

RESUMEN DE PRENSA DEL 15 AL 17 DE MAYO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

EL BANCO DE ESPAÑA AFIRMA QUE LIMITAR LAS HIPOTECAS DE ALTO RIESGO CASTIGARÍA A LOS JÓVENES

La maquinaria del Banco de España trabaja a pleno rendimiento para decidir si limitar legalmente o no la concesión de las hipotecas de más riesgo, en pleno bum del precio de la vivienda. En el informe semestral de estabilidad financiera, la institución ha analizado que establecer este tipo de medidas (conocidas en el sector como *borrower based measures*) provocaría efectos diversos en los distintos grupos de edad. El más destacado, que retrasaría la adquisición de vivienda y provocaría un incremento en los gastos de alquiler de los jóvenes, habitualmente considerados como el grupo de edad con más dificultades de acceso, así como menor consumo y mayor ahorro en este rango de edad.

Daniel Pérez Cid, director general de estabilidad financiera, regulación y resolución, explicó el pasado jueves en la presentación del informe que el Banco de España aún no ha tomado una decisión sobre la introducción de unas medidas que impedirían a los bancos conceder hipotecas por encima de determinado porcentaje de valor del inmueble o en relación con la renta de los compradores. Aseguró que ultimaran los trabajos para elaborar un marco analítico para decidir, en un futuro, si conviene o no tomar estas medidas.

Además de las diferencias por grupos de edades, el informe del Banco de España apunta que estas medidas provocarían, de manera general, una reducción en la tasa de hogares con vivienda en propiedad y una reducción en el precio de la vivienda. Pero también incrementaría el número de hogares en alquiler y elevaría el precio de los arrendamientos, ya en niveles elevados. El organismo responde así a las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) para que tome medidas en este sentido, como han hecho la mayoría de los países europeos.

Pérez Cid aseguró que el Banco de España no tiene urgencia para tomar decisiones, dado que no ven desequilibrios en el sector financiero ni en el inmobiliario que induzcan a pensar en la formación de una nueva burbuja inmobiliaria. Con respecto al precio de la vivienda, reconoce que es elevado, pero señala que aún está lejos de los niveles de pinchazo de la burbuja y lo sitúa, concretamente, a la par que en 2004.

El informe recuerda que los criterios de concesión de hipotecas se encuentran también lejos del pico de la burbuja, si bien se han relajado ligeramente en el último año. Por ejemplo, señala que la relación entre el préstamo y el precio del inmueble se encuentra en el 81,2% (mismo nivel que en 2024) mientras que en 2006 estaba en el 107%. También que el vínculo entre el préstamo y el valor del inmueble está en el 70,2%, frente al 68% de un año antes y del 74,5% de 2017. Y que la relación entre el préstamo y la renta del hogar ha pasado en un año de 4,1 veces a 4,4, cuando en 2006 alcanzaba ya el 7.

Otro de los argumentos para descartar una burbuja inmobiliaria está en una expansión del crédito bancario controlada con relación al PIB y al saldo de crédito bancario, así como en cuanto al nivel de endeudamiento de los hogares. Todo ello lleva al Banco de España a considerar que el riesgo inmobiliario para la estabilidad financiera está contenido.

Información también el viernes de *Expansión, El Economista, El País, La Vanguardia, El Mundo.*

(Cinco Días. Página. 5. Artículo editorial en página 2. Viernes 15)

LA BANCA DUPLICA LA CONCESIÓN DE CRÉDITO A EMPRESAS HASTA EL 15%

Las tensiones ocasionadas por la guerra en Irán no mermaron el flujo del crédito a empresas durante el primer trimestre del año. Al contrario, las compañías aceleraron la firma de operaciones en un contexto donde se da por seguro el encarecimiento de la financiación por las esperadas subidas de tipos. La banca otorgó 114.369 millones de euros a las corporaciones, un 14,69% más interanual cuando venía creciendo a ritmos del 7% trimestrales, salvo en el último de 2025 que suele ser atípico por cerrar balances. Los bombardeos de EEUU e Israel empezaron el 28 de febrero y el euríbor se disparó. Solo en marzo, la nueva concesión a empresas creció un 19,95% y sumó 46.036 millones, la segunda mayor cuantía desde abril de 2020, al mes siguiente de que el Gobierno aprobase los avales ICO-Covid.

En hipotecas, en cambio, la expansión del nuevo negocio se frenó al 4,87% desde repuntes entre el 18,55% y 25,4% trimestrales en 2025, según datos del Banco de España. Y es que mientras que en este negocio las estrategias de las entidades se han dividido, con Bankinter y Sabadell reduciendo la concesión por considerar que los precios de mercado son deficitarios y Santander, BBVA o Unicaja incrementando la producción más del 20%, en empresas la batalla está servida. Todas las entidades han afilado las estrategias para ganar negocio y clientes.

(El Economista. Primera página. Página 11. Editorial en página 3. Sábado 16)

UNICAJA DA CASI LA MITAD DE SUS HIPOTECAS A JÓVENES

Unicaja destinó el 45,9% de sus hipotecas para primera vivienda en 2025 a menores de 35 años. El banco formalizó más de 3.087 millones de euros en nuevas hipotecas, un 30% más que el año anterior. La financiación hipotecaria representa aproximadamente el 62% del crédito concedido por la entidad.

(Expansión. Página 18. Breve. Viernes 15)

LA BANCA ANTE EL RETO DE LA DESAPARICIÓN DE UNA GENERACIÓN CON HIPOTECAS

La crisis de la vivienda deja tras de sí un colectivo de jóvenes y no tan jóvenes que no podrá comprar casa, Si en los próximos años parte de la demanda hipotecaria merma, ¿qué supondrá para las entidades? En este amplio reportaje se analiza esta cuestión. Se recuerda que el Banco de España ha advertido que la propiedad entre menores de 40 años se ha desplomado en 37 puntos desde 2011. En la última Encuesta de las Familias recoge además que el número de hogares con vivienda en propiedad sigue a la baja y ha marcado un nuevo mínimo histórico. La

banca tiene ante sí el reto de enfrentarse a la práctica desaparición de una generación que no puede comprar vivienda.

Para las entidades se abre un escenario hasta ahora desconocido en el mercado hipotecario, en el que se plantean de cinco a diez años de transición muy complicada porque el problema para acceder a la financiación no es el coste, sino el ahorro para dar la entrada del 20%. Las hipotecas son uno de los productos estrella de sus estrategias de negocio, no solo por lo que supone la concesión de crédito en sí, sino porque constituyen una puerta de entrada clave para captar clientes y una forma relativamente fácil y eficaz de vincularlos hacia la contratación de otros productos. Si en los próximos años una parte de la demanda desaparece, ¿qué supondrá para los bancos?

