

RESUMEN DE PRENSA DEL 14 Y 15 DE MARZO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

EL EURÍBOR AMENAZA CON ELEVAR YA LA CUOTA DE TODAS LAS HIPOTECAS VARIABLES

El euríbor a 12 meses está ofreciendo una exhibición de volatilidad. El martes sorprendió con la mayor subida en un solo día de los últimos 18 años, y el miércoles deshizo casi todo el camino rompiendo una serie de once avances consecutivos. Luego ha vuelto a subir por encima del 2,5% en tipo diario, llevando la media mensual provisional de marzo hasta el 2,36%, cada vez más cerca el 2,39% del mismo mes de 2025. Por lo tanto, el euríbor está a muy poca distancia de empezar a encarecer el coste de la letra mensual que pagan las familias españolas por todas las hipotecas variables: tanto las que se revisan cada seis meses como cada doce meses. Las primeras llevan subiendo desde el año pasado, y las segundas podrían empezar a hacerlo este mismo mes o, si no se produce un giro de 180 grados en la evolución del euríbor, no más tarde del mes que viene.

En abril de 2025, el índice hipotecario se situó en el 2,14% después de la mayor caída del año, y tres meses más tarde, en julio, marcaba máximos del año en el 2,07%. Niveles muy inferiores a la nueva media provisional mensual de marzo. Con el mercado descontando hasta dos subidas del precio del dinero a lo largo de 2026, nada hace indicar que el euríbor vaya a volver a muy corto plazo por debajo de estos niveles.

Con el cierre del euríbor del viernes, un préstamo de 150.000 euros a 25 años con un diferencial del 1% con revisión anual en marzo empezará a pagar alrededor de 865 euros, frente a los 867 euros actuales. La variación de alrededor de 2 euros a la baja es casi testimonial. Incluso podría ser absorbida de inmediato si el euríbor sigue moviéndose al alza en los próximos días.

La asociación de usuarios Asumin prevé una media de marzo del 2,5%, lo que según sus estimaciones provocaría un aumento de la cuota este mismo mes de marzo de cerca de 3 euros y de 32 euros al año para las revisiones anuales. Un alza que se dispararía hasta los casi 15 y los 177 euros, respectivamente, para las hipotecas que se revisan cada seis meses.

El futuro del euríbor es muy incierto, como se deja ver en las previsiones de los analistas. La subida está superando las previsiones de los expertos para el ejercicio completo. Bankinter prevé que finalizará 2026 en una horquilla entre el 2,25% y el 2,30%, mientras que en 2027 daría un pequeño salto hasta una banda entre el 2,30% y el 2,35%. Asumin cree que “el escenario es ultracomplejado. Va a haber tensiones en los precios durante algún tiempo y el euríbor se podría situar a final de año en una banda entre el 2,50% y el 2,75%”. En el otro lado de la balanza se sitúa Ricardo Gulias, de RN Tu Solución Hipotecaria, que cree que “si la situación se modera, el euríbor debería volver a una senda cercana al 2%. No vemos argumentos sólidos para pensar en niveles de 2,60% o más en el medio plazo”.

La otra clave es cuánto puede impactar la subida del euríbor en el coste de la nueva producción de hipotecas. Con los últimos datos disponibles de enero, el tipo medio de las nuevas operaciones subió desde el 2,61% de diciembre hasta el 2,68%, el nivel más alto desde agosto de 2025.

Los bancos, que ya han elevado suavemente el coste de los préstamos en lo que va de año, permanecen muy atentos a la evolución del índice para decidir si aplican nuevos ajustes al alza.

(Expansión. Página 23. 5 columnas)

ESCALADA BÉLICA EN ORIENTE MEDIO LOS HOGARES YA PAGAN MÁS EN GASOLINA, LUZ E HIPOTECA

El conflicto de EE. UU. e Israel contra Irán reactiva la inflación y vuelve a golpear el bolsillo de los consumidores.

Los bancos centrales se las prometían muy felices, especialmente el europeo, que afrontaba un plácido 2026 sin necesidad de mover ficha. Ahora, el debate sobre si debe o no subir los tipos de interés regresa.

La embestida inflacionista se dejará sentir en los datos que se publiquen en marzo. Según el Instituto Complutense de Análisis Económico (ICAE), la energía añadirá al Índice de Precios de Consumo (IPC) español más de un punto, la mitad por el diésel, y la otra mitad por la gasolina y la electricidad. Eso quiere decir que, salvo sorpresa, la subida de precios se irá más allá del 3% respecto a marzo de 2025. El daño al poder adquisitivo trasciende al IPC, y apunta a la financiación y a la vivienda, que no forman parte del índice. El euríbor ha cerrado la semana por encima del 2,5%. El pasado martes experimentó su mayor subida diaria en 18 años, lo que anticipa un repunte de las cuotas hipotecarias y peores condiciones para quienes se endeuden próximamente para comprar una casa.

