

RESUMEN DE PRENSA DEL 13 DE NOVIEMBRE DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

EL TRIBUNAL SUPREMO RECHAZA DECLARAR NULAS LAS CLÁUSULAS HIPOTECARIAS LIGADAS AL IRPH

El Tribunal Supremo dio a conocer ayer uno de los fallos más esperados por la banca y consumidores sobre el Índice de Referencia de Préstamos Hipotecarios (IRPH), utilizado para calcular las cuotas de alrededor de un millón de hipotecas y que durante años resultó ser más caro que los préstamos basados en el euríbor.

El Pleno de la Sala de lo Civil ha descartado declarar abusivas y, por tanto, anular la generalidad de este tipo de índice variable, al entender que se debe revisar caso a caso y comprobar si las entidades facilitaron toda la información posible a los consumidores que les permitiera entender el funcionamiento de este índice controvertido. En este sentido, en dos nuevas sentencias, los magistrados del alto tribunal han actualizado los parámetros orientativos utilizado por los jueces de primera instancia para realizar el examen de transparencia que determine la legalidad de las cláusulas. El Supremo retomó este debate jurídico el pasado 1 de octubre cuando los 10 magistrados que componen la Sala de lo Civil se reunieron para comenzar a analizar los recursos pendientes de sentencia sobre este asunto, teniendo en cuenta la última sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), del 12 de diciembre de 2024, en la que reiteró que hay situaciones en las que los jueces españoles pueden anular esta cláusula por falta de transparencia, así como la anterior dictada el 13 de julio de 2023.

En base a estos fallos de la máxima instancia judicial, numerosos juzgados de primera instancia empezaron a resolver las demandas de consumidores que reclamaron que los bancos les devolvieran las cantidades pagadas de más. Sin embargo, el Tribunal Supremo, máximo órgano judicial español, no se pronunciaba desde hace más de tres años. En 2020 avaló que los bancos ofrecieran las hipotecas con IRPH, como alternativa al euríbor, pese a que no fueran transparentes en su comercialización. Y en 2022 se reafirmó y dictó una nueva sentencia en la que aplicó la doctrina europea de entonces, que confirmó su tesis y enfatizó que la información relativa al IRPH viene publicada en el BOE. De este modo, los magistrados entendían que dicha publicación oficial eximía a las entidades de tener que facilitar un folleto de información al cliente sobre el funcionamiento del índice, así como información comparativa sobre los distintos índices oficiales y su evolución.

Información también en *El Economista*, *Expansión*, *El País*, *La Vanguardia* y *La Razón*.

(Cinco Días. Página 20. Media página)

MERCADO INMOBILIARIO

LA DEMANDA DE VIVIENDA MULTIPLICA POR CUATRO LA OFERTA

El desequilibrio entre oferta y demanda de vivienda, tanto en alquiler como en compra, es el motivo detrás de la subida imparable de los precios a máximos. Unas alzas que no apuntan a frenarse porque la brecha entre los que demandan vivienda y los que la ofertan sigue ensanchándose. Según los últimos datos de Fotocasa, actualmente, el 29% de los españoles quiere cambiar de vivienda (tres puntos más que hace un año), pero únicamente el 7% las ofertan en el mercado (el mismo porcentaje que hace un año). Es decir, la demanda cuadruplica a la oferta.

“Nos encontramos ante el mayor desequilibrio entre oferta y demanda de vivienda de toda la serie histórica. Nunca la distancia entre quienes buscan un hogar y quienes pueden ofrecerlo había sido tan amplia. Este desajuste está provocando una fuerte presión al alza en los precios, que se sitúan ya cerca de los máximos tanto en el mercado de compraventa como en el de alquiler”, explica María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa. “La situación es crítica, porque dificulta seriamente la accesibilidad y agrava la brecha entre quienes pueden permitirse acceder a una vivienda y quienes quedan excluidos del mercado retrasando las oportunidades de emancipación de los jóvenes”, añade.