En el entorno de las grandes entidades financieras españolas huyen del alarmismo. Creen que el mercado sigue siendo muy dinámico y que hay un pastel de entre 55.000 y 60.000 millones de euros que todavía alberga muchas oportunidades. Por otra parte, no comparten la idea de que la hipoteca sea el gran producto ancla para fidelizar clientes ni tampoco consideran que los jóvenes hayan dejado de pedir créditos para vivienda o vayan a hacerlo; otra cosa, dicen es que su foco sea ahora distinto porque sus prioridades han cambiado.

Francisco Rodríguez, director de Estudios Financieros de Funcas, explica que el cambio en toda la industria financiera es innegable y en gran medida viene impulsado por los movimientos demográficos. “Asuntos como envejecimiento poblacional o los flujos migratorios hacen que los clientes tengan perfiles muy diferentes y requieren mayor personalización en el trato y en los productos por parte de las entidades”. También considera evidente que los flujos crediticios para los jóvenes se han moderado. “El crédito hipotecario seguirá vigente, pero acceder a él se ha complicado para los colectivos más jóvenes o para los que tienen rentas más ajustadas y esto compromete también su fidelización”, añade.

Los clientes se presentan cada vez más segmentados y eso, a juicio de Francisco Rodríguez, está empujando a los bancos a una *plataformización* que tiene pros y contras. “Se deja atrás el modelo relacional más cercano de la banca tradicional, pero crece la oportunidad de individualizar productos y servicios para los consumidores gracias a la aplicación de la IA y de nuevas herramientas digitales. A las entidades ya no les basta con tener cuatro productos potentes -hipotecas, pagos, cuentas y seguros-, sino que tiene que multiplicar el número y la tipología de su oferta y esas nuevas plataformas facilitan el cambio al tiempo que permiten reducir los costes”, explica.

(Actualidad Económica. Revista económica de El Mundo. Páginas 8 al 17. Del Domingo 17 al sábado 23)

EL BANCO DE ESPAÑA ENSEÑA LOS DIENTES: LA HISTÓRICA MULTA POR SUS PRÉSTAMOS A CAIXABANK Y SABADELL

“Como aún no son firmes, el Banco de España no ha publicado todavía las sanciones históricas que impuso en 2025 al Banco Sabadell y, sobre todo, a CaixaBank, pero, como publicó este diario, ascienden a 16,5 y 25 millones, respectivamente y muestran un claro cambio de política.

El gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá, ha decidido que la institución enseñe los dientes a las entidades financieras para intentar mostrarse más útil a los clientes protegiéndoles mucho más que en el pasado de tratos inadecuados”, escribe Carlos Segovia, subdirector de *EL Mundo*, en esta crónica:

Expone: “El organismo supervisor desvela entre líneas en su última memoria sobre sanciones y en el informe remitido al Congreso que ha castigado al Banco Sabadell por amplio beneficio obtenido en una política que considera irregular: vincular la contratación obligatoria de seguros a la concesión de hipotecas. La entidad que preside Josep Oliu ganó la batalla de la OPA al BBVA, pero, según la dirección general de Conducta del Banco de España, cometió una infracción muy grave de la Ley de crédito inmobiliario. ‘La vigilancia de las prácticas de venta combinada constituye una prioridad (...) La experiencia supervisora confirma que en algunos casos los clientes no identifican con claridad el carácter obligatorio u opcional de los productos ni su impacto en el coste final de la hipoteca, lo que puede dificultar una toma de decisiones informada’, señala el Banco de España. En cuanto a CaixaBank, los 25 millones a esta entidad se deben a que “no cuenta con políticas y procedimientos suficientes como para asegurar el principio de préstamo responsable” en infracción muy grave de la Ley de Supervisión de entidades de crédito. Acusa a esta entidad controlada por la Caixa -y que cuenta con el Gobierno como segundo máximo accionista a través del Frob- de no dar instrucciones claras desde la cúpula para que los comerciales eviten que el cliente se endeude más allá de sus posibilidades”.

(Actualidad Económica. Revista económica de El Mundo. Página 27. Domingo 17-sábado 23)

MERCADO INMOBILIARIO

LA VIVIENDA AMENAZA EL MERCADO LABORAL Y EL AVANCE ECONÓMICO

La crisis de vivienda preocupa al Banco de España, no tanto por sus efectos en la estabilidad del sistema financiero, sino por su impacto en el crecimiento de la economía española y sus consecuencias sobre el mercado laboral y el bienestar de los ciudadanos a medio plazo. El supervisor advierte de que la evolución al alza en los precios residenciales constituye “una fuente relevante de incertidumbre” para la economía, en línea con la alerta que hace unos meses deslizó el Fondo Monetario Internacional (FMI), que instaba al país a actuar de forma urgente para abordar el problema.

“Aunque la inversión residencial ha mantenido una trayectoria de crecimiento en los últimos trimestres, el desacople entre oferta y demanda de vivienda seguirá presionando al alza sus precios”, recoge el *Informe de Estabilidad Financiera* presentado el pasado jueves por el supervisor. “Si estas presiones se intensificaran, podría deteriorarse adicionalmente el problema de la accesibilidad a la vivienda, con potenciales efectos adversos sobre el bienestar, la movilidad laboral y el crecimiento económico a medio plazo”, añade. El organismo ultima un análisis más profundo sobre la situación actual del mercado inmobiliario del país y se prevé que lo pueda presentar en las próximas semanas. Sin embargo, el informe ya recoge esta alerta que advierte de las consecuencias más profundas que puede tener la actual crisis habitacional

sobre el mercado de trabajo, el consumo y otros aspectos esenciales para el crecimiento económico.

Pese a ello, el Banco de España no está preocupado por la posible existencia de una burbuja inmobiliaria que pudiera acabar saltando por los aires como lo hizo en 2008. De hecho, considera que el escenario actual tiene poco que ver con el panorama de hace 18 años y no está detectando señales que le hagan pensar que acabaremos en un nuevo *crack* provocado por el *ladrillo*.

Ante esta radiografía, el supervisor sigue demorando la puesta en marcha de medidas que limiten la concesión de hipotecas. Hace un año que el Banco de España inició una serie de trabajos para perfilar dichas medidas y doce meses después continúa en su análisis sin que tenga un horizonte claro para ponerlas en marcha.

(El Mundo. Página 28. Media página. Viernes 15)

EL VOLUMEN DE INMUEBLES A LA VENTA SE REDUCE UN 10% EN EL PRIMER TRIMESTRE

El mercado inmobiliario arranca 2026 a dos velocidades. La oferta de viviendas a la venta se dispara en las grandes ciudades con una actividad económica muy dinámica mientras que en las capitales de provincia se produce un desplome del stock disponible, según los datos de idealista correspondientes al primer trimestre de 2026.

