

RESUMEN DE PRENSA DEL 13 DE JULIO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

EL SUPREMO MEJORA EL PLAZO PARA RECLAMAR EN LOS DIVORCIOS LO PAGADO DE MÁS DE HIPOTECA

El Tribunal Supremo cambia el enfoque para que uno de los miembros de la pareja, en el caso de separación o divorcio, pueda reclamarle al otro las cantidades pagadas de más de la hipoteca.

El alto tribunal facilita estas reclamaciones al concluir que el plazo de prescripción no termina a los cinco años desde que se hicieron los pagos del préstamo, sino que comienza a correr “a partir de la disolución del matrimonio o, en su caso, del momento en que tuvo lugar la separación de hecho definitiva”. Es decir, es a partir de ese momento cuando la persona que ha pagado de más tiene cinco años para reclamar el dinero a la otra parte.

El Supremo analiza el caso de un matrimonio, en régimen de separación de bienes, que tenía una hipoteca al 50%. Sin embargo, durante varios años -de 2009 a 2016 y de 2018 a 2020- fue la mujer la que pagó de forma exclusiva el préstamo. La pareja se separa de forma definitiva en junio de 2018 y el matrimonio se disolvió por sentencia en marzo de 2020. Entonces, la mujer presentó en marzo de 2021 una demanda de reclamación contra el exmarido por los 22.797 euros pagados en exceso de la hipoteca. Inicialmente, la sentencia de primera instancia dio la razón parcialmente a la mujer, consideró que ya había prescrito la posibilidad de reclamar las cantidades abonadas entre 2009 a 2016, pero no las pagadas entre 2018 y 2020, ordenando el pago de 3.580 euros a su favor. La afectada recurrió a la Audiencia Provincia, que le dio la razón al concluir que la prescripción debe computarse a partir de la declaración de divorcio.

El marido recurrió al Tribunal Supremo, que desestimó su pretensión. El alto tribunal señala que en el caso no se discute ni que la hipoteca debía ser asumida a partes iguales por los dos miembros de la pareja ni que el plazo de prescripción sea el general de cinco años que marca el Código Civil, sino entra a analizar cuándo comienza a correr dicha prescripción.

(El Economista. Primera página. Página 32. 4 medias columnas)

MERCADO INMOBILIARIO

SOLO EL 13% DE LAS COMPRAS DE PISOS EN BARCELONA LAS HACEN EMPRESAS O FONDOS

La mayoría de las operaciones de compra de viviendas en la capital catalana aún las protagonizan particulares. Según un informe elaborado por la Cambra de la Propietat Urbana de Barcelona con datos del Portal Estadístico del Notariado, las personas físicas representaron el 87% de las compraventas registradas en el 2025, frente a un 13% que firmaron las personas jurídicas. La semana pasada, el Parlament dio luz verde a tramitar de manera urgente la restricción a la compra de viviendas en zonas tensionadas si no es para residir, para un familiar

o para ponerla en alquiler residencial, con el objetivo de evitar la especulación inmobiliaria por parte de los fondos.

Eso sí, aunque su peso es minoritario, las personas jurídicas tuvieron mucha más presencia en determinados códigos postales del centro de la ciudad, donde la presión sobre el acceso a la vivienda se ha endurecido.

Por otro lado, el informe también analiza las nacionalidades de las personas que están comprando inmuebles en Barcelona. El 68% son españoles y los extranjeros representan el 32% del total. Aun así, de este porcentaje, los foráneos que ya residen en la ciudad son el 27% y solo un 5% corresponde a extranjeros que no viven en Barcelona. El peso de los compradores autóctonos se ha ido reduciendo desde el 2007, cuando superaba el 90%, a medida que ha crecido el de las personas de otras nacionalidades. Los autores del estudio consideran que esta evolución refleja los cambios demográficos que se han producido en las últimas décadas, con un incremento de la población internacional establecida en la ciudad.

La crisis de la vivienda no afecta a todos por igual. Para las personas con menor renta, el esfuerzo para acceder a un piso en propiedad es mayor y el incremento de precios en grandes ciudades como Barcelona lo dificulta aún más. Según el estudio, los inmuebles más baratos de la capital catalana son los que más se han encarecido en los últimos diez años. El primer quintil, que representa el 20% de operaciones con los precios más bajos, ha pasado de una media de 100.000 euros en el 2015 a los 190.000 euros del 2025. Es un incremento del 90%, casi el doble, más que ningún otro segmento. En cambio, el repunte de precios, pese a ser relevante, fue más limitado en el cuarto quintil, el más caro, con un 62,6%. En el segundo y el tercero el aumento fue del 77,6% y del 74,4%, respectivamente.