La situación en el caso de la compraventa ha ido a peor. Respecto a hace un año, se observa que la demanda ha subido tres puntos, hasta el 18%, mientras que caen un punto los propietarios que tienen una vivienda a la venta (del 5% al 4%). En el segmento del alquiler, la brecha se ha estancado, con la demanda estable en el 16% y la oferta en el 4%.

Fotocasa destaca un creciente desequilibrio en el ámbito de la propiedad. Si se analiza únicamente la distribución entre oferta y demanda en el mercado de compraventa, durante los últimos 12 meses se observa que un 12% de los particulares participa exclusivamente en la oferta de viviendas en venta (tres puntos menos que en 2024), mientras que un 81% se vincula solo con la demanda (cuatro puntos más que el año anterior). Por su parte, un 7% de los particulares interviene tanto en la compra como en la venta.

La percepción del 83% de los compradores es que la oferta de vivienda pública resulta insuficiente. Otra cuestión en la que destaca la opinión del colectivo de compradores es la de que al precio que están actualmente los alquileres compensa más pagar una hipoteca.

(La Razón. Página 32. 3 columnas)

FEIJÓO PROMETE UN IVA DEL 4% EN LA COMPRA DE VIVIENDA PARA LOS JÓVENES

El líder del Partido Popular (PP), Alberto Núñez Feijóo, criticó ayer en el Congreso las políticas del Gobierno en materia de vivienda, acusándole de que su “intervencionismo perjudica la posibilidad de que baje el precio” de los pisos, y reivindicó su plan para afrontar un problema que constituye una de las grandes preocupaciones de los españoles. Entre las medidas prometidas por Feijóo si llega a la Moncloa, sobresale la bajada del IVA del 10% al 4% en la

compra de vivienda para jóvenes, tanto en casas nuevas como de segunda mano. Una bajada del impuesto que calificó de “histórica” y que, además, se pagaría a plazos, como las hipotecas, de 10, 15 o 20 años. “Voy a hacer la bajada histórica de impuestos a los jóvenes en la vivienda”, afirmó el líder de los populares, quien aseguró que, en un futuro Gobierno del PP, “la política de vivienda dependerá de mi vicepresidencia primera. Eso se lo garantizo”.

En la sesión de control al Gobierno en el Congreso, Feijóo, acusó al presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, de ser el culpable de la actual crisis de la vivienda.

(Expansión. Página 31. 1 columna)

CANARIAS APRUEBA LA LEY PARA FRENAR LOS PISOS TURÍSTICOS

El Parlamento de Canarias aprobó ayer la Ley de Ordenación Sostenible del Uso Turístico de Viviendas tras 18 meses de tramitación. El texto contó con los votos a favor de Coalición Canaria, Partido Popular, Agrupación Socialista Gomera y Agrupación Herreña Independiente (los partidos que sustentan la coalición de Gobierno), y el voto en contra del PSOE, Nueva Canarias y Vox. Se trata, defendieron los grupos de Gobierno, de “una ley que ordena y regula” el alquiler vacacional. “La oposición y la principal patronal de sector han cargado contra la ley, acusándola de favorecer a los grandes tenedores.

En abril había en Canarias 49.840 viviendas vacacionales disponibles, lo que supone un crecimiento interanual del 6,4%, según los datos del Instituto Canario de Estadística (Istac). La mayor parte de este tipo de viviendas está en Tenerife, que cuenta con el 41%. En Gran Canaria están ubicadas el 22%, seguida de Lanzarote (16%) y Fuerteventura (13%).

El aspecto más señalado del texto es que no se podrá convertir en piso turístico cualquier vivienda. La ley establece que solo podrán destinarse al uso turístico los inmuebles de al menos 35 metros cuadrados que dispongan de acceso independiente sin utilizar portales, escaleras o zonas comunes. Se refuerza el papel de las comunidades de propietarios, que podrán prohibir o restringir en sus estatutos el alquiler vacacional, en línea con la doctrina del Tribunal Supremo, que reconoce su capacidad para limitar usos económicos en inmuebles residenciales.

Información también en *El País*.

