

RESUMEN DE PRENSA DEL 28 Y 29 DE MARZO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

EL EURÍBOR PODRÍA MOVERSE ENTRE EL 2,18% Y EL 2,7% HASTA 2027

La fuerte subida del euríbor en marzo está obligando a los servicios de análisis de entidades financieras, firmas de Bolsa y asociaciones de usuarios financieros a rehacer sus previsiones para el corto plazo y el conjunto de los años 2026 y 2027. De sus proyecciones se desprende una gran división de opiniones sobre la evolución del índice hipotecario en todos los plazos.

En su informe de estrategia del segundo trimestre del año, Bankinter pronostica que el euríbor a 12 meses cerrará este año y el próximo entre el 2,30% y el 2,45%. Pero siempre por debajo del nivel del 2,53% en el que se situó el viernes la media mensual de marzo, que puede seguir creciendo hasta final de mes teniendo en cuenta que el tipo diario se situó en el cierre semanal en el 2,86%. Es decir, muy cerca del máximo del año del 2,92% firmado el pasado martes. A pesar de que eleva la previsión del euríbor respecto a su estimación anterior, Bankinter no espera un escenario especialmente virulento para quienes tienen hipotecas a tipo variable o mixto en las que ya se ha activado el tramo variable que depende de la evolución del índice. Más optimista aún es CaixaBank, que cree que terminará 2026 en el 2,23% y 2027 al 2,18%, valores muy por debajo de los actuales.

En el caso de las expectativas de BBVA, hay una de cal y otra de arena. La primera es que el euríbor se relajará hasta el 2,3% cuando acabe este año. Sin embargo, prevé que se disparará hasta niveles del 2,7% el ejercicio que viene, con lo que volvería hasta los niveles más altos desde septiembre de 2024, el mes que en el índice bajó por última vez de la cota del 3%.

Si se cumplen las previsiones más optimistas para este año, el impacto sobre los bolsillos de los hipotecados sería moderado. El euríbor cerró 2025 en el 2,26%, lo que supone que, si termina este año en niveles alrededor del 2,3%, la subida de la letra mensual sería testimonial.

Con la media mensual del pasado viernes, del 2,51%, un préstamo de 150.000 euros a 25 años con un diferencial del 1% con revisión anual ahora empezará a pagar alrededor de 877 euros, unos nueve euros más. En el caso de los préstamos con revisión semestral, que se están encareciendo desde el año pasado, empezarían a pagar alrededor de 27 euros más.

Azufin, que calcula que el 59% del total de hipotecas vivas en España están referenciadas a tipos variables o mixtos, prevé que el índice acabe marzo en el 2,4% y abril, en el 2,6%. El comparador financiero HelpMyCash ve dos escenarios contrapuestos. Si la guerra en Irán termina pronto y la inflación se modera, cree que el euríbor se puede estabilizar alrededor del 2,3%. Pero si el conflicto bélico se prolonga, puede saltar hasta el nivel del 2,7%, el mismo que BBVA prevé para el año que viene.

(Expansión. Página 20. 3 columnas)

BBVA, SANTANDER E ING REACCIONAN AL ALZA EL EURÍBOR Y ENCARECEN LAS HIPOTECAS FIJAS

La escalada del euríbor por la guerra de Irán comienza a prender en los catálogos bancarios. Banco Santander, BBVA, ING y, poco antes también Openbank, han encarecido ligeramente las hipotecas a tipo fijo desde que Estados Unidos e Israel iniciaron los bombardeos el 28 de febrero. En paralelo, algunas entidades extranjeras han mejorado la remuneración de los depósitos que ofertan a través de la plataforma Raisin.

El euríbor escaló el viernes hasta el 2,860% en su tasa diaria y elevó al 2,532% la media provisional mensual. Se trata del mayor repunte mensual del indicador en tres años y pone fin a dos ejercicios en los que los hogares se han beneficiado de bajadas en las cuotas del préstamo. “Dejamos atrás el periodo de alivio y entramos en una fase de mayor incertidumbre”, explica Laura Martínez, portavoz de iAhorro.

El mercado descuenta que el Banco Central Europeo (BCE) decidirá hasta tres subidas de tipos de interés de 25 puntos básicos en el año. La duda es si el primer movimiento tendrá lugar en la próxima reunión que el organismo celebrará en abril o lo pospondrá a la de junio. Bajo este escenario, la factura corre en contra del hipotecado: tanto para que el que firme nuevas operaciones como para el que actualice su préstamo. Y es que algunos bancos han comenzado a mover posiciones de los productos en escaparates.

El último ha sido Santander, que acaba de elevar el TIN de sus préstamos fijos desde el 2,55 al 2,81% (del 3,27 al 3,50% TAE); siguiendo la estela de BBVA, que elevó el TIN desde el 2,70 al 2,85% (del 3,78 al 3,94% la TAE); de ING, con un alza del 3,70 al 3,75% (del 4,43 al 4,48% en TAE), y Openbank aumentaba el TIN desde el 2,46 al 2,90% (del 3 al 3,44% en TAE). Todos son movimientos posteriores al inicio de la guerra en Irán y con los mejores precios por vinculación. En enero o febrero habían subido otras entidades como Banco Sabadell (del 2,60 al 2,75% TIN); Ibercaja (del 2,15 al 2,30%) o Bankinter (2,85 al 3,20%).

Las alzas llegan con un mercado que empieza a resentirse por los precios de la vivienda. “Empezamos a ver menos demanda porque el precio de las viviendas está disparado y también porque los bancos empiezan a subir los intereses”, apunta Miquel Riera, experto del comparador HelpMyCash. En el portal detectan un mayor consumo superior de información para cambiar un préstamo variable a fijo, pero no esperan un alud de subrogaciones por el momento.

“Los bancos han establecido criterios más duros. Han cambiado sus algoritmos y parece que intentan tomar un poco menos de riesgo. Si en 2025 financiaban al 100% o al 95%, no van a aprobar mucho más en 2026”, agrega Olivia Feldman, fundadora de HelpMyCash.

Frente al ajuste al alza en préstamos fijos, en iAhorro observan oportunidades en los préstamos mixtos. De los nueve bancos que monitoriza, seis han mejorado a la baja su oferta este año en mixta, sobre todo en cinco y diez años.

(El Economista. Primera página. Página 12)

BALANCE DE UN MES DE GUERRA: HIPOTECAS MÁS ALTAS Y COMBUSTIBLE MÁS CARO

Repostar en la gasolinera o afrontar una hipoteca ya resulta más caro que al inicio de la guerra en Irán, hace un mes. Son los dos grandes efectos que muerden el bolsillo por ahora. Pero el precio de la energía, disparado, o el de los fertilizantes, otro tanto, amenazan con contagiar también a los alimentos y las facturas, para enquistar la inflación en terreno peligroso. Las medidas del Gobierno han frenado parte del impacto, pero sin anularlo.

Un reflejo de las previsiones de mayor inflación que espera el mercado lo plasma la evolución del euríbor. El índice al que están referenciadas las hipotecas variables ha visto un fuerte salto desde el inicio del conflicto. Al anticipar subidas de tipos del Banco Central Europeo (BCE). En febrero, el euríbor estaba en el 2,2% mensual, mientras que hoy ronda el 2,5%, disparado en su tasa diaria al 3%. Para una hipoteca de 170.000 euros a 30 años y un euríbor +0,99%, si toca revisión la cuota pasará de 753 a 765 euros, unos 150 euros anuales más. Es la primera subida en dos años. La gran amenaza es que tan pronto como en abril se vaya a una media mensual cercana al 3%. Esto dispararía el coste de los préstamos en casi 1.000 euros anuales.