¿Bajaría entonces el precio de adquirir una vivienda si la crisis se recrudece? El precedente de la guerra en Ucrania dice que no: si bien intereses más altos y menos capacidad de ahorro pueden contribuir a enfriar la demanda, hay factores que tiran en sentido contrario, como el encarecimiento de los materiales por la inflación. Además, España puede convertirse en destino tanto de quienes buscan abandonar la zona de conflicto para establecerse en otro lugar, como de capital internacional a la caza de refugios seguros donde invertir, propiciando un aumento de la demanda inmobiliaria.

Con el zarpazo inflacionista llueve sobre mojado. En España, los precios acumulan una subida del 23% desde 2021, antes de la primera gran escalada inflacionaria, que los salarios no han compensado. Los precios de los alimentos no se han normalizado, y la subida de la vivienda, que no recoge el IPC, aparece como el principal problema en las encuestas.

(El País. Páginas 36 y 37. Domingo 15)

MERCADO INMOBILIARIO

EL PP VUELVE A LA CARGA CON LA REFORMA DE LA LEY DEL SUELO

El PP ha registrado en el Congreso de los Diputados una proposición de ley relativa a vivienda y desarrollo urbanístico y destinada también a tomar medidas contra la *okupación*. La propuesta ha sido admitida a trámite y ahora comenzará su itinerario parlamentario para ver si, finalmente, se convierte en ley. Un camino, en todo caso, que no será sencillo dada la actual aritmética parlamentaria.

La iniciativa del PP es la que el partido sacó adelante en el Senado y cuyo debate en el Congreso de los Diputados ha bloqueado durante meses el Gobierno. Ahora, el principal partido de la oposición opta por plantearla como propuesta de ley para ver si de este modo logra que prospere.

Los populares lograron aprobar el proyecto en primera instancia gracias a la mayoría que tienen en la Cámara Alta después de que el 23 de mayo de 2024, el Ejecutivo retirase a última hora del orden del día su propuesta de reforma de la Ley del Suelo que iba a ser votada ese día en el Congreso al comprobar que no tenía los apoyos suficientes para su aprobación dada la oposición de algunos de sus socios parlamentarios. Desde el punto de vista técnico, en el sector aseguran que, en esencia, tanto la propuesta socialista como la popular son muy parecidas. Ambas plantean resolver aspectos como la paralización de los planeamientos urbanísticos por defectos menores que se pueden subsanar fácilmente, lo que permitiría desatascar el “cuello de botella” que supone el suelo y que lleva a que, en ocasiones, se tarden hasta veinte años en desarrollar suelos para habilitarlos para la construcción de viviendas.

(La Razón. Página 31. Sábado 14)

JAVIER GIL, INVESTIGADOR DEL CSIC: “EL ESTADO NO ESTÁ AYUDANDO, SU INTERVENCIÓN GENERA LO CONTRARIO”

La economía global está hoy capturada por el ladrillo. Tanto que el valor acumulado de bienes inmuebles equivale a más de 25 veces la capitalización conjunta de gigantes tecnológicos, lo que le ha convertido en el mayor depósito de riqueza del planeta... pero también en una “pirámide especulativa” donde los gobiernos han implementado una “planificación rentista” para intervenir en favor de los mercados financieros, en lugar de priorizar la inversión productiva o el bienestar social. Este es el escenario que presenta Javier Gil en su libro *Generación inquilina: Un nuevo paradigma de vivienda para acabar con la desigualdad*. En esta entrevista reflexiona sobre los efectos de esta intervención, tanto en la estabilidad democrática como en el bienestar de la ciudadanía.

Considera que “el problema es que la intervención directa del Estado es la principal o una de las principales causas de esta crisis de vivienda. En el fondo, sus efectos provocan desafección hacia los valores democráticos y la sociedad. Vemos que es una crisis generada políticamente porque esta estabilidad financiera solo funciona a través de la creación de liquidez continua de los bancos centrales y una deuda estatal cada vez mayor, pero se trata de una intervención que

no está generando bienestar para la población. Es una de las contradicciones centrales de la sociedad: el Estado no se está encargando de ayudar a la población, sino que su intervención genera todo lo contrario”.

