

RESUMEN DE PRENSA DEL 7 Y 8 DE MARZO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

LAS EJECUCIONES HIPOTECARIAS DE VIVIENDA HABITUAL AUMENTAN UN 21%

El número de ejecuciones hipotecarias sobre viviendas habituales se situó en 10.850 en 2025, cifra un 21,4% superior a la de 2024 y la más elevada desde 2022, según la estadística publicada el viernes por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Con este aumento, el mayor desde 2021, las ejecuciones hipotecarias sobre viviendas habituales retoman los ascensos después de haber encadenado tres años consecutivos de retrocesos. En 2021 y 2020, la firma de hipotecas se disparó un 60,3% y un 41,6%, respectivamente.

Durante el cuarto trimestre de 2025 se registraron 3.460 ejecuciones hipotecarias sobre viviendas habituales, un 67,8% más que en el trimestre anterior y un 34,5% más que en el cuarto trimestre del año 2024.

Estadística recuerda que no todas las ejecuciones de hipoteca terminan con el lanzamiento (desahucio) de sus propietarios.

(El Economista. Página 40. Media página)

¿ENDEUDARSE AHORA O ESPERAR? GUERRA E INFLACIÓN AMENAZAN CON ENCARECER LAS HIPOTECAS

El mercado hipotecario, marcado por un contexto de tipos ligeramente al alza, se enfrenta a la escalada del conflicto en Oriente Próximo. De prolongarse la guerra en Irán, las subidas de tipos serían una probabilidad muy cierta y esa incertidumbre preocupa a quienes planean endeudarse a largo plazo. En este entorno, la pregunta que muchos hogares se hacen es si conviene aprovechar las ofertas hipotecarias actuales o esperar a que la situación se estabilice, aunque a riesgo de asumir tipos de interés más altos.

El principal riesgo que planea sobre las hipotecas es la inflación futura y la reacción del Banco Central Europeo (BCE) ante un posible repunte de los precios. El Colegio de Economistas de Madrid advierte de que los primeros efectos del conflicto ya se han dejado notar, aunque el impacto dependerá de la duración de este. Ante un aumento sostenido de la inflación, el BCE debe decidir cómo actuar para contener los precios. La primera medida sería frenar el incremento de la inflación y, en consecuencia, endurecer los tipos de interés. En cualquier caso, la mayoría de los expertos considera que se trata de un escenario de último recurso y solo en el caso de que los precios de la energía se mantengan elevados durante un tiempo prolongado. Eso sí, el mercado ya está anticipando un cambio de rumbo para la política monetaria y las probabilidades que dan los analistas a que haya alzas de tipos en la reunión de septiembre son del 50%, cuando hace una semana se decantaban más por un posible recorte.

Esas señales ya se han trasladado al euríbor, el índice al que están referenciadas la mayoría de las hipotecas variables y que suele adelantarse a la economía real. Aunque comenzó el año con ligeras caídas, en la última semana ha repuntado. Del 2,222% con el que finalizó febrero ha escalado al 2,323% a finales de esta semana. “Si el mercado empieza a pensar que el conflicto puede alargarse, el euríbor tenderá a repuntar o, como mínimo, a dejar de bajar tras los pequeños descensos de los últimos dos meses”, explica Jorge González-Iglesias, consejero delegado del comparador hipotecario Gibobs.

Los datos más recientes reflejan que los tipos hipotecarios han subido respecto a meses anteriores. Las hipotecas que se conceden en España son las segundas más baratas de la zona euro, solo por detrás de Malta, según los datos que ofrece el BCE, pero están sufriendo leves encarecimientos. Si en julio de 2025 el tipo medio al que se firmaban los préstamos era del 2,63%, en enero de 2026 (último dato disponible) la cifra es del 2,68%. Igualmente, echando un vistazo a los portales de los bancos, a finales del año pasado se podían encontrar ofertas cercanas a un 3% fijo, mientras que ahora los tipos de interés están por encima de esa cifra.

“Las entidades financieras han tomado hace meses la decisión de no continuar con la guerra hipotecaria, cuando concedían hipotecas por debajo del precio del dinero. Con expectativas de tipos de interés al alza, subirán los tipos fijos o recortarán el plazo del tramo fijo en las mixtas, y a las pocas hipotecas que concedan a tipo variable les subirán el diferencial”, valora Julián Salcedo Gómez, experto del Colegio de Economistas de Madrid.