Solo en siete capitales se ha incrementado el número de inmuebles disponibles para vender. Las mayores subidas se han producido en Madrid (+17%), Valencia (+13%), Santander (+6%), Barcelona (+6%), Sevilla (+5), Málaga (+3%) y Santa Cruz de Tenerife (+2%). Si se toman los datos en conjunto de España, las casas disponibles cayeron un 10% en los tres primeros meses del año en comparación con el periodo anterior. En Cuenca la oferta de viviendas en venta se ha mantenido estable. En todas las demás capitales tiene ahora menos demanda de viviendas en venta que hace un año. La mayor caída se ha producido en Zamora, con un desplome de la oferta que ha llegado al 44%. Le siguen Palencia (43%), Ourense (-37%), Salamanca (-35%), Segovia (-32%), Soria (31%) y Ceuta (-31%). Con caídas inferiores al 30% se encuentran Burgos (-28%), Huesca (-27%), Oviedo (-26%), Valladolid (-25%) y Jaén (-25%).

Aunque las subidas han sido mayoritarias en grandes mercados, la oferta se ha reducido un 19% en Bilbao, mientras que la caída ha sido del 12% en San Sebastián. En Alicante la oferta de viviendas en venta ha descendido un 5%, mientras que en Palma la caída ha sido del 4%. “Estamos viendo un mercado que evoluciona a dos velocidades. La mayor parte del país sigue perdiendo viviendas a la venta a un ritmo elevado, pero los mercados más dinámicos, en cambio, comienzan a ver como su stock aumenta, de forma significativa en algunos casos”, expone Francisco Iñareta, portavoz de idealista, que atribuye a los fuertes incrementos de precio el aumento de la oferta en las grandes ciudades. “La retirada de posibles compradores reduce la presión sobre la oferta existente, lo que podría conducir, a su vez, a una tendencia hacia la estabilización de costes”, asegura Iñareta.

(El Economista. Página 29. Media página. Viernes 15)

EL PRECIO DEL SUELO URBANO ALCANZA NIVELES MÁXIMOS DESDE HACE 12 AÑOS EN 2025

El precio del suelo urbano cerró 2025 alcanzando el nivel más alto de los últimos 12 años tras haberse incrementado un 2%, hasta los 173 euros por metro cuadrado de media, según los datos del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana.

Desde 2004, cuando comienza la serie histórica de esta estadística, el precio medio más alto se registró en 2007, casi en el año de la crisis por la burbuja inmobiliaria, cuando el precio del suelo urbano alcanzó los 278 euros por metro cuadrado. Esta cifra arroja una diferencia de más de 100 euros por metro cuadrado con respecto a los valores actuales. Si se analizan los datos de los años anteriores a la burbuja, desde 2005 a 2008, en plena expansión del sector inmobiliario, se registraron los precios medios del suelo urbano más elevados.

Con el pinchazo de la burbuja, los precios del suelo empezaron a ajustarse de forma significativa hasta marcar el mínimo anual de esos años en 2015, con 146,5 euros de media. Sin embargo, en toda la serie histórica de esta estadística, el valor medio más bajo no se dio con la crisis inmobiliaria, sino en 2020, en plena pandemia de coronavirus. Entonces, en un contexto marcado por el confinamiento y el frenazo de las operaciones inmobiliarias, el precio medio del suelo urbano fue de 145,8 euros por metro cuadrado. En un trimestre, el valor más bajo se dio en los tres primeros meses de 2021, cuando aún persistía el coronavirus, con 136,4 euros por metro cuadrado.

En el conjunto de 2025, se formalizaron 29.808 compraventas de suelo urbano, un 43% más que un año antes. Sin embargo, esta cifra está muy lejos de las casi 87.000 operaciones que se registraron de máximo en 2004. Hay que tener en cuenta que el desarrollo medio de una vivienda son tres años, lo que condujo posteriormente a una sobreproducción incapaz de absorber. Por su parte, la menor cifra de transacciones se registró en 2013, en plena crisis, con 14.555 operaciones.

Datos también publicados el sábado en *La Razón*.

(El Economista. Página 40. Media página. Sábado 16)

LA VIVIENDA TURÍSTICA EXPULSA A LOS ANDALUCES DE SUS BARRIOS

La vivienda bate récords en Andalucía. Según el portal inmobiliario Idealista, el precio del metro cuadrado está más alto que nunca en Málaga, Sevilla, Cádiz y Granada, donde viven casi seis millones de personas, el 70% de los andaluces. Y en Huelva ronda ya su máximo histórico, alcanzado durante la burbuja que explotó en 2008. La escasa oferta, la alta demanda, la falta de suelo, la exigua promoción pública, el incremento de los costes de construcción o el peso de los fondos de inversión en el mercado son algunos de los factores que los expertos creen que marcan la situación. Pero todos señalan a uno especial: el turismo. La comunidad es la tercera donde más suben los alquileres tras la valenciana y Baleares, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). El 40% de los jóvenes considera que comprar o alquilar una casa le genera un problema que afecta a su salud.

La Encuesta Social 2025 de la Junta de Andalucía revelaba que el 82% de la población andaluza considera que no es fácil encontrar vivienda a precio razonable en su entorno, cifra que subía al 89% en Sevilla y al 90,6% en Málaga.

Los datos del Informe de Oferta Turística de la Junta de Andalucía desvelan que la comunidad suma 152.000 viviendas de uso turístico con casi 800.000 plazas. Los contrastes son evidentes: en Málaga hay más de 88.000 de estos inmuebles, mientras en Jaén hay menos de un millar. A ello hay que añadir otros 2.700 conjuntos de apartamentos turísticos con 135.000 plazas. El sector solo ha empezado a regularse tímidamente en Cádiz primero y, de manera más reciente, en ciudades como Sevilla, Córdoba y Málaga. Ahí, la moratoria para nuevas licencias ha reducido el rápido crecimiento de los últimos años, pero ha tenido un efecto rebote, disparando el número de edificios enteros de apartamentos turísticos.

(El País. Página 17. Viernes 15)

POR QUÉ LA VIVIENDA SE ENCARECE EN ESPAÑA CON MÁS FUERZA QUE EN EL RESTO DE EUROPA

El mercado inmobiliario español ha dado un giro en la última década. El precio de la vivienda ha pasado de marcar mínimos en 2015 –tras el fuerte ajuste vivido con el pinchazo de la burbuja– a protagonizar una intensa escalada, que le ha llevado a encarecerse un 80,6% en diez años. Además, las subidas se han acelerado en la recta final del periodo, con un alza del 8,5% en 2024 y del 12,7% en 2025. De esta forma, el metro cuadrado se ha encarecido en España con más intensidad que en la UE (61,9%) y en la zona euro (54,1%), según destaca un reciente informe elaborado por Pisos.com basado en datos de Eurostat.