Analizando los datos de España, expone que “en general, la crisis no es por la escasez, sino por una demanda no residencial de vivienda, una demanda especulativa. Aun así, en los sitios donde sí falta oferta, es necesario construir, pero sin dejar esa tarea en manos de especuladores. Estos son quienes más subirán los precios y no solucionarán el problema, aunque sean los que más pueden pagar por el suelo. Por eso, tiene que haber una regulación y, de hecho, el Estado sí tiene que intervenir para que se garantice que la construcción va a ser de vivienda asequible”, afirma.

(El Mundo. Página 37. 4 columnas. Sábado 14)

CON LA VIDA EN UNAS CAJAS TRAS EL FIN DEL ESCUDO SOCIAL

No habían pasado ni tres horas desde que a finales de febrero PP, Vox y Junts votaron en contra de prolongar el escudo social cuando a los juzgados de toda España comenzaron a llegar correos de abogados pidiendo que se reactivasen los desahucios paralizados desde 2020. El decreto vigente no había logrado los apoyos políticos suficientes y desde entonces el término “vulnerable” ya no salva de terminar en la calle a nadie que no pueda pagar el alquiler.

“Tengo mi vida metida en un montón de cajas”, dice Ana, de 63 años, un nombre elegido por ella para no revelar su identidad. A la votación en la carrera de San Jerónimo le siguió una llamada de su abogada para decirle que en cualquier momento podría llegar la fecha de desahucio y desde entonces no ha dejado de hacer bultos que se apilan en el salón de su casa de Carabanchel. Sin empleo y débil de salud, el mismo banco que le vendió la casa hace 21 años es el que ahora se la quita. Lleva seis años esperando para ello.

Las demandas de los propietarios no son nuevas: muchas se presentaron antes y algunas de ellas tenían fecha de lanzamiento marcada cuando quedaron paralizadas por un decreto ley que obligó a suspender los desalojos si se acreditaba vulnerabilidad y ausencia de alternativa habitacional. Ahora, sin prórroga, esos expedientes se han reactivado. “En un contexto de crisis inmobiliaria y con el precio de la vivienda más alto de los últimos 18 años veremos escenas parecidas a las que vimos durante los peores años de la crisis económica”, dice Alejandra Jacinto, abogada especialista en vivienda y fundadora del Centro de Asesoría y Estudios Sociales (CAES). La Plataforma de Afectados por la Hipoteca y el Sindicato de Inquilinas calculan que el fin del escudo deja al borde del desahucio a unas 60.000 familias con Andalucía, Cataluña, Valencia y Madrid a la cabeza en número de lanzamientos, una cifra en sintonía con su población y número de viviendas. Con el reciente ataque a Irán como telón de fondo, Sumar y Podemos presionan ahora para que el Gobierno añada a las medidas económicas que anunciará esta semana un nuevo escudo social, aunque, por el momento, ha quedado fuera todo lo relacionado con vivienda o inquilinos “vulnerables”.

(El País. Página 33. Domingo 15)

LAS EMPRESAS VENDIERON 12.000 PISOS MÁS DE LOS QUE COMPRARON EN CATALUNYA

Los notarios avanzaron hace unos días que la inversión se está retirando del mercado de la vivienda en Catalunya y que las empresas “no están depredando” la oferta inmobiliaria. Ahora abundan en ese análisis con nuevos datos que muestran una retirada creciente de las sociedades del mercado residencial en este territorio. En total, las empresas vendieron 12.010 viviendas más de las que compraron el año pasado en Catalunya, una diferencia que, insisten desde el Colegio Notarial, confirma una tendencia de desinversión y un traspaso progresivo de pisos hacia inversores particulares. El fenómeno ha tomado impulso en el 2025 y se observa también en el conjunto de España, donde las personas jurídicas vendieron 45.108 viviendas más de las que adquirieron, y en Barcelona ciudad, con 1.705 operaciones más de venta que de compra, concluye el informe *Radiografía del mercado de la vivienda en Catalunya*.

El análisis se presentó el viernes en un acto conjunto del Col·legi d’economistes de Catalunya y del Colegio Notarial. El decano de los economistas, Carles Puig de Travy, destacó la importancia de analizar el mercado inmobiliario a partir de información “sólida y series de datos largas”, sobre todo ahora que el acceso a la vivienda se ha convertido en la primera preocupación de los catalanes y en moneda de cambio político.

En total, las personas jurídicas representaron el 10,7% de las compras de vivienda en España el año pasado, cuando se realizaron 734.204 operaciones, explicó el director del Centro Tecnológico del Notariado, Albert Martínez Lacambra. El porcentaje se eleva al 12,3% en Catalunya, sobre un total de 114.508 transacciones, y al 13,8% en la ciudad de Barcelona (17.133). Cogiendo los datos absolutos del conjunto de Catalunya, las empresas compraron 14.084 pisos y vendieron 26.094, lo que da la diferencia de las 12.010 viviendas mencionadas.