“Con tipos y euríbor relativamente estables en los últimos meses, la banca venía compitiendo con ligeros ajustes y mucha segmentación por perfil. En un entorno de incertidumbre geopolítica, si el conflicto se prolonga, lo esperable es ver presión al alza en condiciones en general, con especial sensibilidad en las hipotecas a tipo fijo”, explica Pablo Vega, experto en productos financieros y banca del comparador Roams.

Los expertos advierten de que la decisión de hipotecarse no debe tomarse para anticipar movimientos del euríbor o para intentar protegerse ante potenciales subidas. Lo más importante es tener en cuenta qué capacidad de endeudamiento se tiene, que la cuota hipotecaria no supere entre el 30% y el 35% de los ingresos mensuales del hogar y comparar las diferentes ofertas para lograr un buen tipo de interés.

“En general, no recomendaría precipitarse por miedo. Una hipoteca se firma a 20 o 30 años y lo razonable es decidir por sostenibilidad a largo plazo y por comparar bien condiciones, más que por intentar anticipar un movimiento de semanas. Firmar ya puede tener sentido si la compra es por necesidad y esperar te sale caro. En todo caso, los precios más bajos en las hipotecas ya los hemos visto y, a partir de aquí, lo más probable es que se encarezcan o se mantengan. Por eso, si ya tienes elegida la vivienda y alguna de las hipotecas actuales encaja bien en cuota y condiciones, tiene sentido cerrar la operación”, aconseja Vega.

(Cinco Días. Páginas 24 y 25)

MERCADO INMOBILIARIO

LA VIVIENDA REGISTRÓ EN 2025 SU MAYOR ENCARECIMIENTO EN 18 AÑOS AL SUBIR UN 12,9%

Solo durante la burbuja inmobiliaria los precios de la vivienda experimentaron una subida tan pronunciada como la que se dio el año pasado. Las casas se encarecieron de media un 12,9% en la parte final de 2025, una cifra solo superada por el 13,1% que se dio a comienzos de 2007. Pero si aquel ejercicio precedió al estallido de la burbuja inmobiliaria y fue de más a menos, el año pasado los precios no dejaron de calentarse mes tras mes. Eso hace que, mirando al conjunto del año y no solo al último trimestre, el Instituto Nacional de Estadística (INE) considere que 2025 ha sido el año con el mayor salto de los precios de vivienda, con un promedio del 12,7% (frente a algo menos del 10% en 2007).

De acuerdo con los datos que ofreció el INE el viernes, los precios de las casas de nueva construcción se elevaron un 11,2% en el cuarto trimestre del año pasado, respecto al mismo periodo de 2024 (un 11,3% en el conjunto del año, por debajo del promedio de 2007). La vivienda de segunda mano, en cambio, escaló un 13,1% al acabar el año y un 12,9% en todo el ejercicio. Nunca las casas usadas se habían encarecido a doble dígito durante un año entero. El desequilibrio entre oferta y demanda, y la falta de obra nueva obliga a centrar muchas búsquedas en los pisos usados.

La estadística indica que se suman nueve trimestres consecutivos de subidas. Esto ha dado como resultado que los precios se hayan triplicado en apenas dos años.

“Nos encontramos ante un mercado especialmente dinámico, impulsado por una demanda cada vez más activa, una oferta incapaz de responder al ritmo necesario y un contexto de tipos de interés que se va moderando progresivamente”, analiza Ferran Font, director de estudios del portal inmobiliario Pisos.com. “A corto plazo, es difícil anticipar un cambio de tendencia, ya que ninguno de estos tres factores –demanda, oferta y condiciones financieras– parece que vaya a experimentar variaciones significativas en los próximos meses”, añade.

