

RESUMEN DE PRENSA DEL 14 DE SEPTIEMBRE DE 2026

MERCADO INMOBILIARIO

ESPAÑA ES EL PAÍS EUROPEO DONDE COMPRAR VIVIENDA EXIGE MÁS ESFUERZO

Comprar una vivienda en España exige hoy un esfuerzo económico muy superior al de hace cuatro décadas y mucho mayor que el que afrontan las familias de los países de la zona euro. Los últimos datos del Banco de España, elaborados a partir de indicadores de la OCDE, sitúan al país como el caso más extremo del entorno europeo del que hay datos. Desde 1980, el porcentaje de los ingresos que debería destinar un hogar para adquirir una casa —en la actualidad, aproximadamente un 40% de los ingresos brutos— se ha incrementado un 88,6%, frente al 10% de subida registrado de media en los países de la moneda única. Es decir, multiplica por nueve el aumento general de la región.

Detrás de esa diferencia hay una combinación de varios factores: una oferta de vivienda que no consigue seguir el ritmo de la demanda, un mercado del suelo con fuertes rigideces, cambios demográficos y un contexto financiero que durante años permitió absorber el aumento de los precios, pero que ya no existe. El resultado es una emergencia residencial bien conocida por toda la población. Por dar algunas cifras: el 11% de las nuevas hipotecas concedidas en 2025 sobrepasaban el límite de riesgo fijado en el 35% (la tasa es mayor en el mercado del alquiler, donde el 32,5% de los inquilinos sobrepasa el límite recomendado). Y aunque el resto se mantenga por debajo de este indicador de carga financiera, el hecho es que comprar una casa exige de media casi siete años de la renta neta familiar para aquellos hogares no propietarios, una cifra que escala a 10 años en ciudades como Madrid o Málaga.

La comparación con otros grandes países europeos brinda una buena fotografía de la dimensión del problema. Mientras en España el esfuerzo para acceder a una casa no ha dejado de aumentar desde los años noventa, en economías como Alemania o Italia la accesibilidad incluso ha mejorado y, en la actualidad, el porcentaje de renta que deben dedicar estos hogares es entre un 20% y un 40% menor que en 1980 gracias a que sus ingresos han crecido a un mayor ritmo que el precio de los inmuebles —a diferencia de lo que ocurre en España—. Esta mejora relativa no impide, en cualquier caso, que la tensión sobre los precios sea hoy un fenómeno extendido por toda Europa. Todo lo contrario. Solo en 2025 los precios reales de la vivienda en el bloque comunitario subieron un 3%, según el Banco de España.

José García Montalvo, catedrático de la Universidad Pompeu Fabra (UPF), matiza que parte de esa diferencia relativa en el esfuerzo de compra responde al momento histórico que analiza la serie. “España accedió a la Unión Europea en 1986 y empezó a convertirse en una economía rica”, explica. Aquel proceso hizo que adquirir una vivienda pasara de costar alrededor de tres años de ingresos familiares a exigir entre siete u ocho. Es decir, el precio de los pisos creció mucho más deprisa que los salarios hasta alcanzar niveles similares a los de otros países europeos, donde ese ajuste se había producido décadas antes. Montalvo recuerda que durante esos años las familias españolas contaron con una ayuda que ya no existe: el desplome de los tipos de interés. “Alrededor de tres cuartas partes de la diferencia con la zona euro se explica

porque la caída de los tipos y el alargamiento de las hipotecas beneficiaron más a España que al resto de los países europeos. Pero pasar de tipos del 18% en 1980 al 2,8% actual es un fenómeno irrepetible”, señala. En la práctica, las cuotas mensuales no aumentaron tanto como los precios del mercado inmobiliario porque las hipotecas eran más baratas y podían pagarse en más años. Ese colchón permitió soportar parte del repunte de precios sin que el esfuerzo mensual creciera al mismo ritmo, pero ese margen ya no existe.

Al contexto financiero se suma la falta de oferta. Salvador Marín, director del Servicio de Estudios del Consejo General de Economistas, sostiene que España arrastra una “asimetría estructural” desde la crisis financiera. “España entró en la fase 2014-2025 con un aparato productivo diezmado”, afirma. El estallido de la burbuja inmobiliaria destruyó alrededor de 1,2 millones de empleos vinculados a la promoción y la construcción y el sector nunca recuperó la capacidad que tenía antes de 2008 para edificar nuevas viviendas. A la debilidad de la industria se suma el factor demográfico. El tamaño medio del hogar en España ha pasado de 3,59 personas en 1981 a 2,5 en 2023. “Esto multiplica la demanda de unidades residenciales sin necesidad de crecimiento poblacional”, añade Marín, e insiste en que la inversión residencial actual (5,7% del PIB) sigue por debajo del potencial que equilibra al mercado.

