

RESUMEN DE PRENSA DEL 26 DE ENERO DE 2026

MERCADO INMOBILIARIO

LA BANCA VUELVE A 'EMPAQUETAR' SUS HIPOTECAS 20 AÑOS DE LAS 'SUBPRIME'

La banca española ha retomado el mercado de las titulizaciones casi dos décadas después de la crisis financiera. Estos productos financieros consisten en aglutinar préstamos bancarios similares tanto por producto como por riesgo (principalmente préstamos al consumo, para la compra de vehículos, hipotecas o cuentas a cobrar de las empresas) en grandes paquetes que se crean y se venden a un tercero con el objetivo de reducir riesgo en balance. El objetivo es liberar capital (que está *cautivo* para asegurar esos riesgos) y poder drenar todo ese dinero disponible hacia las economías en un momento en el que Europa lo necesita. De ahí el interés que muestran las autoridades comunitarias y nacionales por implementar un mercado estigmatizado desde la crisis de las hipotecas *subprime* en EEUU, cuando esas titulizaciones se convirtieron en una amalgama de hipotecas donde se mezclaba de todo: en el mismo paquete se colocaba el riesgo de aquellas que estaban al corriente de pago y las que llevaban meses sin abonarse, las peores, que cada vez fueron a más dentro de ese mix e hicieron quebrar un sistema que no parecía saber lo que estaba comprando.

Algunas voces críticas en Europa piden prudencia a los reguladores ante el riesgo que puede suponer para el sistema; pero son minoría teniendo en cuenta el tsunami regulatorio que ahoga a los bancos europeos precisamente para evitar una crisis como la de 2008. Y, de momento, esta nueva vía crece lento. El mercado europeo de titulizaciones se encuentra a años luz de lo que fue antes del estallido de la crisis financiera, a raíz de la cual se incrementó la regulación bancaria para evitar repetir un colapso como el que originó la quiebra de Lehman Brothers en EEUU. El año pasado los bancos europeos alcanzaron un total de 252.300 millones en titulizaciones, según AFME (Asociación Europea de Mercados Financieros), con un aumento del 3% con respecto a 2024. Son niveles máximos del año 2018 y todavía alejados de lo que se vivió en la previa a la crisis financiera. En 2010, dos años después de la implosión de las hipotecas *subprime*, en Europa se movía un mercado de titulizaciones de 378.000 millones, un 50% superior.

Solo el año pasado se colocaron 156.000 millones en estos productos financieros, doblando la cuantía de cinco años atrás. La situación es opuesta en EEUU donde ya han recuperado los niveles previos a la crisis, con 3,6 billones de dólares en circulación y una emisión anual de 1,7 billones el año pasado, unas siete veces más que Europa.

En España el banco más activo es Santander, con 90.986 millones de euros a junio de 2025. Entre las tres mayores entidades nacionales suman cerca de 130.000 millones en “una tendencia que va en aumento”, dicen fuentes bancarias. BBVA ha colocado titulizaciones por 19.574 millones y CaixaBank por 19.138 millones, de las que 4.139 millones implican una transferencia de riesgo y el resto son para gestionar la liquidez.

(El Mundo. Página 29)

MERCADO INMOBILIARIO

350.000 VIVIENDAS EN RIESGO

El déficit estructural que sufre España volvió a aumentar en otras 100.000 viviendas en 2025, según el Banco de España. Sus cálculos cifran la brecha actual en 700.000. La demanda avanza más rápido que las obras y el agujero crece cada día. Ahora, la falta de capacidad de las redes eléctricas amenaza con acelerar el desequilibrio, pues las distribuidoras de electricidad están denegando sistemáticamente las peticiones de los promotores para alumbrar nuevos desarrollos, se informa en este reportaje. Sin suministro eléctrico, ni siquiera pueden comenzar las obras. “Siempre habíamos lidiado con plazos de varios meses hasta obtener los permisos de acceso. El problema es que lo de ahora no es un retraso, es que nos los están denegando. Esto nunca había ocurrido y es un factor crítico que agrava la escasez de vivienda”, explica Jorge Ginés, director general de Asprima, la patronal de los promotores inmobiliarios de Madrid.

A la saturación de la red se suma el problema de la llamada capacidad ociosa, que son puntos donde físicamente podrían conectarse más consumidores, pero que no lo hacen por barreras meramente regulatorias. Para Ginés, a todo ello hay que sumar la lentitud administrativa y la “parálisis absoluta” en el ámbito regulatorio. Se comenta que para acometer muchas de las modificaciones regulatorias que aliviarían el cuello de botella, el Gobierno necesita el apoyo del Congreso. Hoy, es un callejón sin salida. De acuerdo con las estimaciones de Asprima, la capacidad total de las peticiones denegadas en 2024 equivale a, aproximadamente, unas 350.000 viviendas en toda España que están en riesgo de no poder urbanizar (generar suelo). Y se afirma que la situación ha empeorado desde entonces.