(La Vanguardia. Página 57. 3 medias columnas. Sábado 14)

COMUNIDAD DE MADRID. EL SUR EMPUJA FUERTE: MÓSTOLES ACELERA CON OTRAS 12.000 VIVIENDAS

El crecimiento de la Comunidad de Madrid se refleja en estos datos: desde 2019 ha subido el número de habitantes casi un 7% frente al 4% del resto de España. En el último año, llegó a los 7,1 millones de personas (7.137.031), 135.316 nuevos residentes que en 2024 En ese crecimiento destaca la corona metropolitana en la zona sur, sobre todo los municipios de Móstoles, Leganés, Getafe y Fuenlabrada. Todos ellos se preparan ante la previsible llegada de un millón de nuevos madrileños en la próxima década, con diversos planes urbanísticos.

Es el caso de Móstoles, la segunda ciudad más poblada de la región, después de la capital. La Aceleradora Urbanística de la Comunidad, destinada a simplificar los trámites burocráticos y generar más suelo para vivienda en la región, acaba de declarar de especial relevancia dos planes urbanísticos en Móstoles que permitirán construir más de 12.000 viviendas en la década de 2030, como respuesta a la demanda residencial en el sur de la región. A estos se une otro plan que pasó por la misma aceleradora unas semanas antes y que incluye mil viviendas más. Estas últimas podrían estar ya construidas en cinco años. Por tanto, son tres los proyectos urbanísticos de Móstoles que han pasado por la Aceleradora de la Comunidad de Madrid y que

se consideran prioritarios por ser desarrollos estratégicos. El número total de viviendas que se están impulsando desde estos municipios superará así las 13.000, y más del 60% contará con algún tipo de protección pública.

(ABC. Página 43. Sábado 14)

LA NUEVA BÚSQUEDA DE PISO... EN CHATGPT: MÁS RÁPIDO, MÁS PRESIÓN

Con el mercado inmobiliario tan tensionado, buscar un piso puede resultar en una tarea tediosa. Los anuncios entran a los portales y salen en cuestión de minutos en muchas zonas de España, pero la euforia por alcanzar uno puede llevar a perderse *grandes* oportunidades o caer en estafas. Aquí es donde entra la inteligencia artificial, que –como en todo últimamente– ya está dando de qué hablar en el sector inmobiliario.

Idealista acaba de lanzar su aplicación para buscar viviendas de su catálogo dentro de ChatGPT. Se trata de la primera plataforma inmobiliaria española con una herramienta que mezcla un alto volumen de inmuebles con la capacidad conversacional y analítica del chatbot de OpenAI, lo que facilita el proceso de compra, venta o alquiler con el lenguaje del día a día.

La incorporación de estas herramientas en los portales supone un cambio relevante en la interfaz del mercado inmobiliario... pero no todo es positivo. “La IA puede acelerar los procesos de búsqueda y reducir el tiempo necesario para identificar viviendas que encajan con ciertas preferencias, pero esa misma aceleración también puede aumentar la presión competitiva, especialmente en zonas donde la oferta ya es escasa”, dice Francisco Rodríguez, catedrático de Economía de la UGR y director del Área Financiera y Digitalización de Funcas. A su juicio, introduce un nuevo elemento: la opacidad. “El portal deja de ser solo un escaparate del mercado para convertirse en un editor del mismo, decidiendo qué se ve primero, qué se sugiere y qué queda oculto en el fondo del catálogo”, sostiene. Incluso, Rodríguez advierte del riesgo de la convergencia algorítmica que podría inflar más los precios que ya han alcanzado los valores más altos desde inicios de 2007, en plena burbuja inmobiliaria.

Si muchos vendedores, portales y herramientas de valoración utilizan modelos similares para estimar el precio correcto, el mercado puede volverse *menos diverso* en sus referencias. “En lugar de corregir las burbujas, los algoritmos podrían amplificar ciertas expectativas de mercado”, explica el director del Área Financiera y Digitalización de Funcas.

Sin embargo, es imposible mantenerse fuera del golpe de la IA y en el sector inmobiliario no hay excepciones. Fotocasa empezó a incorporar la IA generativa desde finales del año pasado en su propia aplicación para buscar pisos, preguntar dudas relacionadas con el sector inmobiliario y consultar el índice predictivo de precios en venta y alquiler. Además, los mismos usuarios han desarrollado sus propios *chatbots* en ChatGPT, como Buscador Inmobiliario o PisosGPT creada por el desarrollador Juan Carlos Cavero, que recoge miles de anuncios inmobiliarios. Y otras páginas, como Perplexity o Copilot, recomiendan ofertas en tiempo real según anuncios de la web, aunque estos tienen la limitación de que no siempre incluyen listados concretos filtrados por las características solicitadas.