La lentitud administrativa con la que se ejecuta el suelo edificable agrava la situación. Ignacio Ezquiaga, doctor en economía y colaborador de Funcas, atribuye buena parte del encarecimiento de la vivienda a la regulación urbanística.

Hay un catalizador más que Montalvo describe como la oposición de los vecinos a nuevas promociones cerca de sus viviendas. “Es una enfermedad de las sociedades desarrolladas que reduce el ritmo de construcción”, explica. A su juicio, España presenta una de las elasticidades de oferta más bajas del mundo, solo por detrás del Reino Unido. Las consecuencias de esta parálisis se observan con nitidez en ciudades como Madrid o Barcelona. Son las que concentran buena parte de la creación de empleo y atraen población y empresas, pero también son donde resulta más difícil aumentar el parque de viviendas al ritmo que exige esa demanda. La presión sobre los precios se intensifica y empuja a gran parte de los trabajadores hacia municipios cada vez más alejados de los principales centros económicos.

La limitada presencia de vivienda protegida deja además poco margen para aliviar esa presión inmobiliaria. España apenas cuenta con un parque público equivalente al 1,5% del total, muy por debajo del 7% de media de la Unión Europea. Para Ezquiaga, esa diferencia explica por qué el mercado libre absorbe prácticamente toda la demanda y por qué cualquier incremento de compradores termina trasladándose con rapidez a los precios.

Construir más viviendas, sin embargo, no basta para corregir el problema. Roberto San Salvador del Valle, catedrático de la Universidad de Deusto, cree que antes hace falta conocer mejor la dimensión real del mercado. “En muchos rincones del país se toman decisiones sin datos contrastados; es necesario un esfuerzo estadístico para delimitar con precisión las magnitudes del problema”, sostiene. El profesor defiende que parte de la solución pasa por aprovechar mejor el parque ya construido, como casas vacías o locales reconvertibles.

LOS PROFESORES ITALIANOS RENUNCIAN AL PUESTO FIJO POR EL COSTE DE LA VIVIENDA

El sueño del puesto fijo en el sector público ha sido durante décadas una especie de mito transversal en Italia. Y, sin embargo, hasta eso se ha convertido ahora en un lujo. Esta vez no por falta de plazas, sino por lo que implica aceptar una: encontrar una vivienda.

El fenómeno afecta especialmente a la escuela, un sector en el que históricamente la espera para obtener una plaza de ruolo, como se dice en italiano, podía ser larga y extenuante. Pero el encarecimiento de la vivienda ha generado una nueva paradoja: cada vez más profesores prefieren seguir encadenando sustituciones cerca de casa antes que aceptar una plaza fija lejos y asumir el coste del alquiler.

(La Vanguardia. Página 24. 2 columnas)

EL GOBIERNO OCULTA CUÁNTAS DE LAS 184.000 VIVIENDAS PROMETIDAS ESTÁN OPERATIVAS

El Gobierno no aclara cuántas de las 184.000 viviendas asequibles que el presidente Pedro Sánchez se comprometió a habilitar durante la legislatura están hoy realmente terminadas y a disposición de los ciudadanos. Tres años después de convertir esa cifra en una de las grandes promesas de su política residencial, el Ejecutivo asegura haber “movilizado” ya más de 120.000 viviendas, pero bajo este concepto conviven tanto casas entregadas, como promociones todavía en construcción, proyectos en diferentes fases de desarrollo e incluso actuaciones que todavía dependen de la urbanización del suelo.

La última cifra concreta facilitada por el Gobierno sitúa en 120.479 las viviendas movilizadas dentro de sus distintos programas. El propio Sánchez volvió a reivindicar la pasada semana el avance de este proyecto durante la presentación del nuevo portal de Casa 47. Sin embargo, no acompañó el dato de una cifra que permita conocer cuántas de ellas están efectivamente disponibles para que una familia pueda entrar a vivir.

El compromiso nació en 2023 y fue creciendo a medida que el Gobierno incorporaba distintos programas a su Plan de Vivienda en Alquiler Asequible. En diciembre de ese año, Sánchez aseguró que la intención para la legislatura era utilizar “todos los recursos del Estado para habilitar 184.000 viviendas públicas y de alquiler asequible”. Tomando como referencia la propia contabilidad del Ejecutivo, todavía quedarían más de 63.500 viviendas para alcanzar aquella meta. Las 120.479 contabilizadas representan aproximadamente el 65% del compromiso. Pero incluso ese porcentaje requiere matices, ya que “movilizada” no equivale necesariamente a vivienda construida ni disponible. Así lo reconoce el propio Gobierno. En una reciente respuesta parlamentaria señala que las 120.479 viviendas se encuentran en “diferentes fases de desarrollo, desde viviendas ya entregadas hasta actuaciones en fase de construcción”. La contestación no desglosa, sin embargo, cuántas pertenecen a cada categoría y, por tanto, no permite conocer qué porcentaje del objetivo inicial se ha materializado ya en hogares efectivamente habitables.