“El euríbor está reaccionando con mucha sensibilidad a cualquier factor de incertidumbre. Estos movimientos tan bruscos no son habituales y generan inquietud entre los hipotecados”, explica Laura Martínez, de iAhorro. Ángel Hermosilla, secretario general del Colálegi d’economistes de Catalunya, duda de que una subida de tipos solucione el embrollo. El problema es de oferta, y una intervención de los tipos trata de influir más sobre la demanda, dice. “Actuar con los tipos puede que no sea lo más oportuno. Afectan más al consumo familiar, a la inversión de las empresas, pero no a los costes –como el de las materias primas–, que es lo que está subiendo ahora”, expone.

(La Vanguardia. Página 74. Media página. Domingo 29)

CÓMO HIPOTECARSE AL 100% CON AYUDA PÚBLICA

Las medidas paliativas para facilitar a jóvenes y familias acceder a una hipoteca no acaban de tener el efecto esperado. Dos años después de la puesta en marcha del aval gubernamental que permite financiar el 20% del precio del piso que los bancos no conceden, las operaciones se siguen firmando en cuentagotas: de los 2.500 millones que el Ministerio de Vivienda puso a disposición para este fin en la primavera del 2024, solo se había utilizado una décima parte a cierre del año pasado.

“El efecto de la medida está siendo limitado”, sostiene el experto en vivienda Sergio Nasarre, catedrático de Derecho Civil de la Universitat Rovira i Virgili (URV). Si se presta atención a cómo funcionó una medida similar que se implementó en Londres hace más de una década, las expectativas tampoco son halagüeñas. “Infló artificialmente los precios y aumentó los impagos”, advierte. Y añade: “La barrera financiera del 20% está prevista para evitar el acceso a la vivienda en propiedad sin un ahorro previo”. Sin ella, el riesgo de la operación se dispara.

Con todo, fuentes del sector inmobiliario admiten que en cierto modo los avales ICO y otras medidas autonómicas han ayudado a jóvenes y familias con ahorro escaso a acceder a una

vivienda, pero hasta cierto punto. En el caso de la *proptech* Housfy, menos del 5% de las compraventas en las que intercedió la compañía el año pasado se cerraron gracias al aval gubernamental. “La razón principal es que, a efectos prácticos, muchas de las entidades que firmaron el convenio con el ICO, a la hora de la verdad no están ofreciendo a sus clientes la posibilidad de utilizar el aval”, expone Joan Balasch, director de hipotecas de la compañía. La explicación es que el Estado avala hasta el 20% de la operación, pero el dinero lo aporta en realidad el banco, que debe, además, reflejarlo en su balance. “Y esto es poco atractivo para las entidades”, agrega. A pesar de ello, detalla Balasch, algunos bancos (por ejemplo, Imagin, del grupo CaixaBank, y Abanca) ofrecen la posibilidad de solicitar el aval gubernamental a sus clientes. Otras entidades adheridas al convenio o bien rechazan aplicarlo o bien ofrecen financiar menos del 100% del precio de compraventa o tasación.

Otra traba con la que se encuentra el comprador es que, si bien la vigencia de la línea de los avales ICO se amplió hasta diciembre del 2027, el Gobierno “está ultimando los detalles de los convenios que incluyen mejoras en la línea destinada a los avales”, dilucidan fuentes de este instituto. El trámite está provocando que algunas entidades hayan pausado la aprobación de estas hipotecas hasta la suscripción de los convenios, a pesar de que “puedan seguir operando porque el aval se valida una vez se firma la hipoteca”.

Aparte de esta ayuda, existen en algunas comunidades otras medidas que, bajo criterios de renta y otras limitaciones, facilitan a jóvenes y familias la compra de una vivienda.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Página 8. 3 columnas. Domingo 29)

ADQUIRIR UNA CASA POR 300.000 EUROS Y ACABAR PAGANDO 500.000: EL PRECIO REAL DE UNA VIVIENDA

Lo habitual para quien quiere comprar una vivienda es recurrir a una hipoteca. La financiación, necesaria en la inmensa mayoría de los casos para afrontar el pago de 200.000 euros, 300.000 o incluso importes superiores, permite acceder a la propiedad, pero también implica asumir una pesada carga financiera durante décadas que se debe devolver al banco.

Por ilustrarlo con números, comprar una vivienda de 300.000 euros en una gran ciudad, financiada con una hipoteca de 240.000 euros a 30 años con un tipo fijo del 2,9% –el precio medio según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)– supone pagar en torno a 120.000 euros solo en intereses. Es decir, el comprador paga prácticamente la mitad adicional. Pero ese no es el único sobrecoste que hay que sopesar. A la compra hay que añadir los impuestos y gastos asociados, que se pagan inmediatamente. En una vivienda de ese importe, el impuesto de transmisiones patrimoniales (o el IVA en obra nueva), junto con notaría, registro y tasación, elevan la factura en torno a un 10% o 12% adicional. Esto supone entre 30.000 y 36.000 euros más. Solo con estos conceptos –precio, impuestos e intereses– el coste total de comprar esa vivienda ya ronda los 450.000 euros. A partir de ahí, entran en juego otros gastos: el IBI, los seguros vinculados a la hipoteca, los gastos de comunidad sumarían otros 28.800 euros en 30 años. Si se suman todos estos elementos, el coste total de una vivienda de 300.000 euros puede situarse fácilmente en más de 500.000 euros a lo largo de tres décadas. Todo ello sin tener en cuenta posibles reformas y compra de muebles y

electrodomésticos si la vivienda no los incluye o en el caso de que se le quiera dar un lavado de cara. Tampoco se incluyen gastos de mantenimiento.

Según explica Jordi Sánchez, director de ventas de Gohipoteka, uno de los errores más frecuentes de los compradores primerizos es centrarse en el tipo de interés cuando el principal obstáculo es otro. “El problema no es optimizar la hipoteca, es acceder a ella”, señala. En la práctica, la mayoría de los compradores están condicionados por dos factores: el ahorro previo y los criterios de riesgo de los bancos. Para adquirir la vivienda mencionada en el ejemplo, un comprador necesita disponer de al menos entre 90.000 y 100.000 euros ahorrados, lo que supone el 20% que no financia el banco, más los gastos de compraventa. Una barrera que deja fuera a buena parte de la población. Cuando ya se dispone de ese dinero para acceder a la hipoteca, otro de los errores habituales es calcular únicamente la cuota mensual. Porque la carga financiera real es mucho más amplia. “El análisis correcto no es cuánto puedes pagar al mes, sino cuánto puedes asumir sin comprometer tu estabilidad financiera”, explica Sánchez.

Como se ha mencionado, a la cuota hipotecaria se suman el IBI, los gastos de comunidad, el mantenimiento, los suministros y los seguros. En conjunto, estos costes pueden alterar significativamente la capacidad de pago del hogar. Por eso, aunque los bancos suelen fijar como referencia que la cuota no supere entre el 30% y 35% de los ingresos, los expertos recomiendan asegurarse de contar con un ahorro de entre el 20% y 25% de los ingresos que permita absorber imprevistos sin comprometer la estabilidad financiera.

“El primer paso antes de buscar vivienda es conocer la capacidad real de endeudamiento. No solo se trata de poder pagar la hipoteca hoy, sino de hacerlo con comodidad a lo largo del tiempo y sin poner en riesgo la estabilidad financiera. Muchos compradores no negocian ni comparan las condiciones de la hipoteca, y productos vinculados como seguros o tarjetas pueden encarecer la operación. El coste total de una vivienda puede aumentar de forma considerable cuando se tienen en cuenta todos los gastos asociados a lo largo del tiempo, lo que muestra la importancia de tener una visión completa del gasto antes de tomar la decisión de compra”, añade Laura Martínez, portavoz de iAhorro.