José María Alfaro, presidente de la Federación de Asociaciones Inmobiliarias (FAI) reconoce que en los próximos meses –no años– la forma en que el sector integre estas herramientas será decisivo para su éxito. Sin embargo, recalca que “la tecnología no debe servir para esconderse detrás de una máquina”, sobre todo en los procesos de compraventa o alquiler donde se consideran factores emocionales y patrimoniales.

Aunque este tipo de herramientas “no sustituirá al buen agente inmobiliario”, según Alfaro, también va a exigir un nivel mucho más alto de profesionalización en el sector, sobre todo dentro del uso de la tecnología, en lo que se refiere al control de datos y dominios de la información. En este sentido, Francisco Rodríguez apunta que “más que una simple mejora tecnológica, la introducción de la IA en los portales plantea una cuestión más profunda de quién controla la información sobre el mercado de la vivienda y bajo qué reglas se organiza esa información”.

(El Mundo. Página 36. Sábado 14)

LAS PROMOTORAS ELEVAN LA ENTREGA DE PISOS UN 11% Y DUPLICAN BENEFICIOS

Las principales promotoras cotizadas españolas cerraron 2025 con un importante crecimiento de sus resultados impulsado por la mejora de las entregas de vivienda y la recuperación de márgenes. Concretamente, Neinor Homes, Metrovacesa, Grupo Insur, Realia y Montebalito registraron un beneficio agregado de 352,4 millones de euros, lo que supone casi duplicar las ganancias obtenidas en 2024, cuando el resultado conjunto se situó en 178,6 millones, lo que implica un incremento del 97%.

Los ingresos de estas compañías también registraron un crecimiento significativo, ya que las cinco promotoras alcanzaron una facturación conjunta de 1.952,5,8 millones de euros, frente a los 1.624 millones del ejercicio anterior, lo que supone un incremento del 20,22%.

La mejora en sus cuentas de resultados se respalda por un mayor volumen de entrega de viviendas, ya que en conjunto dieron las llaves de 5.735 unidades en 2025, lo que supone un incremento del 11%. Estas cifras reflejan el momento dulce que vive el mercado residencial español de la obra nueva, donde la fuerte demanda de vivienda continúa compensando el impacto que han tenido en los últimos años el encarecimiento de la financiación y el aumento de los costes de construcción.

El pasado año estuvo marcado además por la gran operación corporativa del sector en el actual ciclo. Se trata de la adquisición de Aedas Homes por parte de Neinor, una operación que ha dado lugar a la mayor promotora residencial de España y que marca un punto de inflexión en el proceso de consolidación del sector.

(El Economista. Página 12)

MIGUEL TORRES, RESPONSABLE DE PIMCO PRIME REAL ESTATE; “NOS INTERESA INVERTIR EN VIVIENDA ASEQUIBLE PORQUE GENERA FLUJOS DE CAJA RECURRENTE”

Pimco Prime Real Estate (del grupo Pimco) es uno de los grandes gestores de inversiones inmobiliarias europeas. Miguel Torres, responsable para España y Portugal de esta firma con origen en Estados Unidos pero que actualmente está dentro del grupo Allianz, anuncia en esta entrevista que vuelve a invertir en activos en España con interés en el residencial.

“Lo importante es que nuestros inversores institucionales acuden al inmobiliario porque quieren unos flujos recurrentes estables. Esos flujos los podemos dar tanto prestando dinero, donde cobramos un interés, como comprando los activos. Lo mismo podemos comprar el inmobiliario que financiarlo. Tenemos buenos centros comerciales, buenas oficinas, buenas carteras residenciales, tanto financiadas como en activo, siempre de buena calidad”.

En España, dice, “buscamos dentro del inmobiliario aquellas clases de activos donde los flujos de caja sean más predecibles, que se parezcan un poco más a las infraestructuras. Eso es la vivienda social, la vivienda asequible y la logística. Y también que afecten al largo plazo, como pueden ser universidades, hospitales, colegios, cadenas de distribución de supermercados, donde puedes comprar el activo con un contrato de alquiler a 15 años. De esa forma sabemos que es un flujo de caja muy recurrente y crítico”.

