,5% TAE para los depósitos y cuentas remuneradas superiores al 5%.

Por dar una idea de lo que suponen estas cifras, el último dato que ofrece el BCE sobre la rentabilidad media de los depósitos a plazo en España era del 2,01% en julio. Ahora el ahorrador puede encontrar opciones muy por encima. Ferratum ofrece el 3,4% a 12 meses y Deutsche Bank llega al 3,25%, aunque cumpliendo determinados requisitos de vinculación, y Mediolanum, un 3% (en este caso, siempre que se aporte el triple de dinero a un fondo gestionado por la entidad). Por debajo del 3%, pero por encima del 2,5%, es donde se el grueso de la oferta. Renault Bank ofrece un 2,88%, el banco BFF un 2,78% y Scalable Capital, Cetelem y Self Bank pagan el 2,75% a un año.

La comparación por plazos deja ver una tendencia general de la banca y es que alargar el tiempo del depósito mejora el interés ofrecido. Los depósitos a seis meses son sensiblemente

inferiores. Ferratum ofrece el 3,1%, Cetelem el 2,75% y Openbank el 2,5%. Y a tres meses, aunque hay ofertas puntuales como el 3,5% de Banco BiG, la oferta se concentra por debajo del 2,5%: BFF, Cetelem y EBN ofrecen el 2,2%.

Los bancos, habitualmente, fijan sus precios teniendo en cuenta sus necesidades de captar ahorro y la previsión de la curva de tipos. Si todo hace indicar que el precio del dinero será más alto dentro de seis meses de lo que lo está ahora mismo, ofrecen una mayor rentabilidad a más largo plazo. En cambio, si consideran que los tipos van a bajar, lo normal es que ofrezcan las mejores rentabilidades a más corto plazo. En el actual entorno macroeconómico, con las dudas que despierta la capacidad de Estados Unidos e Irán para firmar la paz en Oriente Próximo, el encarecimiento de los precios de la energía por la guerra, las previsiones del mercado pasan por que las tasas se mantengan más altas durante más tiempo.

Los movimientos abren ahora la incógnita de cuántos bancos seguirán el mismo camino y de si asistiremos en los próximos meses a una guerra por el ahorro de los clientes.

(Cinco Días. Primera página, Páginas 14 y 15)

LOS TIPOS Y EL PETRÓLEO PAUSAN SU ESCALADA Y EL IBEX RECUPERA LOS 19.800 PUNTOS

Los inversores se tomaron un descanso el viernes después de la tormenta en los mercados de petróleo y tipos de interés, sumidos desde hace semanas en una espiral alcista mientras se intensifica el miedo a la inflación. Así, el Ibex 35 cerró en los 19.838,5 puntos, tras anotarse un 0,91% en la sesión. Pese a este rebote, el índice terminó la semana con un retroceso del 1,06%, debido a la subida en paralelo del petróleo y de los tipos de interés a largo plazo. El epicentro de todas las preocupaciones - el precio del crudo- se moderó hasta situarse por debajo de los 105 dólares, tras tocar el viernes de madrugada los 109, máximos en cuatro meses.

Los inversores pasaron el viernes por la mañana en vilo a la espera del dato de inflación de Estados Unidos. Los precios subieron en agosto conforme a lo esperado, un 0,4%, pero la inflación subyacente estuvo por encima de las previsiones. La cifra refuerza, al menos sobre el papel, el escenario de una subida de los tipos de interés en la reunión de la Reserva Federal (Fed) del próximo miércoles.

En el balance semanal del Ibex 35, Solaria fue el valor más alcista con un 9,5%, mientras Inditex lidera los retrocesos. Los grandes bancos cerraron la semana con avances muy leves; fueron los casos de Bankinter, Santander, Sabadell y el BBVA.

(Cinco Días. Página 16)

LOS BANCOS BUSCAN MÁS RÉCORDS EN BOLSA AL CALOR DE LOS TIPOS

La banca española es un cohete en Bolsa. La revalorización del 27,3% del índice sectorial Ibex 35 Bancos en lo que va de 2026 no es sino la última muesca en el revólver de un sector que subió a ritmos nunca vistos del 112% el año pasado y que desde el 31 de diciembre de 2020 acumula una revalorización ininterrumpida e histórica del 494%. Desde entonces, la banca ha

entrado en una espiral alcista sin precedentes que, banco a banco, ha generado ganancias que van desde el 282% de Bankinter hasta el techo del 954% de Banco Sabadell.

Los expertos están de acuerdo en que avances como los del año pasado son irrepetibles de momento, pero también coinciden en que el viento sigue soplando de cola para el sector. El nuevo escenario de tipos de interés al alza dentro y fuera de la zona euro es el mejor aliado de las entidades financieras en Bolsa, pero como las valoraciones son muy exigentes ya, los expertos recomiendan ser más selectivos que nunca.