Ciudades como Madrid, Barcelona, Sevilla o Valencia presentan los mayores volúmenes de peticiones de urbanismo rechazadas, porque su mercado de vivienda está más tensionado y hay más desarrollos en ciernes. Pero el tapón afecta también a provincias enteras como Albacete, Gerona o Salamanca. “Sus tasas de rechazo son igualmente elevadas porque su red está ya colapsada al 100%. Aunque sean menos, las viviendas que se quieren construir tampoco pueden conectarse”, explican desde el sector eléctrico.

Asprima trabaja en un informe de propuestas regulatorias para desbloquear la conexión de nuevos desarrollos. Entre ellas, pide acabar con el actual sistema donde el primero en pedir acceso es el primero en ser atendido (*first-come, first-served*); para priorizar la vivienda, por su baja movilidad geográfica y su interés social. Bruselas ha abierto la puerta a hacerlo, al sugerir que la asignación de capacidad debe avanzar hacia un modelo que priorice los proyectos más maduros (*first-ready, first-served*).

(El Mundo, Página 28)

LORENZO ALONSO, DIRECTOR GENERAL DE AVALMADRID: “MOVILIZAREMOS 900 MILLONES DE INVERSIÓN EN SUELO PARA VIVIENDAS SOCIALES EN MADRID”

Avalmadrid aspira a movilizar hasta 900 millones de euros en tres años en financiación a promotores para que adquieran suelos en Madrid y construyan unas 8.000 viviendas

protegidas, gracias a los avales que expide en su favor para que obtengan los créditos. La entidad dio el año pasado un salto inédito con esta apuesta para el sector de las sociedades de garantía recíproca (SGR) que, hasta ahora, no entraban en este tipo de actividades, y ha convertido el proyecto en una de sus grandes apuestas. “Desde otras comunidades autónomas nos están llamado para preguntarnos cómo lo hicimos, que les orientemos y les apoyemos. Nosotros estamos absolutamente abiertos a brindar la ayuda”, comenta en esta entrevista Lorenzo Alonso, director general de Avalmadrid.

El ejecutivo asumió las riendas de Avalmadrid en 2022, tras 31 años en CaixaBank. Sacó la sociedad de una larga travesía de números rojos y revisó la estrategia. La sociedad mantiene el foco en ayudar al empresariado local a obtener el mejor acceso al crédito bancario gracias a sus avales. Pero con el problema de la vivienda y conocedor de la dificultad para financiar la compra de suelos decidió innovar. La solución la gestó mediante un acuerdo con la Comunidad de Madrid, accionista de Avalmadrid y que actúa como reasegurador para este negocio con una cobertura de hasta 500 millones de euros, suficiente para apalancar los 900 millones previstos. Con este esquema, la entidad cubre el 80% del riesgo, mientras que el promotor o la cooperativa asume el 20% restante. Y esa primera línea de 500 millones podría ampliarse, desliza Alonso, porque caben prórrogas.

En el primer año de su puesta en marcha, Avalmadrid ha ayudado a movilizar más de 36 millones en suelos financiados por la banca, gracias a sus avales, y en los que se erigirán más de 800 viviendas de protección pública. En total, la sociedad pública alcanzó 230 millones de euros en nueva producción de avales el pasado ejercicio, con un crecimiento interanual del 52% “cuando el sector lo hace al 14%. Casi hemos multiplicado por cuatro el crecimiento del sector y la financiación de suelo para vivienda de protección pública nos ha dado un 17% adicional de expansión”, resalta.

(El Economista. Página 18. 4 columnas)

EL MERCADO DE OFICINAS BULLE CON ACTIVOS EN VENTA POR 5.170 MILLONES

Tras años de travesía por el desierto las oficinas vuelven a estar en la agenda del capital institucional y, aunque de momento son los inversores españoles los que han movido ficha, se espera que el internacional se sume pronto debido a dos factores: la recuperación de la contratación de espacios en Madrid y Barcelona y la escasez de producto nuevo en construcción, que va a provocar una subida en los precios medios de alquiler.

España registró el pasado año un crecimiento del volumen transaccional en oficinas del 19%, hasta los 2.500 millones de euros. Del total de los 61 edificios adquiridos el pasado año, 52 mantendrán el uso original de oficinas y no se transformarán a residencial o alternativos, según revela el informe *The Office Property Telescope* elaborado por EY. A pesar del crecimiento, el segmento de oficinas representa hoy solo el 15% de la inversión inmobiliaria total en España, una cifra inferior al 30% que solía representar históricamente. Desde la consultora esperan que el ritmo de inversión sea mucho mayor este año. “Hay más de 60 operaciones con mandato de venta asociado por un importe total de 5.170 millones de euros. No todo se

transaccionará en 2026 pero si una parte relevante”, explica Javier García-Mateo, socio de EY responsable del sector Real Estate.