(Cinco Días. Primera página. Páginas 20 y 21)

MERCADO INMOBILIARIO

LA VIVIENDA SUBE UN 16,4% PESE A QUE LA DEMANDA TOCA TECHO Y CAEN LAS VENTAS

Los precios de la vivienda siguen disparándose mientras la demanda comienza a mostrar señales de agotamiento. El precio de la vivienda se ha disparado un 16,4% interanual en el primer trimestre, según los datos de Gsvalt. Según el Consejo General del Notariado, las compraventas de vivienda registraron en enero un retroceso interanual del 11,4%, anticipando una pérdida de impulso de la demanda tras dos años de fuerte crecimiento. Este ajuste se produce en un momento en el que el encarecimiento acumulado de la vivienda está empezando a superar la capacidad de pago de los compradores, lo que apunta a un mercado que podría estar alcanzando su techo en términos de accesibilidad.

Aun así, los precios continúan su escalada. El valor medio se sitúa en 2.012 euros por metro cuadrado, acercándose a los máximos del ciclo anterior. Esta subida se produce en paralelo a una economía que sigue creciendo, pero a menor ritmo. “El PIB avanzó un 2,6% en 2025 y las previsiones apuntan a una moderación hasta el 2,2% en 2026”, destaca el informe. En términos prácticos, esta subida tiene un impacto directo sobre los compradores. Una vivienda tipo de 90 metros cuadrados alcanza ya un coste medio de 181.080 euros, frente a los 155.520 euros de hace un año, lo que supone un encarecimiento de más de 25.000 euros en apenas doce meses. El incremento de precios está teniendo un efecto inmediato sobre la accesibilidad, que continúa deteriorándose. El esfuerzo teórico para adquirir una vivienda se sitúa en 7,8 años de renta media familiar, una cifra que sigue aumentando y que refleja el creciente desajuste entre ingresos y precios.

En 2025 se firmaron más de 501.000 hipotecas sobre vivienda, un 18,2% más que el año anterior, frente a un incremento del 11,3% en las compraventas, que alcanzaron las 714.000 operaciones. Además, aumentan los niveles de apalancamiento. La proporción de hipotecas con un *loan to value* (LTV) superior al 80% alcanza ya el 11,2%, lo que indica un mayor peso de compradores que necesitan financiar una parte más elevada del valor del inmueble.

Más allá de la evolución de la demanda, uno de los principales factores que explica la intensidad de la subida de precios es el desequilibrio estructural entre oferta y demanda. Aunque la actividad promotora mantiene un tono expansivo, la vivienda que llega al mercado sigue siendo insuficiente. En 2025, los visados de obra nueva crecieron un 8,8%, alcanzando las 139.016 unidades, lo que refleja el dinamismo en el inicio de nuevos desarrollos. Sin embargo, los certificados de fin obra descendieron un 9,8%, hasta las 88.254 unidades. Este desajuste implica que, aunque se proyecta más vivienda, se entrega al mismo ritmo, lo que reduce la oferta disponible a corto plazo y mantiene la presión sobre los precios. El resultado es un mercado tensionado en prácticamente todo el territorio.

Y se producen cambios en la composición de la demanda. El comprador extranjero, que había sido uno de los motores del mercado en los últimos años, pierde peso. En el cuarto trimestre de 2025, las operaciones realizadas por no residentes representan el 16% del total, con una caída interanual del 5,1%. Este retroceso refuerza el papel del comprador nacional, que, sin embargo, se enfrenta a un entorno cada vez más exigente en términos de precios y acceso a financiación. En conjunto, el mercado residencial español mantiene un fuerte dinamismo en precios, pero comienza a mostrar señales de agotamiento en la demanda que se ven en la caída de las compraventas, lo que podría terminar frenando los precios.

(El Economista. Primera página. Página 53)

QUIÉN ESTÁ COMPRANDO ACTUALMENTE UNA VIVIENDA EN ESPAÑA

El debate sobre la vivienda en España suele centrarse en la escasez de oferta, la tensión de precios y la dificultad de acceso. Pero para entender de verdad qué está ocurriendo conviene mirar también al comprador. “Saber quién compra hoy vivienda de obra nueva nos ayuda a comprender mejor la realidad social del país y, sobre todo, a enfocar mejor las soluciones”, se expone en este artículo elaborado desde Neinor Homes.

“En Grupo Neinor Homes, con cerca de 10.000 viviendas puestas en el mercado cada año y una oferta con precios que abarcan desde los 250.000 hasta los 1,5 millones de euros, contamos con una visión especialmente amplia del mercado residencial. Esa escala nos permite afirmar algo importante: la vivienda nueva no es una pieza marginal del sistema, sino una parte esencial de la respuesta al gran reto habitacional de España. “Los datos de cliente de 2025 del Grupo Neinor Homes, elaborados a partir de una muestra de 8.000 clientes, dibujan una realidad mucho más útil que algunos tópicos. El comprador de vivienda nueva no responde al retrato simplista del gran operador o del inversor especulativo. En su inmensa mayoría, en torno al 97% de los compradores, son personas físicas, parejas, familias o individuos que buscan una vivienda donde desarrollar un proyecto de vida”.

“También conviene poner en contexto para qué se compra. La primera residencia sigue siendo, con diferencia, el principal motivo de compra, suponiendo el 50% de las ventas. A ella se suma la reposición, es decir, familias que cambian de casa para adaptarse a una nueva etapa vital. Esta realidad se sitúa como segunda motivación de compra aglutinando el 25% de las ventas. Y, en determinadas zonas, aparece también una demanda de segunda residencia vinculada al uso y al disfrute. Incluso cuando hablamos de inversión, conviene ser precisos: en muchos casos se trata de una inversión familiar, de padres que compran para un hijo o de ahorradores que destinan una vivienda al alquiler. No hablamos de viviendas que se compran para quedar vacías, sino de viviendas que se compran para ser vividas”.

Incide en que “nuestros datos no reflejan un mercado dominado por la especulación. Reflejan, más bien, un mercado en el que la vivienda nueva sigue siendo percibida como un activo seguro, sí, pero sobre todo como una solución residencial y patrimonial de largo plazo para familias y particulares”. “Otra conclusión relevante tiene que ver con la procedencia del comprador. El grueso de la demanda, un 91% de ella, sigue siendo nacional. Y cuando aparece demanda internacional, ésta no es homogénea ni compite de forma directa con el comprador español medio”, asegura.

(El Economista. Página 55)

LOS PARTICULARES REDUCEN A LA MITAD LA COMPRA DE VIVIENDA PARA INVERTIR

El mercado de la vivienda sigue sometido a fuertes tensiones y los precios no retroceden, pero se aprecian algunos cambios de tendencia. Uno de ellos tiene que ver con el interés de los particulares por comprar una vivienda para invertir. Se ha reducido a la mitad en apenas un año, ante la percepción de que la rentabilidad asociada al alquiler es cada vez menor. Según el VII Barómetro hipotecario de la asociación de clientes financieros Asofin, la compra de vivienda para invertir pasó de suponer el motivo de la adquisición entre el 56% de los particulares a comienzos del 2025 a apenas el 21,9% ahora. En cambio, la vivienda habitual por cambio de domicilio se ha convertido en la mayor tendencia, al pasar del 10,3% al 37,9%.