En lo que va de año, Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja acumulan grandes ganancias entre el 10% y el 31% y cotizan sin excepciones en zona de máximos históricos. El rally ha llevado la ratio precio/valor contable a una banda entre las 1,39 y las 2,41 veces que impone respeto entre analistas y gestores. La gran pregunta ahora es hasta qué punto está recogida ya en las cotizaciones la expectativa de nuevas subidas de tipos adicionales a la de 25 puntos básicos ejecutada por el BCE el pasado jueves. En estos momentos, las previsiones de los analistas son agresivas. Los mercados descuentan ahora prácticamente tres subidas de los tipos de interés adicionales a las dos que el BCE ya ha realizado en lo que va de año. Pero más allá del alcance de las subidas del precio del dinero, el mercado cree que la banca seguirá teniendo el viento de cola en Bolsa en el nuevo campo de juego monetario. Lombard Odier piensa que el buen rendimiento de los bancos en el parque debe continuar: “Según nuestro escenario base de crecimiento, tipos de interés oficiales y desregulación, prevemos una aceleración de los beneficios. Las valoraciones relativas frente al mercado en general siguen siendo favorables, con dividendos atractivos y programas de recompra”.

En el caso concreto de los tipos de interés, los analistas advierten de que el impacto de nuevas alzas camino del 3% no se dejaría notar de inmediato en las grandes cifras del sector. “La sensibilidad es relativamente limitada durante el primer año, pero aumenta en el segundo, a medida que los préstamos y otros activos del balance se van renovando a tipos más elevados”, señalan los analistas de Citi. La firma identifica a CaixaBank y Bankinter como las más expuestas positivamente a una subida de los tipos de interés.

Serán la evolución de la inflación y el estado de salud de las grandes economías mundiales las que delimiten hasta qué punto se puede beneficiar la banca de nuevas subidas de tipos. Pero el sector ha demostrado que puede generar grandes ganancias en escenarios monetarios adversos. Como señalan los expertos de BlackRock, “los bancos europeos han demostrado que pueden generar sólidos beneficios incluso aunque los tipos de interés hayan bajado desde los máximos de 2024”.

(Expansión. Primera página. Suplemento Del Inversor. Páginas 2 y 3)

LOS BANCOS DAN EL DO DE PECHO EN BOLSA

Todo lo que le podía ir bien le ha ido bien. Esta es la explicación más sencilla y lógica del extraordinario comportamiento en el parque de los bancos españoles y foráneos. La evolución de las cotizaciones, los beneficios, el precio en relación con su valor contable y el PER —valor

de la acción frente a la ganancia neta— han sido líneas paralelas. Se comenta que “las razones son de manual de primero de economía”: una combinación de beneficios disparados y una gran expansión de los múltiplos. “Los primeros son el resultado de una recuperación de los márgenes, un desplome de la morosidad (está en mínimos desde 2008) y la reducción en los últimos años de la base accionarial debido a la recompra de títulos”, desgrana Roberto Scholtes, jefe de Estrategia de Singular Bank. Después llega la recuperación de la rentabilidad —solo hay que fijarse en el RoE, retorno sobre fondos propios—, un boom generalizado de los múltiplos —PER— en Europa y en el mundo, y la estabilidad del entorno regulatorio. “Además, los hogares y las empresas presentan niveles de endeudamiento sobre el PIB que no se veían desde hace más de 20 años”, revela Francisco Rodríguez, director de Estudios Financieros de Funcas, quien escribe una coda a su reflexión. “Las recompras de acciones y los dividendos han sido fundamentales en la revalorización porque trasladan de forma directa esa generación de capital al accionista”. Y añade: “No son un detalle menor. Cuando un banco reduce sistemáticamente el número de títulos en circulación, aumenta el beneficio que corresponde a cada acción y, de paso, transmite al mercado la señal de que dispone de excedente de capital”.

Al fondo, arraiga una arcadia: la eficiencia. Los bancos han sido capaces de generar más negocio con menos personal, oficinas, medios. Están facturando más con muchos menos gastos. “Eficiencia a tope, mayor beneficio”, enlaza David Cano, socio de Analistas Financieros Internacionales (AFI). Y la capitalización bursátil llega, diríase, a los límites de la Vía Láctea. El BBVA transita a 139.000 millones de euros de distancia y el Santander acumula 189.800 millones. Lo que implica 2,33 y 1,64 veces el valor de sus fondos propios. “Es decir, BBVA resulta más rentable, pero más caro que Santander sin que el mayor RoE lo justifique. Este último múltiplo anda en el 18,3% y su competidor, en un 16,9%. Lo razonable es tener un RoE en la zona del 15% y valer en Bolsa dos veces el importe de tus fondos propios. Más o menos lo que está pasando”, aclara Cano. En lo que va de año, el Santander ha subido más de un 25% y BBVA, un 24%. También rozaron el cielo Unicaja (31%), CaixaBank (26%), que frisa los 100.000 millones de valor bursátil, y Bankinter (17%).