En diez años, las casas se han encarecido más de un 86%. La situación actual apunta a cierto cansancio. “Estamos en una fase en la que vamos a llegar al límite”, señala José García Montalvo, catedrático de Economía en la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona. Según sus análisis, los tiempos de espera en las operaciones están creciendo, de la misma forma que lo están haciendo los descuentos en los precios. Aun así, todavía se da un choque de pensamientos entre vendedores y compradores. “Los primeros creen que los precios seguirán subiendo el próximo año, incluso al 20%. Algo que es una locura y que no va a ocurrir. Mientras tanto los compradores, como no pueden llegar a lo que se pide, se mantienen a la espera. Hasta que no se produzca un ajuste natural, en ese tiempo veremos una ralentización tanto en las compraventas como en los precios”, incide Montalvo. El experto señala que el miedo a que alguien se adelante en la compra ha espoleado el ritmo de las operaciones, pero que desaparecido este, el mercado echará el freno.

“No podemos seguir así”, protesta Miguel Ángel Gómez Huecas, presidente de la Federación de Asociaciones de Empresas Inmobiliarias (Fadei). “Hasta que las diferentes Administraciones

públicas no apliquen medidas urgentes para aumentar la oferta residencial, la escalada de precios no va a parar, pues la población va a seguir creciendo de forma exponencial en los próximos años y acabaremos instalándonos paulatinamente en un modelo residencial de infraviviendas, algo que es absolutamente inaceptable en cualquier país que pretenda considerarse desarrollado”, advierte.

Pese a que las cifras de venta, de firma de hipotecas y de los precios siguen al alza, hay expertos que consideran que pronto se tocará techo. Yogi Thadhani, country manager de Finteca en España, señala que el mercado está allanando la curva de precios. “Sí, se están frenando las ventas, pero no es algo grave. Estamos empezando a ver de nuevo cierta estabilidad”, apunta.

Información también el sábado en *El Economista*, *El País*, *La Razón* y *La Vanguardia*, diario que también recoge la opinión de Raymond Torres, director de coyuntura económica de Funcas, quien explica las razones de fondo que están detrás de las subidas y que se debaten desde hace meses, como son la escasez de suelo, el déficit de vivienda, la demanda pujante por los incrementos poblacionales y por la compra de extranjeros no residentes y las viviendas turísticas, así como unos tipos de interés que se han ido reduciendo progresivamente. Apunta también que la guerra en Irán solo afectará “en la medida que dispare la inflación”. Pero el experto señala que en este aumento sí que aparece “una burbuja de expectativas” porque se sigue comprando en la creencia de que seguirá subiendo y que se logrará un beneficio o se mitigará un mayor coste. “Ya hay un precio de burbuja”, señala, en el sentido de que ya está por encima de lo que la renta de los hogares se puede permitir. “Las consecuencias de que estas expectativas se den la vuelta no serán las mismas que en el 2007, porque no hay burbuja de créditos”, explica Torres, que, aun así, considera que hay “una emergencia nacional” en torno a la vivienda y que es necesario que el Gobierno apruebe medidas y las aplique de manera eficaz.

(Cinco Días. Página 28)

DE LA INMIGRACIÓN AL CAPITAL EXTRANJERO: ¿QUIÉN EMPUJA AL ALZA LOS PRECIOS DE LOS PISOS?

La vivienda en España no deja de subir, lo que aviva el debate sobre quién ejerce presión sobre el sector. El año pasado, los precios de las casas escalaron casi un 13%, según los datos publicados el viernes por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Es una aceleración que requiere retroceder hasta 2007 para encontrar datos semejantes. Pero más allá de las cifras, también ha cambiado la manera en que los hogares perciben la dinámica inmobiliaria.

A comienzos de los años 2000, en pleno auge de la burbuja, las explicaciones sobre la escalada del mercado se centraban en el crédito fácil –hipotecas que llegaban a financiar hasta el 110% del valor de la vivienda– y en la abundancia de dinero opaco. Hoy, en cambio, muchos compradores consideran que el aumento de los importes responde al encarecimiento del suelo y a la irrupción de capital extranjero con gran capacidad adquisitiva. Y, en efecto, en la actualidad, 2 de cada 10 casas son compradas por foráneos, pero no todos son de rentas altas. Este giro en la psicología del mercado ha sido documentado con precisión por el economista

José García Montalvo y Funcas, en dos encuestas realizadas con 20 años de diferencia para analizar qué motiva a los españoles a comprar vivienda y a qué atribuyen el encarecimiento de los precios. El resultado revela una transformación profunda en la narrativa social que rodea al mercado inmobiliario. Pero deja la duda de si es correcta o no la impresión de los hogares.