Este giro se produce tras tres años en los que el gran mantra era la inversión. Si en 2022 apenas el 22% compraba vivienda con esa intención, el porcentaje se disparó al 49% en 2023 y al 51% en 2024, para alcanzar su máximo el año pasado.

Este cambio de percepción no significa que los precios vayan a bajar. Subieron un 11% el año pasado y, según las últimas previsiones de BBVA Research, lo harán otro 10% en el 2026. El crédito hipotecario aumentó un 6,3% en enero, según el INE.

(La Vanguardia. Página 79. 1 columna. Domingo 29)

GUERRA A LOS EXTRANJEROS RICOS QUE COMPRAN CASAS

No hay mes en el que los vecinos de la Dreta de l'Eixample de Barcelona no se enteren de la compra de un edificio entero que va a convertirse en viviendas de lujo. En el mejor de los casos, un fondo compra el inmueble, reforma pisos y los convierte en viviendas de alta categoría. En el peor, las obras implican cancelar contratos y pedir desahucios. “Hemos detectado hasta 116 promociones especulativas”, lamenta Jaume Artigas, presidente de la asociación de vecinos del barrio. Ese goteo que lleva produciéndose hace años ha cambiado ya las dinámicas del barrio. Alrededor del 30% de las viviendas no tienen a ningún vecino empadronado, según datos del Ayuntamiento. “Muchos de los compradores son extranjeros”. Tiene las casas para cuando vienen de fin de semana a Barcelona”, explica Artigas. Pero también las calles cambian. Más del 40% de las tiendas de algunas zonas son de uso turístico.

Ese proceso en la capital catalana viene de lejos. El auge de la marca Barcelona tras los juegos de 1992 implicó la llegada de millones de turistas. Algunos, los más ricos, se decidieron a tener su casa en la ciudad. Las viviendas de lujo primero invadieron el paseo de Gràcia. Y ya entrada la década de 2010, fueron expandiéndose al resto del centro de la ciudad, alentadas por las administraciones con medidas como los visados de oro implantados por el Gobierno de Rajoy. Pero la grave crisis de la vivienda que sufre España ha dado un vuelco a esas políticas. “Prohibiría que los extranjeros no comunitarios compren segundas residencias en Barcelona”, afirmó recientemente el alcalde de Barcelona, Jaume Collboni. Esa vía es por la que optó, por ejemplo, Canadá en 2023 para hacer frente a la escalada de los precios de la vivienda.

No solo Barcelona se ha expresado en esos términos. España lleva ya un tiempo tratando de retirar la alfombra roja que había tendido a compradores de segundas residencias y limitando las adquisiciones de grandes fondos de inversión. El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, anunció el año pasado un impuesto del 100% para compras de viviendas por parte de extranjeros no residentes. Esa iniciativa, según fuentes parlamentarias, está registrada en el Congreso de los Diputados, pero aparcada por falta de apoyos. Por ahora, solo se ha ejecutado el fin del visado de oro. Sánchez, además, ha elevado el debate a las instituciones europeas, puesto que algunas de las actuaciones planteadas podrían chocar con el derecho comunitario.

El Gobierno está explorando qué puede hacer a escala estatal. “Los expertos consultados coinciden en que la vía más factible para actuar es la que ha seguido Cataluña: intervenir a través de las zonas de mercado tensionado. La existencia de una excepcionalidad declarada en esas zonas es lo que justifica la adopción de medidas extraordinarias que puedan afectar a otros derechos como el de la propiedad”, afirman fuentes de Vivienda. A través de esa figura, Cataluña ha aplicado los topes al alquiler y ahora limitará las compras especulativas de vivienda. El sector afirma que el mero anuncio de esa medida está ahuyentando ya a inversores. De hecho, un informe del Colegio del Notariado indica que en 2025 los extranjeros

vendieron 12.010 viviendas más de las que se compraron, lo que a su juicio “acelera” una “tendencia de desinversión en el mercado residencial” que se viene produciendo desde 2010. Sin embargo, los fondos buscan rendijas para escapar de las nuevas normas. “Ahora proliferan los *coliving* (viviendas compartidas con espacios comunes) porque las firmas ven un mayor beneficio en esa fórmula que en el alquiler”, lamenta Artigas. Esta

Louis Kretz y Adriana Pinos, dedicados al inmobiliario, cuentan que los precios se han disparado, hasta el punto de que los importes de las viviendas de lujo de Madrid están por encima de París. Y aseguran que no ven mal la medida de limitar las compras especulativas. “Entendemos perfectamente por qué quieren regular. Hay muchos que abusan, los pisos turísticos hacen mucho ruido y los ciudadanos no pueden comprar en el centro de Barcelona o Madrid. Está bien para limitar las compras de quienes no están en el país e invierten a muy corto plazo”, dice Pinos.

(El País. Página 39. Domingo 29)

LA OFERTA DE ALQUILER SE DESPLOMA UN 61% Y LOS PRECIOS SE DISPARAN UN 40%

El mercado de alquiler está prácticamente seco y la competencia por acceder a una vivienda, disparada, lo que tensa los precios del arrendamiento. Y, con ello, la dificultad de acceso se encuentra en máximos. Algo que, además, está golpeando especialmente a las familias que decidieron entrar a una vivienda en alquiler años atrás a un precio asequible y que ahora, una vez terminadas las prórrogas del arrendamiento, se ven obligadas a buscar un nuevo inmueble, encontrándose con una situación completamente distinta.

La oferta de vivienda disponible para alquiler se ha hundido un 61% entre el cuarto trimestre de 2020 y el mismo periodo de 2025, de acuerdo datos del portal inmobiliario Idealista.

La declaración de zonas tensionadas en determinados municipios, los límites a la revalorización de las rentas o las dificultades para desahuciar inquilinos morosos han expulsado a buena parte de los propietarios del mercado del alquiler lo que, en combinación con una demanda explosiva por el crecimiento demográfico y la falta de obra nueva, ha provocado un fuerte desequilibrio. En concreto, los precios de alquiler se han disparado un 40% en los últimos cinco años y el número de familias que compiten por cada inmueble se ha multiplicado por seis.

Barcelona ha perdido el 90% de la oferta de alquiler para residencia habitual, seguida de Granada, Palma, Madrid, San Sebastián, Las Palmas de Gran Canaria, Sevilla y Bilbao. La oferta de alquiler solo aumenta en 5 capitales: Cuenca, Lugo, Segovia, Cáceres y Jaén

No resulta especialmente llamativo que los alquileres se encuentren disparados en las capitales que han sufrido un mayor retroceso de la oferta o en los polos de creación de empleo, como son las grandes urbes y las zonas turísticas, pero las subidas se extienden a las capitales con un incremento de las viviendas en alquiler, como es el caso de Segovia, donde no se ha producido ni lo uno ni lo otro. En esta ciudad, los precios acumulan un alza del 71%, la tercera mayor de España, y la oferta de alquiler se ha incrementado un 23%. Sin embargo, hay que entender este incremento en un contexto distinto, ya que en Segovia también se ha

producido un fuerte incremento de la demanda debido a muchos madrileños con capacidad para teletrabajar que han decidido mudarse a las provincias de la periferia para reducir sus costes, lo que a su vez ha alentado a algunos propietarios a poner su vivienda en alquiler para disfrutar de una alta rentabilidad.

El mercado de alquiler se está convirtiendo en una jungla para muchas familias que accedieron una vivienda años atrás y que ahora, una vez agotadas sus prórrogas, se encuentran con que el propietario les impone fuertes subidas de precios para adecuarse a la nueva coyuntura, ya que los incrementos de precios han desbordado con creces las actualizaciones de las rentas. Así, quien tenga que buscar un nuevo piso no solo se encontrará con precios hasta un 50% superiores a lo que estaba pagando en buena parte de las capitales, sino también con fuertes requisitos por parte de los arrendadores para minimizar los riesgos.