Finalmente, el informe de la Cambra de la Propietat Urbana de Barcelona confronta la idea que muchas de las viviendas están en manos de grandes tenedores. El 63,1% de los inmuebles de la ciudad son de titulares con una única vivienda y el 26,3% corresponde a propietarios con entre dos y cinco pisos. Es decir, el 89,4% es de “pequeños propietarios” con cinco viviendas o menos. Aquellos que tienen entre seis y diez son el 3,8% y los que atesoran más de 100 pisos representan el 2,6% del parque residencial total. Teniendo en cuenta estos datos, los autores defienden que los grandes tenedores tienen una “presencia limitada” en la estructura global del mercado de la vivienda de Barcelona.

(La Vanguardia. Página 52. Media página)

FINANZAS

DE LA VENTANILLA TRADICIONAL A LA IA: ¡SIRI, GESTIÓNAME UNA HIPOTECA!

Durante siglos, los pasos que debía dar un ciudadano que necesitase dinero para comprar una casa o emprender un negocio han sido los mismos. Desde el siglo XV, cuando se considera que se inventó la banca moderna, y hasta el XXI, debía acudir a la entidad más cercana a su domicilio. Los bancos hacían negocio con la diferencia entre lo que pagaban por que los

clientes depositasen allí su dinero y lo que cobraban por prestarlo, lo que implicaba amplias redes de oficinas y grandes plantillas. Es decir, muchos gastos.

Todo cambió con la eclosión de internet. El sector ha vivido más transformaciones en tres décadas que en los cinco siglos anteriores. Así, primero llevaron sus negocios a la web, lo que provocó un proceso de cierre de buena parte de esas oficinas y grandes procesos de despidos. El siguiente paso fue pasar al smartphone, con una suerte de aplicaciones y nuevas funcionalidades como Bizum. Ahora emerge una nueva tecnología, la inteligencia artificial (IA), que amenaza con volver a poner patas arriba el sector.

En este amplio reportaje se destaca que los bancos españoles crean los primeros agentes con inteligencia artificial en sus aplicaciones y revolucionan sus procesos internos con esta tecnología.

La IA impacta en los bancos en una doble vertiente. Por un lado, de una forma un poco más oscura para los clientes, les ayudará a volverse más eficientes internamente, facilitará su operativa, reducirá la burocracia y agilizará los procesos en un sector muy vigilado por los reguladores. Algo que, en esencia, le permitirá reducir los gastos. Por el otro lado, el sector confía en que también le permita incrementar los ingresos, mejorando y reformando los servicios que aportan a los clientes. Las entidades empiezan a imaginar un futuro en el que no sea necesario que un cliente, si quiere hacer una operación bancaria, entre en la web o la aplicación de su entidad. Se lo podrá encargar a un asistente de voz, como bien pueden ser Siri o Alexa. Además, la gran potencia de análisis de datos que ofrece les permitirá tratar toda la información que tienen sobre sus clientes para hacerles ofertas personalizadas sobre una hipoteca o un depósito.

(El País. Página 24)

LA BANCA EUROPEA URGE ACELERAR EL MERCADO DIGITAL ÚNICO

El sector bancario europeo reclama a la Comisión Europea acelerar la creación de un verdadero mercado único para los servicios financieros digitales. Esta se ha convertido en una de las principales reivindicaciones tanto de bancos tradicionales, como Santander y BBVA, que han entrado en nuevos países gracias a un modelo digital más sencillo e inmediato, como de *neobancos*, cuya expansión se apoya íntegramente en estructuras digitales. De momento, los bancos han trasladado a Bruselas sus peticiones de forma individual, pero todas apuntan en la misma dirección: una mayor armonización regulatoria para eliminar las barreras nacionales que todavía dificultan operar con un mismo modelo de negocio en toda la Unión Europea.

Las entidades denuncian que se enfrentan a requerimientos operativos distintos o a interpretaciones divergentes de una misma norma en los mercados donde operan. Estas diferencias afectan a todo el ciclo de gestión del cliente, desde la identificación mediante firma electrónica hasta la evaluación de solvencia, según explicó el presidente de BBVA, Carlos Torres, en un foro sobre competitividad bancaria hace pocas semanas.

Fuentes del sector destacan que el diálogo con Bruselas es continuo y que ya se perciben pequeños avances. El informe sobre competitividad europea que la Comisión presentará el 15 de julio, y cuyo borrador ha consultado *Expansión*, subraya la necesidad de adaptar el marco regulatorio a la innovación tecnológica para que los bancos puedan competir de forma eficaz en el mercado único. El documento reconoce que la aplicación de normas sobre prevención del blanqueo de capitales, protección de datos o ejecución hipotecaria puede desincentivar la prestación de servicios transfronterizos, especialmente en banca minorista, y se compromete a supervisar el potencial digital.

(Expansión. Página 12. 4 columnas)