“El sector bancario español ha disfrutado de ciertas ventajas relativas frente a la media europea —mayor rentabilidad con ROE y ROA más altos, mejores márgenes de intereses y superior eficiencia operativa— que se ha traducido en un comportamiento accionarial superior al sector bancario europeo”, narra Javier Molina, analista sénior de mercado para eToro. “A esto se suma un contexto económico doméstico favorable. La Comisión Europea estima un crecimiento de España del 2,4% en 2026, frente al 0,9% de la zona euro, lo que favorece la demanda de crédito y ayuda a contener el deterioro de los balances”, añade.

(El País. Suplemento Negocios. Página 15. Domingo 13)

CAIXABANK, EN MÁXIMOS HISTÓRICOS Y CON MARGEN PARA DE MEJORA POR EL ALZA DE TIPOS

El precio de la acción de CaixaBank está en máximos históricos, y su valor en Bolsa ya roza los 100.000 millones. Su valor se ha multiplicado por ocho desde 2020, cuando se situó en mínimos, y solo en lo que va de año ha subido un 27%, un avance que la sitúa prácticamente a la par del Santander y el BBVA entre los bancos más alcistas del Ibex, solo por detrás de

Unicaja. A pesar del gran avance que ha experimentado la acción en los últimos tiempos, los analistas creen que CaixaBank aún puede continuar la escalada, aupada por la buena marcha de la economía española y las subidas en los tipos de interés del Banco Central Europeo (BCE).

El valor del banco cayó un 7% al presentar sus últimos resultados, el 29 de julio. Un varapalo en un camino que, por lo demás, en los últimos años ha estado casi permanentemente en números verdes. La corrección no se debió a un mal desempeño: la entidad mejoró su beneficio un 8,5% hasta junio. El castigo de los inversores se pudo deber, señala Jefferies en un reciente informe, a que no revisara al alza sus perspectivas de cara a final de año.

El mercado tiene expectativas muy altas puestas en CaixaBank, que cotiza a 2,4 veces su valor contable y a un PER en torno a 14 veces su beneficio para 2026, por encima de la media del sector bancario español. JP Morgan, que recomienda comprar acciones del banco catalán, sostiene en su último análisis que los temores que provocaron la caída del 29 de julio están injustificados. JP Morgan destaca que CaixaBank puede aprovechar su importante presencia en España, una geografía que considera “en expansión, apoyada por el aumento de la población y un robusto mercado laboral”. Comparado con otros bancos nacionales más diversificados, como el BBVA y el Santander, CaixaBank tiene el grueso de su negocio en España, a excepción del banco portugués BPI. Además, su base de clientes españoles aumenta, con más de un millón de altas en el último año, y lidera el crecimiento en volumen de préstamos. Pero lo está haciendo, señalan los analistas de Deutsche Bank, “impulsado por una política de precios agresiva”. En parte por esto, según Barclays, ya se están viendo ligeramente mermados sus márgenes financieros (la diferencia entre los intereses que cobra el banco y los que paga).

En lo que sí coinciden los especialistas es en que la subida de tipos, que el BCE anunció el jueves, es especialmente beneficiosa para CaixaBank. Ya lo fue el anterior ciclo de alzas de tipos iniciado en 2022, que impulsó con fuerza al valor en Bolsa, junto al resto de la banca española. Lo explican los analistas de Barclays: “Tiene activos que en este momento generan un rendimiento relativamente bajo. A medida que vencen y se reinvierten a tipos de interés más atractivos, el banco podría obtener una rentabilidad mayor”. Por ello, los expertos del gigante británico apuestan por continuar comprando títulos en una entidad que ya se encuentra en máximos históricos. Citi defiende en un reciente informe que CaixaBank es, dentro del sector español, el banco que más puede beneficiarse de las subidas de tipos, al ser el banco que gana más cuota de mercado en todas las líneas de crédito: hipotecas, préstamos al consumo y financiación a empresas. Sin embargo, cotiza en línea con sus homólogos nacionales, por lo que Citi entiende que “debería gozar de una valoración superior”.