(Expansión. Páginas 22 y 23. Editorial en página 2)

LOS INQUILINOS CON MENOR PODER ADQUISITIVO, EXPULSADOS DEL ALQUILER

La subida imparable de los precios del alquiler ha transformado el perfil de los arrendadores. La renta de las personas que cierran un contrato de alquiler es cada vez mayor, mientras que la proporción de inquilinos que pertenecen al quintil más pobre de cada autonomía ha caído del 41% al 32% en España. Este descenso ha sido más acusado en Cataluña, la región con mayor intervención en los precios del alquiler, donde la presencia de inquilinos de rentas bajas ha pasado del 41% al 29% entre los años 2020 y 2025, según recoge el estudio *Inquilinos cada vez más ricos: la paradoja del esfuerzo en alquiler* elaborado por EsadeEcPol.

“El mercado de la vivienda en España destaca negativamente por el elevado sobreesfuerzo que deben hacer los ciudadanos en los últimos deciles de la distribución de la renta para arrendar debido a la apabullante escasez de vivienda social de alquiler”, expone el documento.

Los microdatos de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) indican que la proporción de hogares que destinan más de un 30% de su renta al pago del alquiler, lo que se considera esfuerzo excesivo, ha caído de forma sostenida en los últimos cinco años hasta alrededor de un 30%. En concreto, en Cataluña, donde aplican controles de precio en gran parte del territorio, el porcentaje de inquilinos con un esfuerzo excesivo ha pasado del 41% en 2021 al 31% en 2025. La proporción de catalanes que destina más del 40% de su renta al arrendamiento, que identifica las situaciones más críticas, baja del 26% al 16%.

El estudio destaca que “la tasa de esfuerzo en el pago del alquiler describe la situación de quienes logran acceder a una vivienda, no la de quienes necesitan hacerlo”. Eso explica que este indicador esté mejorando. El mercado del alquiler se está volviendo más selectivo “por escasez de oferta y los hogares con menos recursos quedan fuera”, por lo que el indicador mejora mecánicamente. Los autores del estudio señalan que esta mejora no se debe a que el arrendamiento de una vivienda “se esté volviendo más asequible, sino a que está cambiando el perfil de quien alquila”.

“Los hogares con menos ingresos no desaparecen, se desplazan del alquiler de mercado a arreglos familiares o informales. Este trasvase reflejado en las estadísticas muestra la exclusión residencial de los hogares de menos renta. El alquiler de mercado está incorporando progresivamente hogares de renta media y media-alta y el proceso es más intenso en Cataluña”, concluyen los investigadores que han elaborado el estudio.

(El Economista. Página 54)

LOS CASEROS SE BLINDAN PESE A LA CAÍDA DE LA MOROSIDAD

Pocos son los inquilinos que no han tenido que pasar por el filtro de un estudio de solvencia económica de una empresa de alquiler garantizado o por el escrutinio de un seguro de impago. Estas dos herramientas se han convertido en las mejores aliadas para los propietarios que arriendan sus viviendas.

El debate sobre el equilibrio entre la protección de caseros e inquilinos ha vuelto a encenderse tras la entrada en vigor, el 22 de marzo, del decreto que congela los contratos a punto de vencer y limita al 2% las actualizaciones anuales, aunque el Congreso podría tumbarlo en el plazo de un mes. Muchos propietarios aseguran sentirse desprotegidos tanto con el antiguo escudo social como con este nuevo paraguas normativo. Por ello, en los últimos años han recurrido cada vez más a productos que garantizan el cobro de las rentas, su gran preocupación.

Ana González, vicesecretaria de la Confederación de Cámaras de la Propiedad Urbana y Asociaciones de Propietarios de Fincas Urbanas, afirma que llevan años recomendando la contratación de seguros de impago. “Lo consideran un colchón que da cierta seguridad”, explica. En la misma línea, su presidente, José María Font Spa, señala que existe “una alta desconfianza en la eficiencia de los procesos judiciales de desahucio” y que estos seguros se han convertido en una herramienta relevante, especialmente para los propietarios más profesionalizados. Juan Carlos Muñoz, director comercial de Arag —que cuenta con más de 120.000 propietarios asegurados—, confirma la expansión de estos productos: “Ahora es extraño que alguien alquile sin asegurar, sobre todo por lo que supone estar meses sin cobrar desde que empieza un impago hasta que el inquilino sale de la vivienda”. No obstante, reconoce que la escasa oferta de alquiler está condicionando el mercado: “Hay muchos más inquilinos que arrendadores, así que encontrar un perfil solvente no es complicado; lo difícil es para los inquilinos encontrar una vivienda”.

Pese al ruido, los datos oficiales enfrían el debate. En 2025 se practicaron 25.540 lanzamientos (expulsiones de la vivienda), de los cuales 18.317 —casi siete de cada diez— se debieron a impagos del alquiler, según el Consejo General del Poder Judicial. Son un 10,9% menos que el año anterior. Sobre el volumen real de impagos no existen estadísticas oficiales, solo cálculos sectoriales. Según Arag, entre el 5% y el 7% de los contratos presentan impagos significativos. Alquiler Seguro cuantifica la morosidad en 8.490 euros en 2025, un 16,5% más que un año antes, un dato que obtiene de sus expedientes.

(El País. Suplemento Negocios. Página 12. Domingo 29)

MADRID ACELERA EN VIVIENDA FRENTE A LA CARRERA “INTERVENCIONISTA”

Madrid avanza en la transformación de la ciudad y la construcción de vivienda. Según se expone en este reportaje, frente a la promesa del Gobierno de crear 200.000 viviendas públicas y el aumento de intervención, en Madrid las grúas se alzan en infinidad de proyectos que incluyen nuevas viviendas y nuevos barrios.

Madrid Nuevo Norte se mueve tras años estancado en un proyecto. La operación, que reorganizará el eje económico de la ciudad, no solo incluirá oficinas sino un núcleo de viviendas. En Los Berrocales la entrega de viviendas avanza con el nacimiento de nuevos espacios públicos que configurarán el barrio. Los Ahijones se consolida con más edificios hasta llegar a casi 17.000 pisos, un 64%, protegidas y Valdecarros confirma el crecimiento del Plan de la Comunidad de Madrid en la tercera fase del desarrollo más importante por extensión: 50.000 viviendas libres y protegidas. A éstos se suman Los Cerros, El Cañaveral y otros desarrollos que completan un mapa en plena expansión. Operaciones como Campamento donde el suelo del Ministerio de Defensa empieza a transformarse en miles de viviendas dibujará un paisaje diferente con Campamento, Aluche o Carabanchel, entre los barrios beneficiados.

Azca prepara su transformación hacia un espacio más verde y menos dominado por los coches. El cambio previsto por el consistorio madrileño apuesta por la calidad urbana, pero el volumen de vivienda es considerable, según se señala. En el entorno del Calderón, los pisos que han sustituido al estadio del Atlético de Madrid.