(Cinco Días. Página 19. 1 columna)

MADRID. “PREMIO” A LAS PROMOTORAS QUE ACABEN LOS PISOS ANTES DE PLAZO

En la ciudad de Madrid aún hay “hueco” para 55.000 viviendas más. La intención del Ayuntamiento es aprovechar todo ese suelo edificable. Para ello, lanzarán un incentivo a las promotoras: una prima de edificabilidad en caso de que acaben la construcción antes de los plazos previstos. Esta será una de las novedades del Plan Estratégico Municipal que pondrá en marcha el Consistorio. Así lo avanzó el alcalde, José Luis Martínez-Almeida, que encuadró la iniciativa dentro del “urbanismo dinámico” o 4D, en el que el “factor tiempo” constituye un vector de planificación de la ciudad.

Para que esa prima sea efectiva, las operaciones de planeamiento deberán incluir un calendario de ejecución que repercuta en la edificabilidad. Así, aquellos promotores que sean capaces de ejecutar los desarrollos autorizados por el Ayuntamiento acortando los plazos obtendrán dicha prima, aumentando la edificabilidad y, por tanto, su rentabilidad. Desde Cibeles consideran que este urbanismo dinámico redundará en una rentabilidad social, ya que, cuanto antes se construyan las viviendas, antes se podrá dar respuesta a los ciudadanos que tienen esta urgente necesidad. Para ello, se apostará por una legislación que “incentiva y que genera mejores instrumentos en cada momento para que los operadores privados puedan ver facilitada la capacidad de poder agilizar tanto la gestión del suelo como, fundamentalmente, la construcción de vivienda”.

(La Razón. Madrid. Página 4)

CBRE IM: “NO HAY ESPANTADA DEL INVERSOR DEL RESIDENCIAL EN ESPAÑA”

CBRE Investment Management (CBRE IM), gestora inmobiliaria con cerca de 160.000 millones de dólares en activos en todo el mundo, lleva décadas apostando por el ‘ladrillo’ en España y navegando los ciclos en búsqueda de oportunidades.

En el momento actual, con la inflación controlada y unos tipos de interés más estables, los responsables del negocio local se muestran confiados del buen papel que desempeñará el mercado nacional dentro del contexto global. “España es un país líquido, consolidado y que compite bien con el resto a la hora de atraer inversiones”, explican Antonio Simontalero, director general de CBRE IM Iberia, y Antonio Roncero, responsable de Transacciones en España y Portugal de la gestora. En esta entrevista, los directivos recalcan que la percepción de España es muy buena porque los fundamentales de la economía “están siendo más sólidos” que en la mayoría de los países europeos y dada la “tremenda” profesionalización del sector, sobre todo a partir de la gran crisis financiera.

Pese a que en los últimos años los retornos de los activos no han sido “los más competitivos” comparados con otros sectores, como infraestructuras o los bonos, consideran que el inmobiliario se encuentra en un buen punto de partida gracias al ajuste de las valoraciones experimentado en 2024 y la robustez operativa, con buenos datos de ocupación y renta. Por sectores, creen que oficinas seguirá siendo un nicho de negocio adecuado para aquellos que saben dónde buscar y avanzan que CBRE IM analizará inmuebles con buenas localizaciones. En cuanto al residencial, afirman que hay cabida para nuevos proyectos *build to rent* (promociones destinadas al alquiler), pese a que han sufrido en los últimos años por una política monetaria más restrictiva. “Hay mucha demanda no satisfecha y es un mercado que funcionará. Para que a nosotros nos salgan los números, tenemos que acordar previamente con el promotor qué producto se va a lanzar y a qué margen”.

Además, descartan que exista una huida de capital del negocio residencial, pese al hecho de que coincidan en el tiempo varios procesos de venta de carteras de viviendas por parte de grandes institucionales. En este sentido, la salida de algunos fondos del sector respondería al cumplimiento del ciclo inversor de ciertos vehículos y no a un éxodo por cuestiones regulatorias. “No hay una espantada del inversor del residencial. La venta forma parte del ciclo

inversor y de las hipótesis de algunos fondos que entraron antes de 2020”, apostilla Roncero. Los responsables de CBRE IM Iberia recuerdan en este sentido que, aunque al inversor no le gusta que “se cambien las reglas a mitad de la partida”, en general el mercado residencial en toda Europa está regulado.