“El año 2025 ha consolidado la reactivación del mercado residencial. La demanda se mantiene sólida, incluso en un contexto financiero todavía exigente, lo que pone de manifiesto el carácter estructural del interés por la vivienda. Además, la evolución de los precios sigue condicionada por una oferta limitada, especialmente en los principales núcleos urbanos”, explica Ferrán Font, director de Estudios de Pisos.com. En estos momentos, el Banco de España calcula un déficit acumulado de 700.000 viviendas y las cifras no dan señales de que esta situación vaya a revertirse. El ejercicio pasado se formaron 104.500 nuevos hogares y sólo se iniciaron 111.548 pisos.

En este contexto, la accesibilidad continúa siendo uno de los principales retos. A juicio de Gonzalo Bernardos, profesor de Economía y director del máster inmobiliario de la Universidad de Barcelona, “una de las grandes diferencias de España respecto al resto de Europa es el escaso volumen de compra de los jóvenes durante la década pasada. La precariedad laboral, los salarios bajos y el excesivo gasto corriente les impidió ahorrar y poder adquirir un piso a pesar de los precios asequibles”. A esto se suma que las políticas de los últimos años, como el control de precios o la ley antidesahucios, han generado inseguridad jurídica, la oferta de alquiler ha caído y ha llevado las rentas a máximos. Ante esta situación, “al caer el segmento del alquiler el mercado de compraventa se ha puesto al rojo vivo”, defiende Bernardos.

España es el país en el que más crecieron los precios entre las principales economías de la zona euro en los últimos diez años, muy lejos de socios como Italia (16,2%), Francia (27,3%) y Alemania (52,7%). En estos casos, el mercado inmobiliario se encuentra en una fase distinta del ciclo. Venían de años de subidas importantes y de niveles de precio ya muy elevados. En el caso alemán, los precios no se ajustaron a la baja durante la gran recesión e iniciaron una senda de fuerte crecimiento que supuso a mediados de 2020 doblar los valores nominales de 2007. Sin embargo, estas circunstancias le hicieron más sensible a las subidas de tipos y que la vivienda se abaratara en 2023 (-8,4%) y 2024 (-1,5%). Tras estas caídas, en 2025 subió un 3,2%.

En el conjunto de la UE, el mapa inmobiliario es muy diverso. A la cabeza de las subidas en la década pasada se sitúa Hungría, con un alza del 266,6%. En esta etapa la vivienda se ha encarecido por encima del 10% en ocho ejercicios y cerró 2025 con un avance del 18,3%. En este país del Este, se está viendo un proceso claro de convergencia económica, en el que los salarios están creciendo y la clase media gana peso, sobre un parque inmobiliario que todavía parte de precios relativamente bajos. Por detrás se situaron Portugal (163,9%), Islandia (163,1%), Lituania (158,1%), Bulgaria (149,2%), República Checa (145,4%), Croacia (126,5%), Estonia (120,7%), Polonia (116,8%), Países Bajos (115,1%), Letonia (114,3%), Eslovenia (108,9%) y Eslovaquia (104,2%). En total, hay hasta trece países en los que el precio de la vivienda se ha más que duplicado (de hecho, en el mercado húngaro se ha triplicado).

En el otro extremo está Finlandia, el único estado en el que cayeron los precios entre 2015 y 2025, concretamente un 1,1%. La vivienda lleva ajustándose tres años consecutivos en el país nórdico, que arrastra una crisis económica y de deuda.

Los avances más discretos en el periodo se observaron –además de los ya mencionados en Italia (16,2%) y Francia (27,3%)– en Suecia (33,4%), Bélgica (44,9%) y Chipre (50,9%).

(Expansión. Páginas 28 y 29. Sábado 16)

LAS DONACIONES DE PADRES A HIJOS MARCAN MÁXIMOS HISTÓRICOS

Las donaciones de los padres se han convertido en un salvavidas para las condiciones por las que atraviesan los hijos, con salarios que no terminan de despegar como el del resto de colectivos y un acceso a la vivienda que es ya una quimera a la que no pueden aspirar por sus propios medios laborales y financieros. Esta realidad social es la que está provocando que el traspaso de dinero o cualquier otro bien patrimonial a los descendientes haya alcanzado el récord histórico de 225.662 donaciones durante 2025. Esta herramienta legal, que permite transferir parte o la totalidad de los recursos de los padres a los hijos, se ha consolidado más de lo que lo era hace una década como un reclamo de ayuda intergeneracional. Solo en el último año las donaciones han crecido a un ritmo superior al 13%, según los datos actualizados por el Consejo General del Notariado.

La imposibilidad del acceso a la vivienda se ha configurado como el epicentro de estas decisiones que toman los padres para ayudar a sus descendientes desde el punto de vista económico. Ante la necesidad de, por ejemplo, contar con un capital medio de 48.000 euros

para acceder a la entrada de un inmueble que se vaya a comprar, la transmisión de patrimonio es indispensable para que muchas parejas o solteros puedan siquiera plantearse.
Información también publicada el sábado en *La Razón*.

(ABC. Página 30. 3 columnas. Viernes 15)

EL PP APRIETA A VIVIENDA POR EL FRENO A LOS AVALES ICO

El Partido Popular (PP) ha recogido el guante de una información adelantada por el diario *El Mundo* el 30 de abril sobre la paralización de la medida estrella del Ejecutivo para paliar la crisis de vivienda, que son los avales públicos gestionados por el Instituto de Crédito Oficial (ICO) para la compra de vivienda entre los jóvenes y familias con menores a cargo. “Esta iniciativa se encuentra paralizada desde hace cuatro meses tras constatar el propio Ministerio de Vivienda que no estaba alcanzando los resultados previstos”, asegura Alicia García, portavoz del PP en el Senado, donde el grupo popular ha registrado una batería de preguntas al Gobierno sobre esta cuestión. Según informó el diario, el Ministerio mantiene en una suerte de limbo esta línea de avales, dotada con hasta 2.500 millones de euros y con el objetivo de llegar a unos 50.000 beneficiarios, desde el pasado 1 de enero, cuando no llevaba ni dos años en funcionamiento y no había recabado el éxito esperado, con solo el 10% del dinero disponible habiendo sido utilizado como aval por los españoles.

(El Mundo. Página 28. Media página. Viernes 15)

CATALUÑA. COMUNS PLANTEA UNA LEY PARA CONVERTIR OFICINAS Y LOCALES EN 27.000 PISOS PÚBLICOS

El Ejecutivo catalán ha retomado las conversaciones con los Comuns para actualizar el acuerdo presupuestario que ambos sellaron el pasado mes de febrero. Así lo pactaron después de tenerlo que retirar del Parlament, en marzo. Esta misma semana se ha producido una primera reunión para revisar el pacto con los ecosocialistas, que centran sus demandas en vivienda, movilidad y “lucha contra la desigualdad”. La cuestión habitacional será central en esta actualización de la entente, y Comuns pide al Govern una proposición de ley para incrementar el parque de vivienda protegida.