El Ayuntamiento también ha anunciado el lanzamiento del Plan Suma Vivienda 3 para ampliar el parque de alquiler asequible en Madrid. El proyecto dará continuidad a los 2.200 pisos ya promovidos mediante colaboración público-privada. Los grandes desarrollos urbanísticos de la capital permitirán construir más de 200.000 viviendas y facilitar el crecimiento de la ciudad en medio millón de habitantes, según los cálculos de Cibeles,

(La Razón. Suplemento Madrid. Páginas 2 y 3. Sábado 28)

BARCELONA PONE COTO AL “FRAUDE” DEL ALQUILER DE TEMPORADA Y LOS ‘COLIVING’

El viernes en el pleno del Ayuntamiento de Barcelona tuvo lugar el enésimo debate sobre vivienda, aunque esta vez con importantes novedades; el acuerdo para que el uso prioritario de los pisos en la ciudad sea el de “residencial permanente”. Es decir, adiós, con matices, al alquiler de temporada y a los *colivings*. Se aprobó una modificación del Plan General Metropolitano (PGM) que permite “limitar al máximo”, definió la teniente de alcalde de Urbanismo, Laia Bonet, el alquiler de temporada, poniendo por delante el uso habitual y residencial.

(La Vanguardia. Página 31. Media página. Sábado 28)

DE LA 'BURBUJA' FINANCIERA AL DÉFICIT ESTRUCTURAL DE VIVIENDA

En 20 años el sector inmobiliario ha vivido más de un ciclo completo, pasando de la euforia previa a la crisis financiera a la resaca bancaria, de la entrada masiva de capital internacional a un mercado donde el gran problema no es colocar viviendas, sino construirlas a tiempo y a precio. El sector ha pasado de ser un motor económico impulsado por el crédito y el suelo a convertirse en una industria mucho más profesionalizada y sostenible, pero también regulada y con un desequilibrio persistente entre oferta y demanda.

Entre 2006 y 2008 el ladrillo vivió el final de su época dorada. El boom inmobiliario se acercaba a su fin para dar paso al estallido de la burbuja. A mediados de los 2000, el sector contaba con compraventas al alza que se acercaron casi al millón de operaciones en 2006. Las promotoras crecían a base de comprar suelo y aumentando su apalancamiento mientras la banca alimentaba su negocio con hipotecas sin apenas control. La ruptura llega con el shock financiero global. Se seca el crédito, cae la demanda, se paralizan proyectos y el suelo pierde valor. El resultado fue una crisis inmobiliaria nunca vista en España, larga, con un gran stock de vivienda sin absorber, precios a la baja y un sector que descubre a la fuerza que el riesgo inmobiliario no era solo del promotor. Estaba también en el balance del sistema financiero.

Entre 2009 y 2013 se vivió la segunda fase de la crisis. El rescate bancario y la creación de un vehículo para concentrar los activos tóxicos de las entidades financieras marcaron un antes y un después. Sareb se convierte en una pieza clave para gestionar la transferencia de activos deteriorados y facilitar la limpieza de los balances de la banca. En paralelo, el sector comenzó a vivir una nueva realidad marcada por la presencia de los *servicers*, la venta de carteras y la llegada de los fondos oportunistas. Además, a finales de 2012 se modificó la normativa de las socimis, equiparando su régimen fiscal al de otros países de Europa y permitiendo que comenzaran a operar de forma masiva.

Tras siete años de caídas, a partir de la segunda mitad de 2014, los indicadores principales, como el número de transacciones y los precios, empezaron a mostrar signos de crecimiento. Con la estabilización macro y el retorno del apetito inversor, el inmobiliario reabre. Pero la recuperación no se parece al ciclo anterior. Ahora se apuesta por la profesionalización. La gran novedad empresarial fue el auge de las socimis, que permitieron dinamizar el mercado del alquiler y canalizar inversión inmobiliaria cotizada. Durante estos años se consolidó un mapa de compañías más financieras, patrimonialistas cotizadas, plataformas de gestión y promotoras que aplican disciplina a su balance, rotan suelo y controlan el riesgo. En esta etapa se disparó la inversión en segmentos que antes eran periféricos y empieza a cuajar el concepto de alquiler profesionalizado, aunque todavía con un parque muy dominado por pequeños propietarios. En esos años también crece el alquiler turístico, arrancan las tensiones de precios en zonas céntricas y se inician debates que luego cristalizarán en regulación más intervencionista.

En el año 2020 llega la pandemia en un momento de crecimiento del sector. Hubo un parón temporal, incertidumbre y un shock de comportamiento con una caída de las compraventas y de la inversión. Creció el teletrabajo, la búsqueda de metros útiles, aumentó la demanda en zonas periféricas. A nivel empresarial el Covid aceleró la digitalización (comercialización, firma, gestión), se refuerza la importancia de la rehabilitación y empieza a ganar terreno la agenda ESG, que pasa de ser un "sello" a ser una condición de financiación y de valor. La salida de la

pandemia coincidió con el shock inflacionista europeo y la subida de tipos en 2022 y 2023, un giro que elevó el coste del dinero y tensionó la financiación. El comprador está tocando techo en su esfuerzo financiero y asoma al sector a un nuevo cambio de ciclo. Aun así, el residencial mostró una resiliencia. En 2025 se firmaron 501.073 hipotecas, el dato más alto en 15 años.

Hay escasez estructural de oferta de vivienda en muchos mercados de España, donde hay una demanda concentrada en grandes ciudades y una producción de vivienda insuficiente durante años, generando un déficit de vivienda acumulado de más de medio millón de unidades. Para solucionar la falta de oferta, el Gobierno opta por intervenir el mercado a través de la Ley de Vivienda, que introduce herramientas como las zonas tensionadas, o eliminando la *golden visa*, lo que aleja a los inversores.

A partir de ahora el sector se asoma a otro cambio de ciclo, en el que la demanda está llegando a su techo financiero y el sector se enfrenta al reto de producir más, en un contexto de escasez de mano de obra y costes elevados. En esta nueva etapa el problema de base no es financiero, sino de oferta, y este es el gran reto que afronta el inmobiliario hoy.

(El Economista. Suplemento Especial 20 aniversario. Página 100)

EL DECRETO DE VIVIENDA SE MEJORA O SE DESPLOMA

El periodista Xavier Vidal-Folch comenta en este análisis que “por más campañas que se lancen, el segundo decreto contra el impacto de la guerra de Irán, focalizado solo en la vivienda, tiene todos los visos de desplomarse, por falta de suficiente apoyo parlamentario. Pero no tanto por causa de que sea de izquierdas, sino porque es insuficiente. Solo prorroga los contratos de alquiler vigentes (en dos años), y establece un tope a su precio (del 2%). Cuando ya se ve que la dinámica de la inflación *iraniana* catapulta al euríbor, encareciendo el acceso al crédito para la compra”.

Y, añade, “porque es sesgado: la factura de la protección social recae en los tenedores privados o mixtos, sin participación del sector público —teórico titular de la protección del Estado de bienestar—, con efecto psicológico acumulado.

Señala que el primer decreto, mayormente energético, agiliza y simplifica la burocracia (en su disposición final décima) en la promoción, licitación y ejecución del suelo público para VPO y vivienda asequible. Y da apoyo legal a la empresa estatal Casa 47 para contratos de larguísima duración, hasta 80 años: lo que responde a la angustia de los jóvenes en alquiler, sometidos a continuos cambios de hogar: la inseguridad del saltimbanqui. Y se pregunta por qué no ampliar y mejorar el segundo decreto, sobre vivienda, buscando una fórmula parecida.

(El País. Página 25. Media página. Sábado 28)

LOS DRONES IRANÍES AMENAZAN CON PINCHAR LA BURBUJA INMOBILIARIA DE LOS EMIRATOS

Los misiles iraníes llegan al Golfo en un momento en que empezaban a aparecer nubes en su sector inmobiliario: tras subidas de precios del 60% en Dubái desde 2022, y del 32% en Abu

Dabi solo el año pasado, los expertos estaban advirtiendo del riesgo de burbuja en los Emiratos Árabes Unidos. Solo en Dubái hay más de 300.000 viviendas en construcción, muchas más que las que podía absorber el crecimiento demográfico, según ha advertido JP Morgan, incluso antes del conflicto.