(Expansión. Página 15. 5 columnas)

LA INVERSIÓN EN PROMOCIÓN DE INMUEBLES SUBIRÁ UN 42% EN 2030

La inversión en promoción inmobiliaria superará los 50.000 millones de euros en 2030, lo que supone un 42% más respecto a los 35.000 millones de 2024, según el *I Observatorio de la financiación del sector promotor* elaborado por Urbanitae y KPMG.

En este escenario, se prevé que los financiadores alternativos (a través de *equity* y deuda) alcancen una cuota de mercado de entre el 37% y 40% en 2030, lo que supondrá un total de entre 18.500 y 20.000 millones de euros, con 1.000 millones procedentes de financiación colectiva (*crowdfunding*).

En 2024 –último año completo– la inversión en promoción inmobiliaria alcanzó los 35.000 millones. Del total invertido, entre un 22% y un 24% correspondió a aportaciones de capital, incluyendo tanto el capital de los promotores como el *equity* de los financiadores alternativos; mientras que el 76%-78% restante procedió de financiación mediante deuda, canalizada a través de bancos e inversores alternativos de *family offices*, fondos de inversión, gestoras de activos y plataformas de *crowdfunding*.

En un contexto de mayor prudencia y control del riesgo crediticio, los promotores buscan socios financieros y coinvierten con *family offices*, plataformas de *crowdfunding* inmobiliario y fondos especializados, explican desde Urbanitae y KPMG.

(Expansión. Página 15. 3 medias columnas)

ALKIRA LIVING DISPARARÁ UN 70% SU CARTERA DE VIVIENDAS EN UN AÑO

Alkira Living incrementará en apenas un año un 70% el número de viviendas en cartera y alcanzará las 5.000 unidades bajo gestión a finales de 2026, explica Eva Ramírez, directora general de la compañía.

La gestora inmobiliaria especializada en viviendas construidas para alquiler (*build to rent*) tiene como clientes a grandes inversores institucionales, aseguradoras y fondos como AXA IM, Vía Ágora, Tectum o Zurich Insurance. Con presencia en la Comunidad de Madrid, esta empresa quiere seguir creciendo de la mano de sus clientes.

La directiva aboga por la colaboración público-privada para dotar al parque español de alquiler de una mayor oferta para satisfacer la enorme demanda.

(Expansión. Página 15. 1 columna)

LIBEEN SALE A BOLSA Y ESPERA CAPTAR 100 MILLONES PARA HACERSE CON 1.000 VIVIENDAS

Un nuevo modelo de negocio de compra de vivienda sale hoy a Bolsa con la intención de crecer con nuevos inversores y en la adquisición de casas. Se trata de la empresa Libeen, que debuta en Portfolio Stock Exchange como socimi (sociedad cotizada de inversión en el mercado inmobiliario). La intención de la empresa es captar 100 millones de euros entre nuevo capital y deuda en el primer semestre de 2026 para tener munición con la que hacerse con una cartera de adicional de más de 1.000 viviendas. El negocio de esta inmobiliaria intenta dar respuesta a potenciales compradores de vivienda que tienen dificultad para afrontar la inversión inicial no cubierta por la hipoteca. En este modelo, los usuarios pueden elegir la casa que desean comprar, aunque es Libeen la que la adquiere. A partir de ahí, el inquilino paga una mensualidad (la media es de 1.250 euros) y hasta un 30% de esa cuota se acumula como ahorro destinado a la futura compra. Con ese sistema, los clientes pueden acceder a una hipoteca y recomprar la casa en la que viven a Libeen en un plazo entre tres y siete años.

(Cinco Días. Página 10. 3 columnas)

MADRID. EL 'BOOM' DE LOS PISOS EN GARAJES Y SÓTANOS PARA ESTUDIANTES EN CHALÉS DE LUJO

Existe una especie de ley del silencio en ciertos rincones de Villaviciosa de Odón. La urbanización El Bosque, en parte con viviendas unifamiliares de alto poder adquisitivo y situada costado con costado con el campus principal de la Universidad Europea de Madrid, viene sufriendo una metamorfosis: se multiplican los propietarios que están habilitando los sótanos y garajes de sus casas, donde residen, para alquilarlos como estudios o habitaciones para alumnos de la zona.