“Nos interesa invertir en vivienda asequible porque genera flujos de caja recurrentes. Por ejemplo, lo que está haciendo la Administración pública en la Comunidad de Madrid con la vivienda, donde sabes cuál es el [precio] del módulo y cómo se indexa ese módulo durante 15 años. Eso te da estabilidad. Además, también sabemos que hay una demanda en la población. Desafortunadamente hay mucha más demanda que oferta, de gente que le hace falta, que tiene interés en alquilar. Entonces, a todos nuestros inversores esto le da los flujos recurrentes de caja predecibles”, explica.

(Cinco Días. Página 19. 4 columnas)

EL INVERSOR INMOBILIARIO MIRA CON TEMOR AL ESTRANGULAMIENTO EN ORMUZ

La feria inmobiliaria de Mipim en Cannes (Francia) atrae cada año a los máximos responsables de fondos de inversión, inmobiliarias, consultoras y autoridades políticas de todo el mundo, especialmente de Europa y Oriente Próximo. Este año, la guerra de Irán ha pillado a estos grandes expertos en el sector inmobiliario con el pie cambiado. Se ha visto claramente en dos formas de ver el conflicto: la estrategia del avestruz – esperando que sea una guerra relámpago–, por lo que se sigue mirando al mercado con optimismo; o, por el contrario, con preocupación debido a las consecuencias del alza inflacionista que puede causar el estrangulamiento del paso de los barcos cargueros en el coste de la energía y, por tanto, en la inflación general.

De momento, el mercado de inversión inmobiliaria sigue la guerra con cautela. Una directiva de un fondo estadounidense lo explica en Cannes de una forma contundente. “Si yo estoy ahora en un proceso de compra o de venta, no puedo llevarlo a aprobar a mi comité de

dirección. Me preguntarían que cómo va a afectar el conflicto en Irán a los números y nadie tiene la respuesta todavía”. Esta alta ejecutiva cree que los grandes fondos están viendo ahora la ofensiva de EE. UU. e Israel en Irán como “un bache temporal”, según se percibe en Mipim, encuentro que acabó este viernes.

Enrique Losantos, presidente de la consultora JLL en España, coincide en que actualmente se está en lo que él llama escenario uno: “Un escenario de una guerra rápida, con el control de Irán rápidamente. Entonces no tendría consecuencias. Toda esta volatilidad en los mercados se resuelve y no tiene consecuencias reseñables en ningún mercado. Se vuelve a abrir el estrecho de Ormuz y no hay problemas”. Pero, añade, si el conflicto se alarga en el tiempo, se pasaría a un segundo escenario: “Si dura más de lo que EE. UU. pensaba, sí tendrá consecuencias porque va a generar problemas en la cadena de suministro, en los tipos de interés por la inflación y, a su vez, los tipos de interés están 100% correlacionados con las rentabilidades de los mercados. Y en el mercado inmobiliario también”. El tercer escenario, que de momento no percibe ni quiere ver, es una recesión global.

A Losantos le sorprende lo poco que se ha hablado de la guerra en este encuentro internacional. “Aquí casi nadie ha preguntado por la guerra. Es una cosa que nos ha dejado fuera de juego”, reconoce. Sin embargo, asegura que lo que todo el mundo pregunta es por el sur de Europa, y, por España, sobre todo. “España está de moda. El interés es total”, afirma. Además, asegura que el conflicto en Oriente Próximo de momento no ha frenado transacciones. “No se ha parado ninguna operación. Ninguna”.

La palabra más repetida en Cannes es cautela. “Hay que esperar”, insisten los expertos. Mientras, la bonanza macroeconómica ha vuelto a situar a España en Mipim como país favorito para la inversión, por delante de Francia, Alemania e incluso Reino Unido. “Todo el mundo nos pregunta por España”, reconoce un consultor británico.

(Cinco Días. Página 8)

HUNGRÍA SUFRE SU PROPIA BURBUJA INMOBILIARIA

Hungría lleva viviendo una situación paradójica en la última década. Los precios de la vivienda se triplicaron los dos últimos lustros; sin embargo, las transacciones de compra se han mantenido a un nivel alto durante ese tiempo, en torno a las 150.000 por año. En concreto, los precios inmobiliarios aumentaron un 275% entre el tercer trimestre de 2015 y el mismo periodo de 2025, según Eurostat. Es el mayor crecimiento dentro del bloque comunitario.

“A principios de la década de 2010 se produjo una gran crisis porque hubo muchos propietarios atraídos por las promesas de intereses bajos que contrajeron créditos en francos suizos, una moneda que no dejaba de fortalecerse por entonces al tiempo que el florín —la divisa húngara— se depreciaba, lo que hizo que las hipotecas se encarecieran”, explica László Balogh, jefe de negocios de ingatlan.com, portal inmobiliario líder en Hungría. “Muchos tuvieron que vender sus casas a un coste más bajo de lo que valían”, añade.