(Cinco Días. Página 22)

BANCO SANTANDER GANA LA ‘FÓRMULA 1 DE LA BOLSA ESPAÑOLA’ POR PRIMERA VEZ

El Economista.es presenta una nueva edición de su propia Fórmula 1, de la bolsa española, que este año celebra su 20 aniversario. En 2026 compiten las 12 compañías con mayor capitalización y mayor número de accionistas de todo el Ibex 35, que son el Banco Santander, Inditex, BBVA, Iberdrola, CaixaBank, Endesa, Aena, Ferrovial, Repsol, Naturgy, IAG y Telefónica.

A pesar de contar con un valor de mercado superior, ArcelorMittal no entra en el ranking por hacer la mayor parte de su volumen de negociación fuera de la Bolsa de Madrid. Por su parte, ACS y Amadeus son descartadas también al contar con un menor número de accionistas minoritarios dentro de su capital.

Estas compañías han sido evaluadas por una decena de casas de análisis basándose en las expectativas de recorrido para los próximos 12 meses. Además, en esta ocasión se han incluido tres carteras sustentadas en métricas clave del análisis fundamental, como es la recomendación, junto con las previsiones de PER (las veces que el beneficio está recogido en el precio de la acción) y la rentabilidad por dividendo para 2026, en función de datos del consenso de mercado que recoge FactSet, y ordenados de mejor a peor. De esta manera, los fundamentales de estas compañías suponen un 25% del peso de esta clasificación de los valores con mayor capitalización de la bolsa española de cara a la confección de la *pole position*. En este punto, cabe recordar que las bolsas han tocado máximos históricos durante este verano por una razón clave: la mejora de beneficios de las compañías, que está funcionando como motor de crecimiento y compensando el complejo contexto geopolítico, con un precio del petróleo que ya ha superado los 100 dólares en diversas ocasiones desde febrero y en un escenario de subidas de tipos. El Ibex 35 se distingue entre todas las plazas europeas por cotizar más barato, a pesar de que su múltiplo de beneficios ya está en las 15 veces. Este descuento supone un atractivo extra para los inversores interesados en los valores nacionales y se debe en gran medida a la bancarización que caracteriza al Ibex 35.

Por lo tanto, esta edición corona a la banca, que se lleva tres de los cinco primeros puestos de la parrilla. Precisamente, *el top 3 de esta Fórmula 1 bursátil está conformado por entidades bancarias*, aunque con una sorpresa en el primer puesto de salida: el Banco Santander se hace con el oro por primera vez desde que se realiza esta competición de la renta variable, seguido de cerca por CaixaBank, segunda, y BBVA, que completa el podio. De hecho, las perspectivas de más subidas de tipos de interés –hasta el 3% en marzo– dejan en una posición incluso más atractiva a los bancos. Porque un precio oficial del dinero más alto se traducirá en una mejora de los beneficios, mientras la situación económica sigue resiliente, beneficiándose un entorno sin riesgo de morosidad. El sector remonta cerca de un 30% este año en la bolsa española y un 23% en la europea.

(El Economista. Suplemento Ecobolsa. Páginas 6 y 7)

BOTÍN Y OTROS 10 BANQUEROS RECLAMAN QUE LA UE TOME MEDIDAS YA PARA SIMPLIFICAR LA NORMATIVA

La banca europea intensifica la presión para que la Unión Europea (UE) acelere lo máximo posible la simplificación de la normativa financiera. En una carta firmada por la presidenta del Banco Santander, Ana Botín, y otros 10 primeros ejecutivos de las principales entidades del continente, reclaman que tanto la Comisión, el Consejo y el Banco Central Europeo tomen medidas que incluyan la puesta en marcha de un paquete legislativo a inicios de 2027, así como una moratoria de capital urgente.

En la misiva, los primeros espadas de la banca europea hacen un análisis de la situación que afrontan los países del club comunitario en los próximos meses. “Un crecimiento lento, un orden geopolítico inestable, incendios forestales en todo el continente, las reservas de gas más bajas de los últimos 14 años y la carrera por reconstruir la capacidad de defensa y competir en tecnologías críticas: estos desafíos están convergiendo, y Europa no puede hacerles frente sin adoptar medidas urgentes y estructurales para fortalecer su economía”, reza la carta.

Estos banqueros –entre los que se encuentra también los presidentes de los bancos británicos HSBC, Barclays y Standard Chatered, el suizo UBS, el alemán Deutsche Bank, el neerlandés ING y los franceses Crédit Agricole, BNP Paribas, Société Générale y BPCE– se reivindican como parte de la solución al problema.

“Solo un sistema bancario con una mayor capacidad de concesión de crédito puede avanzar al ritmo que Europa necesita. Muchas pymes de las cadenas de suministro europeas necesitarán una financiación bancaria considerable para ampliar su actividad. Debemos crear un marco que permita responder a esta creciente demanda de financiación”, sostienen.
Información también en *El Economista* y *Expansión*.

(Cinco Días. Página 6. Media página)