“El interés extranjero en comprar inmuebles tras el conflicto será crucial”, reconoció el servicio de estudios del Abu Dhabi Commercial Bank el miércoles. Y en ello influirá decisivamente la duración de la inestabilidad.

Muchos empresarios y directivos, nacionales o expatriados, han abandonado el Golfo. Emilia Renedo, directiva de Spotahome, una plataforma especializada en alquiler de media duración, destaca que han aumentado un 126% las demandas de alquileres en Europa procedentes de Arabia Saudí y otros países del Golfo, además de un 86% desde Líbano e Israel. Muchas de esas demandas buscan España, y especialmente Barcelona, donde la demanda de alquiler temporal ha aumentado un 479%. “Buscan el paseo de Gràcia, el Eixample y, en general, las zonas más céntricas”, explica.

(La Vanguardia. Páginas 72 y 73. Domingo 29)

FINANZAS

BOTÍN PREVÉ QUE EL SANTANDER ALCANCE ESTE AÑO UN NUEVO BENEFICIO HISTÓRICO

La presidenta del Santander, Ana Botín, dio cuenta el viernes de un nuevo año récord ante sus accionistas en la junta anual, de la que informan todos los diarios. La banquera defendió el buen momento del banco, con el objetivo de pulverizar en 2026 su propio récord de beneficios, que fijó el año pasado por encima de los 14.000 millones de euros. Una previsión que se produce pese a la incertidumbre geopolítica y las consecuencias económicas que se puedan derivar de la guerra en Irán.

“En el primer trimestre de 2026, hemos continuado con la tendencia positiva de años anteriores, creciendo en número de clientes y en ingresos, mientras que se espera que los costes caigan en euros constantes interanualmente, dando como resultado una mejora en la eficiencia de aproximadamente 250 puntos básicos. La calidad crediticia se mantiene sólida, con un coste del crédito dentro de lo previsto. Asimismo, se mantiene una sólida generación de capital en el trimestre, con una ratio CET1 que crece respecto al cierre de diciembre de 2025. En consecuencia, vamos en línea para aumentar el beneficio en 2026 con respecto al año pasado”, indicó.

Así, confirmó las previsiones para el ejercicio. Esto es, un crecimiento de ingresos de un dígito medio, una reducción de costes, coste de riesgo estable, crecimiento del beneficio y una ratio CET 1 (que mide el capital de máxima calidad) de entre el 12,8% y el 13%. Igualmente, ha reafirmado los objetivos contenidos en el plan estratégico, a cumplir hasta 2028, que presentó el mes pasado en Londres y que pasan por superar los 20.000 millones de beneficio, una rentabilidad de más del 20% y más de 210 millones de clientes.

En este contexto, puso el acento en la inteligencia artificial, con la que el banco espera generar 1.000 millones en tres años. Y la aplicación del plan de eficiencia del banco, el llamado One Transformation. Botín mantuvo la senda de crecimiento del banco pese a la incertidumbre geopolítica y la guerra en Oriente Próximo. En este sentido, reconoció que el conflicto aboca al mundo a una senda de más inflación y menos crecimiento económico, si bien ha matizado que el impacto dependerá de su duración y de la afectación sobre la capacidad de producción energética.

Pese a los vaivenes geopolíticos, Botín avaló la diversificación geográfica del grupo como un valor diferencial.

La junta de accionistas dio luz verde a la adquisición del banco estadounidense Webster por unos 10.300 millones de euros, anunciada en febrero y pendiente de cerrarse a lo largo de este año. Igualmente, la entidad en los últimos meses ha acordado la venta de su filial polaca y la compra de TSB, el banco del Sabadell en Reino Unido.

Botín también se refirió a uno de sus mantras de los últimos meses, la necesidad de una simplificación en la regulación bancaria. En su opinión, la situación geopolítica es una oportunidad para Europa, pero que esta adolece de estar “sobrediagnosticada e infraejecutada”. Reclamó combinar la estabilidad financiera con el crecimiento, así como apostó por la combinación de ambos vectores. Reclamó, por tanto, una regulación “más inteligente”.

Entre otros asuntos, el banco sometió a votación de la junta, con resultado positivo, el nombramiento de Deborah Veitas, actualmente presidenta de Santander Brasil, como consejera. Y el pago de un dividendo final en efectivo de 12,5 millones. En consecuencia, el dividendo total en efectivo por acción correspondiente a 2025 será de 24 céntimos de euro, un incremento de más del 14% respecto al año anterior. La remuneración total al accionista con cargo a los resultados de 2025 será de aproximadamente 7.050 millones de euros (en torno al 50% del beneficio atribuido del grupo), repartida aproximadamente a partes iguales entre dividendos en efectivo y programas de recompra de acciones.

(Cinco Días. Página 5)

CAIXABANK ADMITE QUE EL CONFLICTO DE ORIENTE PRÒXIMO PUEDE AFECTAR AL CRECIMIENTO

CaixaBank convocó el viernes a sus accionistas para dar cuenta del ejercicio de 2025, en el que la entidad alcanzó un beneficio histórico, informan todos los diarios. El presidente, Tomás Muniesa, alertó del impacto del conflicto bélico en Irán sobre el crecimiento económico, la inflación y las posibles subidas en los tipos de interés por el Banco Central Europeo.

En su opinión, los mercados no anticipan una crisis muy prolongada, pero también alertó del alto nivel de incertidumbre. Igualmente, citó la confrontación geopolítica entre potencias como la mayor amenaza para la estabilidad global. “Los últimos cinco años han sido turbulentos y la segunda mitad de la década será parecida. La incertidumbre es el término que

mejor define los riesgos de este 2026”, aseveró. Esta inestabilidad no afectará a la marcha de CaixaBank. Primero Muniesa y después el consejero delegado, Gonzalo Gortázar, detallaron los resultados de la entidad en 2025, cuando alcanzó un beneficio de 5.891 millones.

La buena marcha del banco les ha permitido mejorar las previsiones de su último plan estratégico. El banco propuso a la junta de accionistas abonar un dividendo complementario. Muniesa defendió un pago de 33,21 céntimos, lo que, contando el abono de 16,7 céntimos, eleva la distribución total a 50 céntimos por acción, el 15% más que en el ejercicio pasado. Equivale al 54% del beneficio de 2025, en la banda más alta del pay out, de entre el 50% y el 60%. En total, pagará unos 3.500 millones, a los que se suman los programas de recompras de acciones ya ejecutados. El presidente, igualmente, ponderó la buena evolución de la entidad en Bolsa en 2025. Explicó que elevó su valoración cerca del 100% y que superó tanto al índice Stoxx 600 Banks como al Ibex 35.

Paralelamente, la junta de accionistas aprobó la reelección de tres consejeros, el propio Muniesa, Eduardo Sanchiz y Pablo Forero. También el nombramiento de Ana María García, en sustitución de Amparo Moraleda, que sale del consejo. Los accionistas también dieron luz verde a la nueva política de retribuciones.

El consejero independiente Peter Löscher sustituirá a Moraleda como vicepresidente de la entidad. El consejo aprobó esta designación en una reunión celebrada después de la junta.

(Cinco Días. Páginas 6 y 7)

SABADELL VENDE A AXACTOR UN LOTE DE 3.100 MILLONES DE PRÉSTAMOS IMPAGADOS

Sabadell ha cerrado la mayor salida de préstamos morosos del balance desde el macro acuerdo firmado con Cerberus en 2019. Para el fondo noruego Axactor, el comprador, se trata de una de las transacciones más significativas de los últimos años en el sector bancario.