La fórmula a la que recurre la iniciativa de Comuns ya la impulsó Ada Colau al frente del Ayuntamiento de Barcelona: convertir oficinas y locales comerciales en planta baja vacíos en vivienda de protección oficial. Los ecosocialistas calculan que, solo con estas reconversiones en Barcelona, se lograrían casi 27.000 nuevas viviendas. En este sentido, la norma que quieren proponer al Govern busca “eliminar la lentitud burocrática” que supone hacer estos cambios de uso de una oficina o local para ampliar el parque de vivienda protegida con mayor celeridad. Partiendo de una división de 70 metros cuadrados, la propuesta estima que se podría convertir oficinas en 21.690 viviendas de protección oficial en tres sectores: el 22@ (13.613), la Marina del Prat Vermell (4.506) y La Sagrera (3.571). A ello, suman 5.911 potenciales viviendas, que salen de locales comerciales vacíos. Más allá de estos espacios, los Comuns tienen la mirada puesta en 192 equipamientos municipales de Barcelona que tienen margen de edificabilidad. Según sus números, de ahí pueden emerger otros 7.627 pisos; a lo

que añaden la petición de incrementar un 10% la edificabilidad en zonas de crecimiento urbano para conseguir 3.640 viviendas más de protección oficial. Todo ello eleva la propuesta total de Comuns a 38.868 viviendas. Con ello, el objetivo es que el parque público de vivienda represente casi el 11% del total en la capital catalana.

(La Vanguardia. Página 12. Media página. Sábado 16)

CATALUÑA. EL PLAN DE SOLARES PÚBLICOS DE ILLA PARA VPO BANDEA A LOS PROMOTORES PRIVADOS

El Gobierno de Salvador Illa ha señalado las políticas de vivienda como uno de los ejes de su presidencia, incluyendo medidas como la limitación de las rentas de alquiler, algo que, denuncia el sector, ha logrado una contención de los precios, pero a cambio de una drástica reducción de la oferta. Otras medidas, como la pretensión de construir antes de 2030 un total 50.000 pisos sociales con los que paliar el grave déficit de VPO, con el objetivo de que alcancen el 7% de las viviendas principales, no han sido cuestionadas en su pretensión, aunque algunos de los instrumentos previstos para alcanzar esa cifra son vistos con cierto recelo por el sector promotor, que históricamente ha lamentado que no se apueste por una mayor colaboración de la Administración con los privados ante la ingente tarea de construir más y más rápido para facilitar el acceso a la vivienda.

(ABC. Página 32. Sábado 16)

VIVIR HACINADOS: "SOMOS CUATRO EN UNA HABITACIÓN CON UNA CAMA"

España es el segundo país europeo donde más ha crecido la sobreocupación desde 2019. El problema se ceba con los inmigrantes. Así, en este extenso reportaje se habla de varios casos concretos: Yulitza Zambrano convive con 10 personas en un piso de Sevilla. Ella comparte con su hijo de 16 años una habitación diminuta, y con todos los demás, un baño y un frigorífico. Paga 450 euros. Diana Lora Effio reside con sus tres hijos en el distrito madrileño de Usera: "Somos cuatro en una habitación con una sola cama". Sus casos no son una anomalía. El 20,5% de quienes alquilan a precio de mercado viven hacinados, lo que supone un 25% más que antes de la pandemia, según Eurostat, la agencia estadística de la Unión Europea. España es el segundo país europeo donde este fenómeno crece más, solo por detrás de Irlanda, en un fenómeno que los expertos vinculan a una brecha cada vez más profunda entre unos salarios estancados y unas rentas que han escalado hasta un 30% en el último lustro.

Para Juan Antonio Módenes Cabrerizo, profesor del Departamento de Geografía de la UAB e investigador en el Centro de Estudios Demográficos, estos datos no responden a un bache pasajero, sino a una desconexión entre la demografía y la política habitacional. Según el experto, mientras no cambien los parámetros del sistema actual, la situación empeorará porque "el crecimiento de los hogares potencialmente es mayor que el meramente de la población y no encuentra un crecimiento de la oferta en consonancia". Esta falta de vivienda suficiente está creando, dice, un "paradigma de necesidades insatisfechas de vivienda" que lastra la capacidad de ahorro y bloquea las decisiones estratégicas de vida de miles de residentes.

Aunque la tasa de hacinamiento general del país (9,5%) se mantiene por debajo de la media europea debido a la acumulación histórica de patrimonio residencial en las familias, esta cifra actúa como un espejismo estadístico que oculta la emergencia habitacional de quienes no tienen acceso a la propiedad.

(El País. Primera página. Páginas 36 y 37. Domingo 17)

LA CRISIS DEL MERCADO DEL ALQUILER DISPARA LOS SUBARRIENDOS DE VIVIENDAS

El subarriendo ilegal —el alquiler de habitaciones sin consentimiento del propietario de la casa— está creciendo en los últimos años al abrigo de la burbuja del alquiler. Y eso que la mayoría de los contratos actuales incluyen cláusulas que prohíben expresamente tanto la cesión como el subarriendo. En este reportaje se comenta que resulta difícil poner cifras al fenómeno, puesto que se trata de un mercado negro y opaco, pero la cantidad de litigios y consultas que llegan a los bufetes de abogados permite constatar una realidad que se extiende como una mancha de aceite. “Se aprecia un aumento evidente en este tipo de incumplimientos del arrendatario”, indica Emilio Rojas, abogado del despacho que lleva el mismo nombre.

Aunque el subarriendo siempre ha existido, en los últimos años se ha intensificado notablemente debido a la fuerte presión de las rentas, que “empuja a muchos inquilinos a buscar fórmulas para aliviar la carga económica del alquiler”, afirma María López-Escobar, letrada de Vilches Abogados. Y más entre quienes han finalizado su contrato en 2025 y 2026 y se enfrentan a rentas muy superiores a las de hace cinco o seis años. También se ha convertido en un negocio, puesto que hay quien incluso logra sacar rédito económico. “Una habitación en grandes ciudades como Madrid o Barcelona puede alcanzar precios que permiten al arrendatario principal cubrir la totalidad de su renta o, incluso, generar un beneficio”, dice López-Escobar. En este caso, también estamos ante un fraude fiscal, ya que los ingresos no suelen declararse a Hacienda.