La presencia de campus en localidades de la periferia, como Villanueva de la Cañada (Universidad Alfonso X el Sabio) y Getafe (Universidad Carlos III), está tensionando más el mercado inmobiliario, explican fuentes conocedoras del negocio. Una reconversión silenciosa que empieza a notarse en los principales portales de ofertas. Los estudiantes consultados confirman otra realidad: la compra por parte de pequeños inversores de chalés de gran tamaño para ponerlos en arrendamiento por habitaciones. En este caso, los dueños no residen allí, sino que adquieren las viviendas y las alquilan, con ofertas de hasta 12 habitaciones; en muchas ocasiones, tabicadas después de una reforma. Asimismo, se están multiplicando las residencias de estudiantes en construcciones unifamiliares y que gozan de la licencia especial para estos establecimientos; se conjugan en el espacio urbano con los colegios mayores y similares de nueva construcción, que suele ser la opción más cara, aunque con los servicios incluidos.

Un consultor del portal Pisos.com se queja de que en estos tipos de alojamientos “no siempre cumplen las condiciones de habitabilidad”. “Lo que notamos es que, cuando hay una universidad cercana, por ejemplo, en el sur de Madrid, se añade más tensión en el mercado del alquiler. Suben los precios”.

(ABC. Páginas 48 y 49)

LA VIVIENDA DECANTA EL VOTO EN OCCIDENTE

Zohran Mamdani acaba de alcanzar la alcaldía de Nueva York con una poderosa idea fuerza: facilitar el acceso a una vivienda asequible. Su gran promesa es congelar los alquileres de renta controlada en una ciudad en la que los alquileres de 2.000 dólares (1.800 euros) son cosa del pasado desde hace años y en la que el alto coste de la vida golpea incluso a las familias con sueldos que prácticamente en cualquier otro rincón de Occidente harían los ojos chiribitas.

Menos de una semana antes, una formación política progresista, pero de corte mucho más templado, D66, se imponía en Países Bajos con la misma promesa: aliviar el embudo de la vivienda. “Todos los cerdos de este país tienen un techo sobre su cabeza, pero un estudiante o un joven ni siquiera pueden encontrar un armario escobero asequible”, decía gráficamente, en campaña, el futurible primer ministro neerlandés, Rob Jetten. Todo apunta a que Geert

La recién elegida presidenta irlandesa, Catherine Connolly, también acaba de enarbolar la bandera de la vivienda. Con un éxito incluso más rotundo: un 63% de apoyo, más de medio millón de votos de ventaja sobre su más inmediato perseguidor y unas tasas de voto particularmente altas en las cohortes más jóvenes, hastiadas por unos salarios que no alcanzan —sobre todo en Dublín— y a las que la ya jefa de Estado no ha dejado de hacer guiños.

“La vivienda es el asunto político y social más potente hoy, tanto en Europa como en todo Occidente”, subraya el relator especial de la ONU sobre el derecho a una vivienda digna, Balakrishnan Rajagopal. “Es una crisis extrema de asequibilidad, en especial para la población trabajadora, que percibe una desigualdad extrema de riqueza y de clase: las clases más acomodadas parecen no verse afectadas y, a la vez, sus propios gobiernos no logran abordarla para ayudar a quienes lo necesitan”, afirma por correo electrónico.

“Estamos hablando de una amplia crisis del coste de la vida, en la cual la vivienda podría ser la parte más importante”, enmarca Ben Ansell, profesor de Instituciones Democráticas Comparadas de la Universidad de Oxford (Reino Unido). Resultado: “Millones de personas son incapaces de permitirse el nivel de vida que sus padres tenían a su edad, pese a que ellos quizá ganasen mucho menos”.