(El Economista. Primera página. Página 25. Editorial en página 3)

LA CRISIS DE LA VIVIENDA SE CEBAR CON LAS FAMILIAS MONOMARENTALES

La última Encuesta Continua de Hogares del Instituto Nacional de Estadística (INE), de 2021, cifra en 1.944.800 los hogares monoparentales en España y el 81,4% está encabezado por mujeres. Esta feminización es una de las razones por las que FAMS emplea el término *monomarentalidad*, explica Paloma de Uribe, coordinadora del área de estudios de FAMS (Familias monoparentales). En plena crisis de la vivienda, este modelo de familia se ha convertido en uno de los más afectados por las dificultades para comprar o alquilar.

Según el estudio *Monomarentalidad y Vivienda* de la organización, el 27,51% de las encuestadas convive con otras personas además de sus hijos: el 15,06% lo hace con familiares, el 6,63% con desconocidos, el 3,01% con su pareja y el 2,81% con amistades. La falta de autonomía residencial persiste pese a que el 86,95% tiene uno o varios empleos. Para el 43,37%, la vivienda absorbe entre una cuarta parte y la mitad de sus ingresos, mientras que el 46,39% ha necesitado ayuda para afrontar los gastos.

El problema no es solo acceder a una vivienda, sino poder mantenerla. El 25,90% ha solicitado préstamos para pagarla y el 31,33% ha tenido que retrasar el alquiler, la hipoteca o los suministros por falta de dinero. El 29,52% incluso ha tenido que mudarse al no poder afrontar los gastos. A la dificultad de acceder a una vivienda por su precio se suma el hecho de que muchas ayudas tienen en cuenta los ingresos de quienes comparten domicilio. Para Carmen Flores, presidenta de FAMS, esto deja fuera a familias monoparentales que conviven con terceros. “El hecho de que vivas con otras personas no implica que compartan el cuidado y los gastos de la crianza”, señala.

(El Mundo. Página 26)

FINANZAS

REVOLUT CONSOLIDA SU PRESENCIA EN ESPAÑA Y YA SUPERA LOS SIETE MILLONES DE CLIENTES

Revolut, dos años después de su desembarco en España, superó la semana pasada los siete millones de clientes, de los más de 80 con los que cuenta en todo el mundo. Según afirmó en un encuentro con medios su responsable en el país, Santiago Pérez Olano, esto les coloca como el cuarto banco del mercado, tras haber superado recientemente al Sabadell y dejar atrás a entidades como Bankinter, Unicaja o ING. Se situaría solo por detrás de los tres grandes: CaixaBank, Santander y BBVA.

Revolut se marca como objetivo superar los ocho millones de clientes a finales de año y profundizar la relación de estos con el banco, de modo que pasen de ser una entidad secundaria a la principal con la que operan. El banco calcula un 15% de penetración en el mercado español, con un ritmo de crecimiento de entre 180.000 y 200.000 clientes al mes. Y destaca especialmente su presencia en la franja de edad de jóvenes entre 25 y 34 años, de los que sostiene que cuenta como clientes a uno de cada tres. Todo ello hace que el mercado

español sea el tercero más grande para el banco, tras Reino Unido (13 millones) y Francia (8 millones).

El mercado español funciona como un laboratorio para el entorno bancario. Así, lanzó sus primeros cajeros automáticos hace dos años y cuenta con 120 entre Madrid y Barcelona; la idea es terminar el año 2026 con 200. Además, plantea inaugurar en 2027 su primera oficina, que estará situada en la Ciudad Condal. También ha desembarcado en España con su negocio de empresas, Revolut Business, con el que han crecido un 73% en depósitos y ya tiene 30.000 clientes. Aún no cuenta, eso sí, con un calendario para conceder las primeras hipotecas, el producto clave en el portfolio de todo banco y con el que más puede fidelizar a los clientes, si bien ya oferta este producto en países como Francia.

Información también en *El Economista*.

(El País. Página 24. Media página)

LA BANCA LANZA PREVISIONES DE RESULTADOS DE LA IA

La IA ocupa el centro en las estrategias de la banca y ya hay entidades que están traduciendo a números los resultados en negocio y operativa que les está reportando la aplicación de la tecnología que está revolucionando el mundo y la banca.