En vísperas de la crisis financiera, el sistema descansaba sobre el ahorro doméstico y el crédito nacional. El comprador extranjero era entonces un actor complementario. A comienzos de siglo apenas protagonizaba siete de cada cien transacciones en el mercado libre. Dos décadas después, su peso casi se ha triplicado: hoy supera el 20% (o una de cada cinco), según el Consejo General del Notariado. Y algo menos de la mitad, un 8% del total de compras, corresponde a extranjeros no residentes, que suelen tener mayor poder adquisitivo.

Pero el cambio no es solo cuantitativo. También es cualitativo. Una parte de la demanda extranjera se concentra en segmentos muy específicos: vivienda de lujo, inversión inmobiliaria y ubicaciones centrales o costeras donde el precio se mueve en una liga muy distinta a la del salario medio español.

En 2024, los españoles residentes pagaron en torno a 1.679 euros por metro cuadrado, mientras que el extranjero no residente casi el doble. En 2025 la cifra marcó máximos históricos con cifras superiores a los 3.100 euros por metro cuadrado. Cuando una parte de la demanda puede asumir esos precios sin tensión financiera, el listón del mercado se desplaza. No todo comprador foráneo responde al mismo perfil. El extranjero residente adquiere vivienda a precios muy similares a los del comprador nacional. La brecha aparece sobre todo en el caso del no residente.

Esta distinción también se ha filtrado en la percepción de los hogares. Si a comienzos de los años 2000 la inmigración era vista como un factor de demanda que tensionaba medianamente el mercado, hoy su peso explicativo ha disminuido de forma notable. Las clases medias y altas tienden a señalar al capital internacional como principal responsable de la presión sobre los precios. En cambio, entre los hogares con menor poder adquisitivo sí persiste la percepción de que la inmigración residente contribuye a tensar el mercado.

Entre los expertos también hay matices. Leandro Escobar, profesor de Economía en Comillas ICADE, insiste en que “la oferta efectiva de vivienda, especialmente en las ubicaciones donde la gente quiere vivir, es muy inelástica y llega tarde. Por eso, “cualquier aumento en la demanda, ya sea doméstica o internacional, tiende a trasladarse rápidamente a los precios”. Óscar Martínez, presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), subraya que el impacto del comprador foráneo de alto poder adquisitivo se concentra en zonas muy concretas y difícilmente explica el alza de precios en ciudades del interior. El economista Gonzalo Bernardos dice que el verdadero crecimiento de operaciones se ha producido entre extranjeros que residen en España.

Artículo también en la edición del sábado de *El País*.

(Cinco Días. Página 29)

LISTAS DE ESPERA PARA LA COMPRA DE VIVIENDAS LIBRES EN LA PERIFERIA

La Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI) alertó el viernes sobre la aparición de listas de espera para la compraventa de viviendas libres, especialmente en la periferia de grandes ciudades y en zonas de alta demanda. De cara a este año, no esperan un cambio de tendencia, asegurando que los precios “van a seguir subiendo”, ya que la solvencia del comprador “va muy justa” en términos generales y porque los valores de tasación, en algunos casos, ya están llegando “por debajo” de los pactados de compraventa. Y esperan que en las zonas más tensionadas la subida de los precios “se modere” y oscilen entre el 5% y el 10%, mientras que en las zonas periféricas los precios seguirán subiendo en números de dos dígitos (entre el 10 y el 15%).

(El Mundo. Página 35. Media columna)

CASA 47 DESTINA 100 MILLONES PARA AMPLIAR EL PARQUE PÚBLICO DE INMUEBLES

Casa 47, entidad estatal de vivienda adscrita al Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, lanzó el viernes las bases de la convocatoria pública de 100 millones de euros para la adquisición de viviendas privadas en toda España. Estas viviendas se incorporarán al parque público y serán puestas en el mercado en régimen de alquiler asequible. La entidad abre ahora un plazo de cuatro meses para que particulares o empresas presenten sus propuestas. El plazo se inicia a partir del día siguiente a la publicación de la convocatoria en la Plataforma de Contratación del Sector Público, que se lanzará en los próximos días.