Las cifras están ahí. Desde 2010, el precio medio de venta de las casas se ha disparado un 55% en la UE y los alquileres han aumentado un 27%. En Alemania, casi uno de cada tres inquilinos teme no poder pagar la renta de su apartamento. La escasez de vivienda asequible es la principal preocupación para los europeos que viven en ciudades: el 51% lo considera un problema inmediato y urgente, según la última edición del Eurobarómetro. Son casi 20 puntos más que quienes sitúan el empleo en primer lugar de su escala de preocupaciones, o incluso de quienes se quejan de la calidad de los servicios públicos. Con un grupo particularmente afectado: los jóvenes, sobre todo en el sur, donde los sueldos son más bajos.

Hasta ahora, la carestía inmobiliaria había dado alas al populismo de extrema derecha, que dibuja una línea directa entre la falta de vivienda accesible y la inmigración. En Francia, donde Marine Le Pen domina en los sondeos. En Alemania, donde AfD amenaza con superar a los partidos tradicionales. En Italia, donde Giorgia Meloni arrasó y los problemas de acceso a un

techo siguen ahí. O en España, donde Vox hace bandera de este asunto con una propuesta casi única: desregular. Sin embargo, algo parece estar cambiando, a tenor de las últimas citas con las urnas. Mamdani se ha hecho con la alcaldía de la ciudad más poblada de Estados Unidos (y la tercera de Occidente, tras São Paulo y Ciudad de México) con un discurso inequívocamente social, en vivienda y más allá: autobuses públicos gratuitos para todos y guarderías sin coste hasta los cinco años.

“La extrema derecha ha sabido convertir la frustración por la crisis de vivienda en una ventaja electoral. Ahora, sin embargo, algunos partidos progresistas y de izquierda están empezando a abordar estos desafíos de manera más directa y a centrarse más en cuestiones básicas que afectan a la vida cotidiana”, esboza Jacob Nyrup, profesor de la Universidad de Oslo especializado en temas de desigualdad. Ansell vislumbra “oportunidades” para que los partidos progresistas de nuevo cuño y la izquierda clásica ganen apoyo en torno a la cuestión de los altos precios del alquiler. “El problema es que esto solo parece funcionar para un subconjunto de jóvenes en o cerca de las grandes ciudades: el Sinn Féin en Dublín o Mamdani en Nueva York. Además, muchos de estos jóvenes también aspiran a ser propietarios y, cuando lo logran, sus actitudes suelen cambiar para querer proteger los precios de la vivienda. Así que es una coalición difícil de mantener unida”.

(El País. Página 4)

FINANZAS

BRUSELAS CITA A SANTANDER Y OTROS 20 BANCOS PARA REFORMAR LA LEGISLACIÓN

La Comisión Europea se encuentra inmersa en una revolucionaria ola de cambios legislativos en busca de simplificar las normas para impulsar la competitividad de todos los sectores de la actividad económica. Bruselas trabaja en un paquete ómnibus de simplificación bancaria que espera tener listo para la segunda mitad del año y con el que busca que las entidades recuperen la competitividad perdida frente a otras regiones como Estados Unidos. Además, la Comisión Europea busca que la banca sea capaz de asumir las enormes necesidades de inversión a las que la Unión Europea tiene que hacer frente a corto plazo, pues debe destinar un enorme volumen de recursos a fortalecerse en Defensa, y avanzar en la transición digital y ambiental.

Con una complejidad que excede con creces la de otros sectores, la labor de aliviar el peso burocrático de la banca se ha convertido en una prioridad y la Comisión Europea quiere contar con la visión de los bancos de primera mano. Fuentes comunitarias revelan que la institución ha convocado a los consejeros delegados de más de 20 entidades del continente a un diálogo al más alto nivel que tendrá lugar el próximo 2 de diciembre. Según esas mismas fuentes, Santander será el representante español en esa cita. Bruselas ha invitado a Ana Botín, pero motivos de agenda impedirán a la máxima representante de la entidad acudir a la cita. En su lugar, el banco valora que su papel lo cubran Héctor Grisi, consejero delegado del grupo, o José Antonio Álvarez, el vicepresidente.