Este fenómeno no se entiende sin el boom del alquiler de habitaciones, convertido en la válvula de escape de una demanda desbordada. Según Fotocasa, compartir piso cuesta un 55% más que hace tres años y el precio medio de una habitación supera ya los 506 euros mensuales, frente a los 329 euros de 2022. En Barcelona no existe oferta por debajo de 500 euros en ningún distrito; en Madrid, algunos barrios superan los 600 euros. Además, se ha duplicado en un año el porcentaje de inquilinos que comparte con cuatro personas o más: del 6% en 2024 al 14% en 2025.

(El País. Suplemento Negocios, Página 11. Domingo 17)

BLACKSTONE GANA 725 MILLONES CON EL NEGOCIO DE LA VIVIENDA PROTEGIDA

El nacimiento de Fidere fue complejo reputacionalmente para su accionista. Pero ha sido rentable. Blackstone creó esta inmobiliaria en 2013 tras haber adquirido al Ayuntamiento de Madrid 1.860 viviendas de alquiler de precio protegido por 128,5 millones de euros, lo que provocó una fuerte tormenta política.

Tras hacerla crecer con más vivienda protegida en otras ubicaciones (que poco a poco fueron perdiendo esa protección) llegó a sumar cerca de 6.000 casas. A finales del mes pasado, el fondo estadounidense vendió esa cartera residencial de alquiler a la gestora canadiense Brookfield por 1.050 millones, lo que permitió a Blackstone aprobar y embolsarse un superdividendo de 492 millones. Pero no fue el único. Desde 2016, cuando la empresa se distribuyó el primer dividendo, el fondo de Nueva York ha recibido 724,8 millones en esos repartos anuales, según los cálculos con los datos extraídos de las cuentas públicas de Fidere Patrimonio.

Respecto a cuánto ha invertido esta sociedad no se conoce el importe en compras de inmuebles, a los que hay que sumar unos 100 millones en reformas. Blackstone encargó en septiembre a JLL y Eastdil buscar compradores para una cartera valorada en unos 1.188 millones y con alrededor de 5.300 viviendas, todas en el mercado libre tras pasar el periodo de protección pública. El 30 de abril traspasó esa cartera a Brookfield, aunque con solo 5.000 viviendas, por 1.050 millones.

(El País. Página 33. 2 medias columnas. Sábado 16)

EL COMPRADOR HIPERINFORMADO Y DIGITAL CAMBIA LAS REGLAS DEL MERCADO

El Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA), que se celebra a partir del 20 de mayo, será una buena ocasión de confirmar cómo la tecnología ha transformado el sector inmobiliario en muchos aspectos, entre ellos la forma en la que el consumidor accede a la información de las viviendas y el modo de relacionarse con el asesor inmobiliario. Hoy el comprador consulta portales y puede comparar precios, analizar zonas y barrios, consultar características de los inmuebles, acceder a datos de mercado en tiempo real, simular cuotas hipotecarias o iniciar gestiones de financiación antes incluso de visitar una oficina o cerrar una operación. “Eso tiene una parte muy positiva, porque el cliente entiende mejor el valor del producto y toma decisiones más meditadas”, resalta Héctor Tramullas, director general de Gilmar. Sin embargo, cree también que un exceso de información, en ocasiones, “genera confusión o expectativas poco realistas, especialmente cuando se manejan referencias de precios desactualizadas o inmuebles que ya no están disponibles”.

Por eso, el papel del asesor inmobiliario sigue siendo fundamental a la hora de “ayudar al cliente a interpretar correctamente la información y acompañarle en una de las decisiones económicas más importantes de su vida”. Desde esta empresa de intermediación inmobiliaria aseguran que el cliente actual es más exigente, pero también más racional. “Ya no busca únicamente una vivienda; busca transparencia, rapidez y seguridad en la operación. Esto obliga a las inmobiliarias y a los vendedores a elevar el nivel de servicio, algo que consideramos positivo para la profesionalización del sector”, subraya.

Según el IV Observatorio UCI sobre Vivienda y Sostenibilidad, los portales inmobiliarios son el principal canal de búsqueda de vivienda, utilizados por el 54% de los compradores. “Esto confirma que la digitalización ya forma parte natural del proceso de acceso a la vivienda, pero también que el comprador actual combina cada vez más fuentes: portales, agencias, simuladores, comparadores, asesoramiento profesional y, progresivamente, herramientas

basadas en IA», indica Lorena Zenklussen, directora de Financiación Hipotecaria de Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI).

Además, en los últimos meses están observando cómo la IA empieza a incorporarse a este proceso. “Muchos usuarios ya utilizan herramientas de IA para resolver dudas iniciales, comparar alternativas, entender conceptos hipotecarios, preparar preguntas para el banco o el intermediario, analizar una zona o incluso ordenar la información que encuentran en portales inmobiliarios”, añade. Su principal aportación es ayudar al comprador a tomar mejores decisiones y conectar de forma más eficiente a todos los actores que intervienen en la operación. “En este punto, el papel de los agentes inmobiliarios y de los intermediarios de crédito inmobiliario es fundamental. La tecnología facilita el camino, pero el asesoramiento profesional sigue siendo clave para convertir una búsqueda en una compra viable”, recuerda Zenklussen.

(ABC. Suplemento Empresas. Páginas 20 y 21. Domingo 17)

REGULARIZACIÓN DE INMIGRANTES Y VIVIENDA

“España atraviesa una crisis severa de asequibilidad: en las grandes ciudades el alquiler se ha disparado y el acceso a la vivienda es uno de los principales problemas para los hogares. En este contexto, la regularización aprobada en abril permitirá que más de 500.000 personas – unas 150.000 en Catalunya– obtengan residencia y permiso de trabajo. Mientras aflora empleo sumergido y el debate gira en torno a la integración, su impacto en la vivienda apenas se analiza”, expone en esta tribuna Rosa Sanchis-Guarne, profesora de Economía de la UB e investigadora del Instituto de Economía de Barcelona. Señala que “la medida no incrementa el número de inmigrantes, sino que cambia su estatus jurídico. Quienes se regularizarán ya viven en España y la mayoría ocupan una vivienda, a menudo en el mercado informal–habitaciones sin contrato, subarrendamientos o sobreocupación–. El paso al mercado formal implica mayor protección, pero no un aumento inmediato de la demanda”.