El aumento de los salarios cada año acompañado del tradicional rechazo al alquiler de los húngaros también ha ayudado a esa alza. “El 92% de la población vive en su propia casa o apartamento, sólo Rumania y Croacia superan esa ratio en la UE”, señala Balogh, antes de subrayar que el aumento anual de los precios de la vivienda llegó al 20% desde 2015 a 2022, lo que se tradujo en un reclamo para muchos inversores. El experto añade que familias con varios hijos podían obtener incluso subvenciones de hasta 25.000 euros en 2016, lo que propició la gigantesca escalada del coste del mercado inmobiliario. Aun así, “la vivienda en Budapest sigue siendo más barata que en las capitales de alrededor como Praga, Bratislava, Varsovia y Bucarest si se comparan los precios con el salario medio”, recalca Balogh.

“En primer lugar, se ha tendido a una urbanización, con pueblos despoblados y una creciente demanda de viviendas en las grandes ciudades; en segundo lugar, los salarios han aumentado y, según el Banco Nacional de Hungría, la mayoría de los húngaros invierten sus ahorros en el mercado inmobiliario; y, en tercer lugar, el lanzamiento de programas gubernamentales para la compra de viviendas ha fortalecido aún más la demanda”, indica Peter Virovacz, economista de ING Bank Hungría, que agrega los altos costos de los materiales de construcción y el aumento de los precios de los terrenos urbanos, lo que ha generado que los jóvenes estén insatisfechos. “Para contentarlos, el Gobierno lanzó el Programa Home Start, que ofrece préstamos a los compradores primerizos a una tasa de interés fija del 3%; sin embargo, esta medida sólo ha servido para aumentar la demanda ya alta y exacerbar la subida de precios aún más plazo”, asevera Virovacz.

(El País. Suplemento Negocios. Página 23. 3 columnas. Domingo 15)

FINANZAS

QUÉ BANCOS ESPAÑOLES SE BENEFICIAN MÁS DE UNA POSIBLE SUBIDA DE TIPOS DEL BCE

El mercado ha recibido un giro de guion a raíz del frente bélico abierto en Oriente Medio, el cual no solo ha congelado el apetito por el riesgo por parte de los inversores, sino que puede tener consecuencias a todas las escalas, incluyendo a los bancos centrales, que deben estar vigilando todo lo que sucede de cara a tener que intervenir en sus próximas reuniones.

La posibilidad de que esta situación se alargue en el tiempo y/o se intensifique más podría suponer un claro riesgo al alza para la inflación en la eurozona, que estaba prácticamente controlada en la zona del 2%. El mercado ya descuenta que el Banco Central Europeo (BCE) tenga que elevar en un par de ocasiones los tipos de interés antes de que acabe el año.

Uno de los sectores más condicionados por un eventual giro del ciclo es el financiero. La banca, muy expuesta a la expectativa de tipos de interés, venía en los últimos meses sosteniendo un buen momento gracias a la buena salud de la economía europea que permitía conceder más volumen de crédito y compensar el menor margen de intermediación. Sin embargo, este giro argumental ha hecho que los inversores valoren muy negativamente su naturaleza cíclica y desde que comenzó la guerra es uno de los sectores más penalizados en el parqué. Los bancos españoles ya caen cerca de un 10% en marzo y cotizan en mínimos de los últimos tres meses

Esto indica que en la balanza del mercado está ahora pesando más el riesgo de deterioro del crecimiento económico que un posible repunte de la inflación, el cual sería beneficioso para el sector al incrementar sus beneficios por intereses. A las seis entidades españolas, técnicamente, les beneficiaría una hipotética subida de tipos, aunque no a todas por igual. Según explican desde Citi, Sabadell y CaixaBank son las que guardan una mayor sensibilidad a los tipos. En concreto, calculan que Sabadell, una vez desligada de TSB, incrementaría el beneficio por acción de 2027 un 2,1% extra por cada 25 puntos básicos de subida de tipos. Caixa lo haría un 2% mientras que Unicaja se quedaría en el 1% adicional. Bankinter, por su mix de negocio y BBVA y Santander por su menor exposición al mercado europeo ofrecen sensibilidades inferiores al 1%, según los cálculos del banco norteamericano. De media, en todo caso, sería una mejora de un punto porcentual por cada subida.

“Además, los bancos españoles normalmente cubren el riesgo de los tipos con sus carteras de deuda, que de media tienen una duración de 4 años a un tipo medio del 2,7%”, explican en Citi. “Asumiendo los vencimientos que llegan entre este año y el que viene, reinvertir esas cantidades a 25 puntos básicos más de rentabilidad sumaría otro 0,3% al beneficio este curso y un 1,1% al que viene, especialmente en Caixa, Sabadell y Unicaja”, agregan.