Santander, que ha denominado AI-first a su estrategia de desarrollo de la IA, se ha marcado el reto de generar más de 1.000 millones de valor de negocio con la IA entre 2026 y 2028, combinando nuevas fuentes de ingresos y reducción de costes. En el primer trimestre del año, el banco alcanzó los 35 millones de valor de negocio generado con la IA y, según indicó en junio pasado, espera que la cifra siga creciendo y se superen los 200 millones al cierre del año. El banco ya tiene más de 280 agentes de automatización de procesos en producción, que ayudan a automatizar tareas manuales y flujos de trabajo de principio a fin en las áreas de crédito, fraude, conocimiento del cliente y operaciones.

BBVA ha lanzado AI Banker, un primer paso hacia un modelo de asesoramiento apoyado en agentes de IA que genera informes estratégicos para la preparación de reuniones con clientes, integrando información interna y externa, análisis sectoriales y recomendaciones comerciales, y, según la estimaciones de los propios gestores, permite ahorrar una hora de trabajo por visita comercial. Para apoyar la elaboración de programas financieros, BBVA tiene AutoPF, una solución basada en IA que ya ha sido utilizada por el 86% de los gestores de banca de empresas e instituciones de la entidad en España.

CaixaBank lanzó GenIAI en 2023 para impulsar el uso de la IA en las líneas de actividad de la entidad y hace medio año impulsó un nuevo sistema de agentes de IA que combina IA conversacional y supervisión humana en la contratación digital. El agente acompaña a los clientes en el proceso de contratación de préstamos preconcedidos a través de la aplicación del banco, resolviendo dudas, simulando condiciones y facilitando que la contratación avance.

(Expansión. Página 16. 1 columna)

LA BANCA REDOBLA SU INVERSIÓN EN CIBERSEGURIDAD ANTE EL AUGUE DE LA IA

La ciberseguridad está teniendo un papel capital en la banca en los últimos años. Las principales entidades están lanzando importantes programas de inversión para no quedarse atrás. Las nuevas amenazas crecen de la mano de la IA y el sector quiere evitarlas a toda costa. El gran paradigma de este riesgo es el caso de Mythos, la herramienta de Claude (Anthropic), que fue lanzada en abril y cuya capacidad refleja el potencial de esta tecnología para encontrar vulnerabilidades como nunca antes. Algo que ha provocado que la Fed se reúna con la gran banca y que el BCE haya pedido al sector un plan de acción antes de noviembre.

Esta tendencia se está viendo reflejada en las prioridades de gasto del sector, que están cada vez más volcadas hacia la ciberseguridad. Así lo reflejan los datos del último barómetro de la consultora Ayming. Según el informe, el 90% de las empresas financieras españolas afirma que aumentará su inversión en innovación vinculada a la ciberseguridad. El sector financiero lidera la encuesta, frente al 78% registrado en el conjunto de sectores.

(El Economista. Página 12. Media página)

LA BANCA SUFRE EL 34% DE LOS CIBERATAQUES QUE AFECTAN A LOS OPERADORES ESENCIALES

La banca se sitúa en el centro del nuevo mapa de riesgo digital. En 2025, INCIBE atendió 401 incidentes en operadores esenciales e importantes, de los cuales el 34% se concentró en la banca, por delante de sectores como transporte, energía, infraestructuras de mercados financieros, aseguradoras y fondos de pensiones.

Así lo recoge el informe *Ciberresiliencia 2026: Del ataque inevitable a la respuesta competitiva*, elaborado por Qaracter, consultora tecnológica española especializada en el sector financiero y asegurador, que analiza cómo la digitalización, el fraude, la regulación europea, la IA, el ciberseguro, el talento y la gestión de terceros están redefiniendo la agenda de riesgo en banca, seguros y grandes corporaciones. El informe parte de una premisa clara: el ataque ya no es una hipótesis remota, sino un escenario de gestión. INCIBE gestionó 122.223 incidentes de ciberseguridad en 2025, un 26% más que en 2024, en un contexto en el que el impacto de un incidente ya no se mide solo por datos comprometidos, sino también por interrupciones de servicio, clientes sin atención, proveedores afectados y pérdida de confianza.

La digitalización financiera ha elevado el nivel de exposición. Según el I Barómetro Qaracter 2025 sobre Tendencias y Digitalización en Banca y Seguros, el 95% de los clientes tiene instalada la app de su banco principal y el 85% la utiliza semanalmente o con mayor frecuencia, consolidándola como una infraestructura crítica de relación, operación y confianza. Esto implica que cualquier fallo técnico, brecha de seguridad, suplantación de marca o interrupción del servicio puede impactar directamente en la experiencia del cliente y en la reputación de la entidad.

(El Economista. Página 37. Media página)