El informe menciona el plan Reside, iniciativa del Ayuntamiento de Madrid, como una opción de nueva transformación de espacios de oficinas vacantes y obsoletos a uso residencial y aclara que edificios con rentas inferiores a los 31 euros el metro cuadrado al mes son los candidatos con más potencial para ser reconvertidos.

Una de las cuestiones que está ayudando a la mejor percepción de las oficinas es que mejora su atractivo frente a un sector residencial “sobrecalentado” tras el auge de los últimos cinco años. Según los datos de EY desde 2019 las valoraciones de los inmuebles residenciales aumentaron un +60% de media en Madrid, mientras que las oficinas ajustaron su valor en un -5% de media. En Barcelona; de forma similar, las valoraciones del residencial crecieron de media un +25% mientras que las de las oficinas se ajustaron de media un -8%. Esta tendencia se ha repetido en la práctica en las grandes ciudades a nivel internacional y ha provocado que la inversión mundial en oficinas subiera en 2025 un 9%, hasta los 186.000 millones de euros, mientras que inversión mundial en residencial se ha reducido un 5%, hasta los 191.000 millones de euros. Este diferencial de 5.000 millones de euros contrasta con los 93.000 millones de diferencia que se observaron en 2021, momento más bajo del mercado de oficinas a nivel mundial coincidiendo con el Covid.

(Expansión. Página 6)

SANTANDER. ALIANZA CON EL KUWAITÍ KAMCO EN CRÉDITO INMOBILIARIO EN EUROPA

Santander ha alcanzado un acuerdo con el fondo kuwaití Kamco para invertir 300 millones de euros en crédito inmobiliario en Europa. El pacto ha sido suscrito por Santander Alternative Investments, la gestora de activos alternativos integrada en Santander Asset Management.

El dinero comprometido será aportado por Kamco y Santander, adicionalmente, hará transacciones en las que coinvierta. Con la asociación, Santander y Kamco quieren “ofrecer a la comunidad inversora de la región del golfo Pérsico oportunidades generadoras de ingresos y conformes con la sharia [ley islámica] en el crédito privado inmobiliario europeo”. Santander aportará las capacidades de sus equipos locales de crédito inmobiliario con el foco en Europa Occidental. La alianza se centrará en financiación senior garantizada y *mezzanine* (híbrido entre deuda y capital). “La asociación con Kamco Invest nos permite llevar nuestra red de originación y la experiencia de nuestro equipo de inversión inmobiliaria europeo a un nuevo grupo de inversores que buscan ingresos resilientes y ajustados al riesgo”, ha señalado Carlos Manzano, CEO de Santander Alternative Investments.

(Expansión. Página 13. 5 medias columnas)

FINANZAS

MATTHIEU WILTZ Y CONOR HILLERY, CO-CEO DE JPMORGAN EN EUROPA: “EUROPA NECESA FUSIONES DE BANCOS PARA COMPETIR EN EL MUNDO”

JPMorgan, el mayor banco estadounidense por valor bursátil, optó el año pasado por tener una bicefalía en Europa, al nombrar co consejeros delegados (CEO) en la región Emea (que incluye también Oriente Medio y África) a Conor Hillery y Matthieu Wiltz. En esta entrevista, durante una visita a Madrid para reunirse con el equipo local y con clientes españoles, se muestran optimistas sobre el futuro de España y Europa pese a la tensión geopolítica, y esperan que llegue al continente el furor corporativo e inversor que vivió Wall Street en 2025, si reguladores y políticos lo permiten.

Explican que “Europa necesita más compañías grandes para ser competitiva a escala global”. Hillery señala que “la consolidación es necesaria en todos los sectores, pero hemos visto que es difícil hacer fusiones trasfronterizas en banca. Europa afronta una desventaja competitiva por la fragmentación de su sistema bancario. En JPMorgan apoyamos la consolidación en la banca europea, aunque seamos sus competidores, ya que llevará a economías más fuertes y eso es positivo para todo el mundo. Además, los bancos europeos están en una posición de fortaleza para consolidar porque tienen elevadas posiciones de capital, son líquidos, rentables y con cotizaciones elevadas. Pero todo depende de la política y la regulación, especialmente del desarrollo de la unión bancaria y un esquema común de liquidez”.

Wiltz señala que “para lograr grandes compañías tenemos que aceptar que algunos países se inclinarán más al sector financiero, otros a la salud o al automóvil... Hoy lo que vemos es que cada país es muy proteccionista cuando hablamos de consolidación y potenciales sinergias.

(Expansión. Primera página, Página 15)