Por lo tanto, si efectivamente no hay deterioro en la macro, esta situación de un Banco Central Europeo revisando al alza los tipos supondría un crecimiento extra a un beneficio que ya los analistas esperaban que se incrementase este curso. El consenso prevé, de media, que el beneficio neto de los bancos del Ibex crezca un 5,9% en 2027 frente a lo que esperan para 2026, en lo que sería un récord para el sector.

La entidad que más destaca en este sentido es Santander, donde el mercado descuenta un aumento de las ganancias de casi un 14% también al integrar sus últimas adquisiciones (TSB y Webster Bank). “El objetivo de alcanzar los 20.000 millones en 2028 nos parece conservador”, señalan en Citi. También destaca CaixaBank, por encima del 12% de aumento esperado para su beneficio neto de cara a 2027, que coincide con el final de su plan estratégico, que acaban de mejorar por el mejor comportamiento de los volúmenes, el entorno macro y las perspectivas de tipos. Bankinter y BBVA verán sus ganancias crecer entre un 7 y un 9% si cumplen las previsiones del consenso de analistas que recoge FactSet. En el caso de BBVA hay ciertas dudas con Turquía tras no cumplir con las estimaciones mientras que en Bankinter se está cumpliendo con lo esperado y “muestra la continuidad en la generación de beneficio neto y el mantenimiento de un RoTE elevado por encima del coste de capital”, señalan en Renta 4. Unicaja será el banco donde menos crecimiento haya en 2027 mientras que en Sabadell caerá un 10% tras el extraordinario de la venta de TSB.

(El Economista. Suplemento Ecobolsa. Página 8)

LA BANCA ESPAÑOLA ENCADENA DOS MESES SIN PEDIR AL BCE FINANCIACIÓN

La banca española no ha efectuado peticiones de fondos al Banco Central Europeo (BCE) en febrero por segundo mes consecutivo, según los datos provisionales publicados este viernes por el Banco de España. La ausencia de demanda se debe a que las necesidades de liquidez a largo plazo de las entidades de crédito españolas son cada vez más bajas, frente a las que

tenían que hacer en la crisis financiera, llegando a alcanzar en agosto de 2012 el récord de 411.654 millones de euros.

La financiación solicitada por la banca española al BCE hace un año, en febrero de 2025, fue de 18 millones de euros, quedándose por debajo del doble dígito en julio de ese año para repuntar hasta los 13 millones en septiembre y octubre, y bajar para cerrar en diciembre en 9 millones-

En el área del euro, las solicitudes de fondos de los bancos ascendieron a 11.754 millones de euros en febrero, un 0,88% menos que en enero y un 38% menos que un año antes.

Las entidades disfrutaban de grandes huchas de liquidez gracias a los ahorros depositados por familias y las empresas, y su facilidad para fondear recursos en los mercados de capitales.

(El Economista. Página 15. 1 columna)

SANTANDER MEJORÓ DOS VECES SU OFERTA PARA PACTAR CON WEBSTER

Santander necesitó mejorar dos veces su oferta por Webster para lograr el acuerdo de compra con la cúpula del banco estadounidense. Bajo el pacto final alcanzado, Santander abonará una contraprestación total en efectivo y acciones de 75 dólares, frente a los 73 dólares que intentó pagar de partida para hacerse con la firma norteamericana.

Los contactos entre las dos entidades se iniciaron en 2023, en una cena a la que acudieron la presidenta de Santander, Ana Botín, y el primer ejecutivo de Webster, John Ciulla. “Desde ese encuentro, el Sr. Ciulla y la Sra. Botín han mantenido conversaciones periódicas sobre asuntos de interés mutuo para sus respectivas instituciones. Durante estas conversaciones, el Sr. Ciulla y la Sra. Botín discutieron el interés de Santander en una posible adquisición de Webster”, indica el folleto de la operación registrado por Santander en el regulador del mercado estadounidense (SEC).

La predisposición de Webster a participar en un movimiento corporativo se intensificó en 2025, a medida que mejoraba el entorno para las fusiones bancarias y se consumaban operaciones. En esos meses y hasta octubre del pasado año, Webster mantuvo reuniones con distintas entidades, “que expresaron un interés no específico en una posible combinación de negocios”, pero que no dieron lugar a ninguna propuesta de integración. En ese escenario, el consejo de Webster llegó a la conclusión de que Santander sería el mejor postor e invitó al banco a hacer una propuesta.

Información también en *Cinco Días* y *El Economista*.

(Expansión. Página 25. 4 columnas)