La cita es bastante exclusiva. Según fuentes conocedoras de la situación, apenas habrá 25 invitados de los que en su mayoría –más de 20– serán bancos con un representante por país y un intento de contar con entidades de distintos tamaños. También acudirán asociaciones empresariales y de consumidores europeos.

(Expansión. Primera página. Página 15. 5 columnas)

EL IBEX PISA EL ACELERADOR GRACIAS A LA BANCA Y LLEGA A LOS 16.600 PUNTOS

La Bolsa ha tomado carrerilla ante la reapertura del Gobierno estadounidense, que para el mercado español está deparando una de las mejores rachas del año. El Ibex logró batir ayer un nuevo máximo al superar por primera vez los 16.600 puntos y avanzar un 1,4%. La subida en solo tres jornadas es del 4,5%, desde que el fin de semana el Senado de Estados Unidos abriera el camino al fin del cierre federal y devolviera a los inversores el apetito por el riesgo.

El ánimo de los inversores mejora respecto a las acciones tecnológicas de Estados Unidos y ayuda a los índices europeos a sostener los avances. El Dax alemán avanzó un 1,2%, al tiempo que el Euro Stoxx y el Cac de París ganaron más del 1%. Y ello pese a que en Wall Street planeaban las dudas, con el S&P 500 en tablas al cierre de esta edición y el Nasdaq restando un 0,4%, mientras que el Dow Jones había logrado revalidar sus máximos gracias al avance del sector financiero.

La banca ha ejercido de catalizador de la Bolsa española, donde el sectorial bancario del Ibex avanzó más de un 7% en las últimas tres jornadas. Ayer, el Santander y CaixaBank sumaron más del 2,7%, mientras que Unicaja, Bankinter, el BBVA y el Sabadell avanzaron más del 1,4%.

(Cinco Días. Página 15. 4 columnas)

BANKINTER SUBE SU AMBICIÓN EN COMISIONES Y CRECERÁ MÁS DEL 10% POR EL TIRÓN DEL NEGOCIO

Bankinter surfea la ola del dinamismo comercial gracias al cóctel de una economía sólida y unos tipos de interés más bajos, que fomentan la inversión y la contratación del crédito. La entidad ha acelerado en comisiones en los primeros nueve meses del año, con un incremento del 10,6%, el más alto de la gran banca española. Un buen empuje que le permitió elevar su ambición para el conjunto del ejercicio. Ahora el grupo prevé crecer a doble dígito en esta rúbrica de ingresos, mejorando el objetivo previamente anunciado de un aumento a un solo dígito alto.

El principal motor de este crecimiento fue la fuerte expansión del negocio de gestión de activos. Entre enero y septiembre, el volumen de recursos fuera de balance se incrementó en un 19,87% frente al mismo período del año pasado, espoleado tanto por los fondos de inversión propios (un 25% más) como los ajenos comercializados (un 21% más). Desglosando las comisiones cobradas por tipo, aquellas relacionadas con la gestión de activos y *brokerage* se elevaron en un 13%, hasta los 381 millones, copando más de la mitad del total. Las

comisiones vinculadas a la comercialización de seguros crecieron un 7%, mientras que las transaccionales registraron un aumento más tímido, del 2%.

El crecimiento de Bankinter en comisiones está siendo sostenido en el tiempo. Pese a que el tercer trimestre suele ser más desfavorable por efectos de estacionalidad, entre julio y septiembre el banco logró incrementar esta rúbrica de ingresos con respecto a los tres meses anteriores. La entidad confía en poder prolongar la buena racha en los próximos meses. “Somos bastante optimistas en cuanto a mantener este impulso de crecimiento en el futuro, dada nuestra fuerte orientación y estrategia hacia una base de clientes acaudalados, el aumento de los flujos de las actividades dentro y fuera de balance y un modelo operativo centrado en el cliente”, apuntó el director financiero del grupo, Jacobo Díaz, en la conferencia con analistas para presentar los resultados.

Los ingresos por comisiones han cobrado una especial relevancia en las cuentas de resultados de los bancos desde que hace un año y medio el Banco Central Europeo (BCE) dio la vuelta al guion de su política monetaria y empezó a bajar el precio del dinero. Un mayor empuje comercial, con un incremento precisamente en las comisiones, fue uno de los principales argumentos en los que se apoyaron los grandes banqueros para justificar la capacidad de mantener sus ingresos totales en máximos históricos pese a una inevitable caída del margen de intereses.