Axactor acaba de hacerse con la cartera Sibila, con un importe nominal de 3.100 millones de euros. El volumen es muy significativo, porque el 80% de estas compraventas está por debajo de los 500 millones de euros desde hace bastante tiempo. Se trata de un paquete formado por alrededor de 100.000 préstamos a particulares y empresas impagados *unsecured*. Es decir, sin garantía inmobiliaria. El lote incluye créditos al consumo, tarjetas, préstamos personales, crédito a pymes y descubiertos, según señalan fuentes cercanas a la operación.

(Expansión. Página 20. 3 columnas)

LA BANCA BRILLA EN LA UE TRAS SUFRIR LA MAYOR CONCENTRACIÓN DEL EURO

La banca española de hoy poco tiene que ver con el sector financiero de 2006. Lo que era un sistema poblado de cajas de ahorros y bancos con muy dispares tamaños, de acento también regional y con miles de sucursales muy enfocadas en el crédito hipotecario, ha mutado a un sector mucho más resiliente, de pequeño censo, mayores dimensiones y muy digitalizado. Las crisis encadenadas desde el estallido de la burbuja *subprime* en 2008 han forzado una

auténtica reconversión de la industria, abocándola a la mayor concentración de Europa. Y, si durante años fue “farolillo rojo” en el Viejo Continente, hoy exhibe una rentabilidad del 15,1% (ROE), frente al 10,7% europeos; y una eficiencia mejor: los gastos ordinarios devoran un 42,41% de los ingresos, frente al 52,44% de media en la UE, según la Autoridad Bancaria Europea (EBA). Más discreta es la ratio de capital CET1 (13,18%, frente al 16,33% europeo), aunque supera con holgura las exigencias del supervisor y gran parte de su “contención” obedece a la intensa retribución al accionista desplegada por las entidades mediante dividendos y recompras.

El sector encadena récord en beneficios desde 2021 y una mayoría de entidades aspira a escalar la rentabilidad al 16-20%, niveles difíciles de encontrar antes de las crisis. Pero la travesía hasta llegar aquí ha sido dura y transformadora. En dos décadas se pasó de más de 70 entidades a apenas una escasa decena, más grandes y robustas, a golpe de fusiones.

El gran detonante llegó desde EEUU. El estallido de la crisis financiera por las hipotecas *subprime* en 2007 precipitó la primera gran crisis del euro, con ataques a las deudas soberanas –especialmente de España, Grecia, Italia, Irlanda y Portugal–. La reducción de tipos que trajo el euro había favorecido en los años previos el boom hipotecario que hizo a España especialmente dependiente del ladrillo. La sacudida *subprime* pinchó la burbuja, y el *crash* inmobiliario nacional inundaba los balances bancarios de ladrillo e impagos –el paro rozó el 27%, con el peor revés en el PIB desde 1993–. Se declaraba el peor escenario para un sector, especialmente el de las cajas de ahorros, que había crecido ligado al inmobiliario y vio cómo sus resultados no daban abasto para cubrir las necesarias e insaciables provisiones.

La situación apresuró las fusiones que primero fueron políticas –dentro de la misma región– y de “supervivencia”, y luego urgidas para evitar colapsos, con nacionalizaciones y “ventas” de entidades. Entre 2008 y 2012 se crearon grupos como BF-Bankia, Banco Mare Nostrum, Unnim, Catalunya Bank, Banco CEISS, Liberbank, Caja 3, Banca Cívica, KutxaBank o NovaCaixagalicia, englobando bajo sus paraguas más de 40 cajas de ahorro. Las combinaciones daban acceso a préstamos públicos, se equilibraba la debilidad de algunas entidades con la fortaleza de otras y, sobre todo, permitían recortar gastos prescindiendo de red, estructura y plantillas. Banco Popular integró por entonces el Pastor, hubo fusiones sobre fusiones y también integraciones de entidades previamente intervenidas (BBVA se adjudicó Unnim y Catalunya Bank; CaixaBank el Banco de Valencia; Sabadell a Banco CAM, y el venezolano Banesco comenzó a construir su franquicia con la compra de NCG Banco –hoy Abanca–).

Con la doble recesión económica, el Gobierno multiplicó las exigencias de provisiones buscando despejar el temor exterior a que la banca ocultase morosidad para frenar el ataque al Tesoro, pero ese penúltimo sobreesfuerzo también puso a muchas entidades al límite de sus fuerzas. En 2012, el Ejecutivo pidió dinero a Europa para nacionalizar Bankia y convertir en ayudas algunos préstamos otorgados antes a entidades para sus fusiones. La inyección en el sector ascendió a 64.098 millones –54.353 millones de Europa y 9.745 millones de los fondos de garantía–. La *troika* impuso en contrapartida la reconversión del sector de ahorros, montar el *banco malo* para limpiar los balances y drásticos ajustes a las que recibiesen esas ayudas. Banco Popular decidió no usar la Sareb para evitar injerencias, cayendo en 2017 al no lograr

digerir ni deshacerse de su carga en ladrillo. Santander se lo adjudicó por un euro y 7.000 millones en inyección de liquidez.

El sector había mutado. La crisis del Covid, que hundió un 11% el PIB por la parálisis de actividad, auspició la segunda gran oleada de fusiones por la dimensión de sus protagonistas: CaixaBank integró Bankia; Unicaja fusionó Liberbank, y Sabadell alentó una fusión fracasada con BBVA, que en 2024 intentó reeditar el grupo vasco sin éxito –solo la suscribieron accionistas con un 25,5% del capital–. Sin salir de las fronteras, Bankinter compró EVO Banca, y fuera busca crecer en Portugal e Irlanda; y Abanca ha protagonizado una de las mayores carreras de compras en el país. En clave exterior, CaixaBank tomó el control del luso BPI, BBVA lo hizo con el turco Garanti y ha iniciado actividades de forma digital en Italia y Alemania; y Santander se ha reforzado en Reino Unido, EEUU o en media Europa con su filial financiera.

El peaje a la concentración es que la estructura en España pasó de 45.086 sucursales a 17.000 y la plantilla bajó casi un 40%, hasta 163.000 empleados. El sector tuvo que aprender a operar durante ocho años en Europa con tipos al 0% por las crisis, hasta que otro shock –la invasión de Ucrania por Rusia y las políticas arancelarias de Trump– cambió la política monetaria. Los bancos están mejor capitalizados y saneados, y se han subido a la ola de la digitalización, pero también encaran una competencia antes inexistente por parte de *neobancos* y *fintech*, y un escenario geopolítico que obliga a las organizaciones a aprender a responder rápido ante situaciones cambiantes. Sin dejar la hipoteca, hoy el foco va más por gestión de activos y productos “de valor” (seguros, tarjetas, fondos...). Entre las prioridades del sector figura aliviar la regulación.

Junto a este reportaje se publican diversas tribunas firmadas por directivos del sector: José Antonio Álvarez, vicepresidente del Banco Santander; Tomás Muniesa, presidente de CaixaBank; Gloria Ortiz, consejera delegada de Bankinter; Juan Carlos Escotet Rodríguez, presidente de Abanca; Francisco Serrano Gill de Albornoz, presidente de Ibercaja, y Anton Arriola Presidente de Kutxabank. En este recorrido sobre los últimos veinte años en el sector se incluye también una entrevista al CEO de ING para España, Alfonso Tolcheff.

(El Economista. Suplemento Especial 20 aniversario. Páginas 156 a 164)