“Las ayudas y la contención de rentas pueden ser necesarias, pero son insuficientes sin un aumento efectivo de la oferta y una regulación que refuerce su función residencial. En mercados con poco parque, los subsidios tienden a trasladarse a precios y ciertos controles pueden reducir la oferta. La respuesta pasa por ampliar sostenidamente la vivienda asequible, movilizar suelo, reducir trabas administrativas y aportar estabilidad jurídica. Exige planificación territorial y coordinación entre administraciones, integrando vivienda y transporte para ampliar las áreas metropolitanas hacia municipios con más suelo disponible. La regularización no origina las tensiones; las hace más visibles. El gran problema es que durante años se han construido muchas menos viviendas de las necesarias. Resolverlo exige decisiones que miren más allá de cualquier legislatura y del origen de quienes buscan un lugar donde vivir”, concluye.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Página 18. 1 columna. Domingo 17)

LA VIVIENDA TIENE SOLUCIÓN

“La vivienda se ha convertido en el gran problema económico y social de España. Lo reconocen los jóvenes que no pueden emanciparse, las familias que destinan más de la mitad de su sueldo al alquiler y también quienes observan con preocupación cómo comprar una casa vuelve a ser un objetivo inalcanzable para buena parte de la clase media. Sin embargo, frente al discurso dominante que culpa exclusivamente al mercado, cada vez está más claro que la crisis actual tiene más que ver con las decisiones políticas adoptadas durante los últimos quince años”, escribe en este artículo de opinión Iván Espinosa de los Monteros, presidente de Atenea.

En su análisis expone que “en conjunto, la conclusión es bastante clara: el problema de la vivienda no responde a una única causa, sino a la acumulación de rigideces en múltiples niveles generando un sistema incapaz de producir vivienda suficiente. La solución, por tanto, no pasa por intervenciones aisladas, sino por un cambio de enfoque. Un sistema más simple, más previsible y con menos cargas, que permita aumentar la oferta de forma sostenida. No es una solución rápida ni sencilla, pero sí una condición necesaria si se quiere empezar a corregir un problema que lleva demasiado tiempo agravándose. Porque mientras la oferta siga atrapada entre restricciones, incertidumbre y costes crecientes, la vivienda continuará siendo uno de los principales factores de frustración social en España” .

(El Mundo. Página 24. Viernes 15)

FINANZAS

CAIXABANK Y SANTANDER SE LANZAN A POR UNA RENTABILIDAD DEL 20%

La gran banca española logró el año pasado acabar con una situación completamente anómala que duró una década y que le había llevado a cotizar por debajo de su valor contable. Recientemente, el sector ha cruzado otro gran Rubicón que tiene que ver con la rentabilidad. Durante los seis años de tipos de interés ultrabajos en Europa, la banca se movió en unos niveles de rentabilidad tan reducidos que no era capaz de cubrir el llamado coste de capital, hoy en el 9,3%. El sector dejó de ser ‘sexy’ para los inversores y estuvo muy penalizado en Bolsa por los límites al dividendo, aunque no tenía ningún problema de morosidad ni de escasez de capital regulatorio. Hoy, esa dinámica está más que superada. Los grandes bancos no solo vuelven a ser rentables, sino que el umbral del 20% de Rote (rentabilidad sobre recursos propios tangibles) es un objetivo conseguido por Bankinter en 2025 (el primero en batirlo) y para BBVA, logrado este año. Y se trata de una meta a pulverizar en dos o tres años para CaixaBank y Santander.

El sector ha sacado de sus balances prácticamente todo el riesgo inmobiliario que arrastraba, algo que taponaba la rentabilidad porque consume capital. Además, la banca está cada vez más focalizada en los negocios altamente generadores de comisiones, como los fondos de inversión, los planes de pensiones, los seguros y la actividad de intermediación bursátil. Este factor ha sido determinante.

(Expansión. Página 15. 5 columnas. Viernes 15)

LA BANCA DISPARA LAS RECOMPRAS DE ACCIONES, QUE SE MULTIPLICAN POR SEIS

Las recompras de acciones van poco a poco consolidándose entre las cotizadas europeas como fórmula para retribuir al accionista, más allá del pago de dividendos. Se trata de una estrategia por la que una empresa adquiere títulos propios en el mercado para posteriormente eliminarlos –amortizarlos, en la jerga– y elevar el precio de las acciones restantes.

La mecánica, muy habitual entre las cotizadas de Estados Unidos, se ha ido afianzando en Europa gracias al impulso de la banca y las energéticas. En el primer trimestre del año las cotizadas europeas han adquirido títulos propios por un volumen de 50.000 millones de euros, un récord que representa un crecimiento interanual del 19%, según datos de BNP Paribas. En el cuarto trimestre de 2025 el monto alcanzó los 44.000 millones. “Las compañías han aceptado que las recompras son un buen instrumento para devolver capital a los accionistas”, reconoce Manuel Porras, responsable de global markets de BNP Paribas en España y Portugal.

Con la banca europea revalidando beneficios récord, tanto a cierre de 2025 como en el primer trimestre del año, el sector se consolida como motor de las operaciones de recompra de acciones por quinto año consecutivo. En los tres primeros meses del año representó el 37% del volumen total recomprado, unos 18.000 millones de euros, gracias a programas de un tamaño relevante. En concreto, los realizados por dos entidades españolas, el BBVA y el Santander.

BBVA anunció el pasado diciembre la mayor recompra de acciones de su historia, por casi 4.000 millones. El primer tramo, finalizado a principios de marzo, supuso la adquisición de títulos por importe de 1.500 millones de euros que implicó la compra de 75 millones de acciones a un precio medio de 20,01 euros. Los títulos de la entidad cotizan en la actualidad cerca de los 19 euros. Hasta mediados de abril el banco ejecutó el segundo tramo del programa, que ascendió a otros 1.000 millones.

Banco Santander inició en febrero un programa destinado a recomprar hasta 5.030 millones en títulos propios. Operativa que temporalmente ha suspendido un mes mientras se cierra la compra de la entidad estadounidense Webster. De igual modo, el Sabadell anunció en febrero un plan de hasta 800 millones, del que ha ejecutado ya unos 300 millones.

(Cinco Días. Primera página. Página 16. Viernes 15)

EL SABADELL BUSCA LA CONFIANZA DE LOS INVERSORES PARA SU NUEVA ETAPA

El Banco Sabadell es una montaña rusa en Bolsa. Ha conseguido reducir la pérdida anual del 12% al 3%, pero ha vuelto a debilitarse después de la presentación de los resultados del primer trimestre, con un descenso que roza el 5% desde entonces. Aun así, para la mayor parte del mercado sigue siendo una opción atractiva; el 54% de las recomendaciones son de mantener y el 37,5%, de comprar. Algo más ajustado está el potencial, del 6,5% sobre el objetivo medio de 3,58 euros, según Bloomberg.

El Sabadell ha iniciado una nueva etapa cuando se cumplen dos años de la opa hostil que lanzó el BBVA –que fracasó tras el rechazo mayoritario de sus accionistas– bajo la dirección del

nuevo consejero delegado, Marc Armengol, que sustituye en el cargo a César González-Bueno. “Su experiencia es particularmente relevante en un momento en que la banca está aprovechando cada vez más la IA para aumentar la eficiencia, y consideramos que su nombramiento es positivo en este sentido”, comenta Javier Beldarrain, de Bestinver Securities.