(El Economista. Página 9. 4 medias columnas)

KLARNA ACELERA SU CONVERSIÓN EN BANCO DIGITAL EN ESPAÑA

Klarna avanza en su evolución de *fintech* a banco digital en España. La hoja de ruta de la firma de origen sueco especializada en el aplazamiento de pagos pasa por convertirse en una entidad con una gama de productos más amplia que le permita arañar cuota de mercado en determinadas áreas al resto de bancos y *neobancos* que operan en el mercado nacional.

Klarna anunció ayer el lanzamiento en España de su primera tarjeta de débito vinculada a una cuenta corriente y que, además, ofrece la posibilidad de fraccionar un pago en tres plazos sin intereses, que es una característica propia de las tarjetas de crédito. El objetivo: combinar la “seguridad y el control del débito con la flexibilidad y las ventajas tradicionalmente asociadas a las tarjetas de crédito”, explicó la entidad en un comunicado.

La firma ya ofrecía en España cuentas de ahorro, un depósito a tipo fijo (actualmente al 2,34% TAE) y tarjetas virtuales de un solo uso. Todo ello a través de una licencia bancaria sueca. Es una de las firmas online que ha aprovechado el apetito por el pasivo durante el periodo de elevados tipos de interés vivido hasta hace unos meses que se conjugó con la pasividad de los grandes bancos a la hora de remunerar. Ahora agrega a su catálogo la tarjeta de débito asociada a una cuenta corriente con saldo en Klarna para elevar la fidelización de los dos millones de usuarios activos en España y agrandar su base de clientes.

Información también en *El Economista*.

(Expansión. Página 22. 3 medias columnas)

LA BANCA EUROPEA ABRAZA LAS 'STABLECOINS' CON EL VISTO BUENO DE LAS AUTORIDADES MONETARIAS

Las *stablecoins*, activos que mantienen su valor ligado a una divisa tradicional, como el dólar o el euro, se han convertido en la puerta de entrada para las entidades financieras al mundo crypto, donde siempre se han movido con pies de plomo. Ven en las *stablecoins* en euros un nicho por explotar en un mercado dominado por tokens en dólares. Y, con prudencia, los bancos centrales de la eurozona dan el visto bueno a la entrada de la gran banca en este negocio.

Decenas de grandes entidades europeas lanzarán monedas estables, vinculadas al euro, en 2026, siguiendo un camino que estrenó el francés Société Générale. En España los tres grandes tienen planes: BBVA lo hará en solitario, mientras CaixaBank se ha unido a otras europeas, como ING y Unicredit, para hacerlo a través de un consorcio de entidades. Banco Santander explora desarrollar una *stablecoin* ligada a las monedas del G7 con firmas internacionales como Citi, Bank of America y Goldman Sachs. “Es el momento de decidir si entrar o quedarnos fuera de algo que podría evolucionar rápidamente hacia un servicio con buena adopción”, reconoce una fuente bancaria. Este mercado vale ya unos 263.000 millones de euros frente a los 156.000 de 2024.

El 99% está dominado por activos en dólares emitidos por empresas privadas como Tether y Circle, algo que preocupa a las autoridades monetarias de la eurozona: temen que provoquen un desplazamiento de los ahorros de los consumidores, mermando la capacidad de crédito y limitando los efectos de la política monetaria, o provocando incluso una sustitución de la moneda. Pero su alternativa en euro, emitida por bancos europeos, es una opción que no disgusta a las autoridades monetarias, al verlas como una vía para limitar la influencia de los actores estadounidenses.

Aunque con cautela, dan la bienvenida a estas iniciativas, que consideran un paso adelante en la innovación del sistema financiero. “Estamos contentos de que se desarrollen *stablecoins* en euros, y aún más si lo hacen bancos europeos”, señala una autoridad de la eurozona.

Artículo también en *El País*.

(Cinco Días. Página 14)