Armengol ha ocupado varios puestos de alta dirección en Sabadell, especialmente en las áreas de operaciones y tecnología, una trayectoria que puede convertirse en una palanca, ya que “ha sido menos comunicativo que sus competidores en lo que respecta a la eficiencia de la IA”; “es posible que se haya reservado los mensajes más constructivos para el nuevo equipo directivo, y no descartamos recibir noticias más alentadoras en los próximos meses”, destaca Beldarrain. El segundo paso importante que va a dar la entidad catalana ante sus accionistas es el reparto del dividendo extraordinario que va a hacer efectivo el próximo 29 de mayo procedente de la venta de su filial británica TSB a Santander. El importe será de 0,50 euros brutos por título.

El plan estratégico 2025-2027 prevé una retribución global (dividendo más recompras) de 6.300 millones, cifra que representa casi el 40% de su valor en el mercado. Sabadell mantiene un *pay out* del 60% y es el segundo banco tras Unicaja, con el cupón más alto, rozando el 8%.

(Cinco Días. Página 20. Sábado 16)

EL IBEX GANA UN 33% MÁS POR LA BANCA, LAS ENERGÉTICAS Y EL TIRÓN TURÍSTICO

Las compañías del principal índice bursátil español, el Ibex 35, han arrancado 2026 con buen pie. Las grandes cotizadas de España ganaron 17.294,5 millones de euros en el primer trimestre, un 33,3% más que en el mismo periodo del año anterior. Esta mejora se apoya principalmente en el buen comportamiento de la banca y las energéticas, junto al tirón del negocio turístico.

El incremento del beneficio contrasta con una evolución más moderada de la facturación. Entre enero y marzo, las empresas del Ibex elevaron sus ingresos hasta los 142.625 millones, un 2,7% más que los 138.905,4 millones registrados un año antes. De las 35 compañías que conforman el índice, solo cuatro empresas lograron aumentar sus ventas por encima del 10%.

Dentro de los sectores más influyentes del índice, la banca volvió a ser el principal motor. En conjunto, las entidades financieras alcanzaron un beneficio de 10.815 millones en el primer trimestre, un 27% más, superando los 10.100 millones previstos por el consenso de analistas de Bloomberg. Santander lideró las ganancias con un aumento del 60%, seguido de BBVA, que creció más de un 10% en un contexto en el que los tipos de interés siguen sosteniendo la rentabilidad del negocio financiero. CaixaBank y Bankinter también mejoraron sus resultados, con beneficios de 1.572 millones y 290,7 millones, respectivamente. Unicaja, por su parte, elevó un 1,9% sus ganancias. La única excepción fue Sabadell, que disminuyó sus beneficios debido, principalmente, a un cargo de 55 millones para costear un plan de prejubilaciones en España. La entidad retomó así un proceso que quedó parado en 2024 por la opa de BBVA.

(El Economista. Primera página. Página 5. Editorial en página 3. Viernes 15)

LA BANCA ESPAÑOLA RESTA 8.400 EMPLEADOS EN PLENO AUGE DE LA IA

Los bancos españoles que cotizan en el Ibex 35 –Santander, BBVA, CaixaBank, Banco Sabadell, Bankinter y Unicaja– cerraron el primer trimestre del presente ejercicio con casi 8.500 empleados menos en todas sus geografías respecto a la foto al cierre de igual trimestre del año anterior. También cuantifican en conjunto cerca de 1.250 oficinas menos respecto al cierre del primer trimestre de 2025, según datos recopilados de las cuentas de enero a marzo de cada entidad bancaria.

El menor volumen de empleados y de sucursales bancarias en todos los mercados en los que las entidades operan coincide con un momento de pujanza de la tecnología, donde las inversiones millonarias en inteligencia artificial (IA) marcan la nota dominante. Todos los bancos incluyen en sus respectivas hojas de ruta la implementación de esta tecnología en todos sus departamentos y negocios con el objetivo de mejorar los procesos y agilizar la operativa para, a largo plazo, ser más rentables.

Los expertos consideran que este año será el de la constatación del uso de la IA en el negocio bancario. Se espera que los bancos eleven sus gastos por la mayor inversión requerida, pero el sector confía en que, a medio plazo, las ratios de eficiencia –miden la relación entre gastos sobre ingresos y es mejor cuanto más baja– recojan lo sembrado.

(Expansión. Página 23. 3 columnas. Sábado 16)

VARIOS MIEMBROS DEL BCE ENFRÍAN LA SUBIDA DE TIPOS PARA LA CITA DE JUNIO

Dos semanas después de que la presidenta del Banco Central Europeo (BCE), Christine Lagarde, alertara a los inversores sobre la posible subida de los tipos de interés, el alza prevista para junio se perfila como una posibilidad menos probable, según revela Bloomberg. Varios pesos pesados del BCE habían indicado que sería necesaria una política monetaria más restrictiva a menos que se moderaran las presiones inflacionarias y terminara el conflicto en Oriente Medio. Las presiones no se han moderado y el conflicto sigue muy vivo, sin embargo, ahora estas mismas fuentes del BCE afirman que las perspectivas de inflación tendrían que deteriorarse aún más para que se vieran obligados a actuar. Las distintas voces del banco central o cercanas que han ido rebajando el mensaje de cara a junio han influido algo en los mercados con las expectativas de tipos. Si los operadores daban el 28 de abril un 93% de posibilidades a la subida en junio, ahora dan un 78%.

En declaraciones realizadas el miércoles, el presidente del Banco Central de Finlandia, Olli Rehn, calificó las expectativas de inflación de “todavía estables” y la evolución de los salarios en la zona del euro de “tranquilizadora”, abriendo ya la puerta a optar por la cautela en la próxima reunión del 11 de junio. Incluso la alemana Isabel Schnabel, miembro del Comité Ejecutivo y batuta de los halcones en los últimos años, ha afirmado este mes que, si bien ha aumentado el riesgo de un endurecimiento de la política monetaria, este solo sería necesario “si la crisis de los precios de la energía se extiende”. Ya con la tranquilidad del que se va, el vicepresidente Luis de Guindos, que ya no estará en la próxima reunión al expirar su cargo este mes, ha instado a la prudencia citando el impacto sobre el crecimiento, que, en su opinión, “va



ASOCIACIÓN
HIPOTECARIA
ESPAÑOLA

a ser mucho más visible en las próximas semanas”. La economía de la eurozona apenas logró crecer en el primer trimestre y desde entonces ha experimentado una caída en el sector de los servicios. Una mayor debilidad podría contrarrestar la presión inflacionista al alza y constituir un argumento para que el BCE mantenga su postura. El gobernador griego Yannis Stournaras ha calificado directamente los temores de recesión de “reales y justificados”.

(El Economista. Primera página. Página 21. 3 columnas. Viernes 15)