El procedimiento de adquisición se llevará a cabo mediante concurso, lo que permitirá una valoración individualizada y motivada de cada vivienda. La convocatoria priorizará las ofertas localizadas en zonas de mercado residencial tensionado, áreas donde los hogares destinan más del 30% de sus ingresos a costear la casa.

Casa 47 comprará por el precio que se ofrezca en la propuesta, siempre y cuando se adecue al valor de tasación de la vivienda y no exceda del precio medio de venta que marca el Portal Estadístico del Notariado en cada zona.

La Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI) valoró positivamente la convocatoria, aunque es “escéptica” con el resultado real de la medida por los requisitos para la compra y el precio a la baja, que lo hacen menos atractivo que el mercado libre.

Información en las ediciones del sábado de *El País*, *La Razón* y *El Mundo*.

(La Vanguardia. Página 56. 1 columna. Sábado 7)

EL ALQUILER SE DISPARA UN 15%, AUNQUE LA MITAD DE LAS CAPITALS YA TOCA TECHO

Después de las fuertes subidas generalizadas de precios del alquiler en los últimos años, impulsadas por una demanda disparada al calor del crecimiento del mercado laboral, la falta de nueva vivienda y los incentivos a trasladar la oferta existente al segmento por habitaciones,

turístico y de temporada, el mercado de arrendamiento se asoma a un nuevo fenómeno: incrementos mucho más intensos pero también mucho más selectivos, donde buena parte de los mercados ya está en retroceso y las alzas se trasladan a aquellos lugares que todavía ofrecen un cierto margen. De hecho, las subidas de los alquileres se han acelerado, pero se concentran en unas pocas capitales y en los pequeños municipios.

De acuerdo con los datos del portal inmobiliario Pisos.com, el precio del alquiler de vivienda se ha disparado un 14,7% en enero respecto al mismo mes del año pasado, un ritmo muy cercano a los máximos históricos registrados hace ocho años. llama la atención que la mitad de las capitales estén en retroceso o estancadas, y otras diez arrojen alzas bastante moderadas, inferiores al 2%. En cambio, únicamente Sevilla, Madrid y San Sebastián muestran un incremento superior a la media nacional. Todo ello contrasta con las fuertes subidas de precios en las ciudades dormitorio alrededor de las grandes capitales y en pequeños municipios.

En concreto, y dentro de las capitales de provincia, Sevilla lidera la lista de subidas de precios, con un incremento del 35,1%, seguida de Madrid (19,6%), San Sebastián (15,7%), Tarragona (13,5%), León (13,5%), Huesca (12,2%) y Jaén (10%). Les siguen Soria (9,1%), Palma de Mallorca (7,8%), Cuenca (7%), Teruel (5,6%), Segovia (4,6%), Castellón (3,4%), Zaragoza (3,3%) y Ávila (2,4%), unas alzas que siguen siendo muy considerables en algunos casos y superiores a la inflación, pero quedan lejos de los ritmos de meses atrás.

En un tercer y un cuarto escalón queda una serie de capitales que, o bien están cerca de tocar techo, debido a que los arrendamientos están desbordando la capacidad de los salarios, o bien parecen haberlo tocado y están retrocediendo, ante la dificultad para encontrar inquilinos a los precios actuales. En primer lugar, los precios se han disparado cerca de un 46% a lo largo de los últimos cinco años, casi el triple que los salarios. Y si a ello se suma la pérdida de poder adquisitivo derivada de la subida de los precios de consumo, las tensiones en la demanda son evidentes. Y, en segundo, hay que tener en cuenta que, ante las dificultades para desahuciar en caso de impago, muchos propietarios optan por arrendadores que les ofrezcan una mayor confianza, ya sea por su situación laboral o familiar o por el contacto personal, aunque ello implique contener los precios.

En este grupo se encuentran Toledo (alza del 1,7%), Pamplona (1,4%), Almería (1,1%), Burgos (1,1%), Murcia (1,1%), Badajoz (1%), Málaga (0,9%), Albacete (0,9%), Valencia (0,4%) y A Coruña (0,2%). Sin embargo, lo que más llama la atención, en un mercado aparentemente boyante mirado en su conjunto, es que la mitad de las capitales ya haya tocado techo y esté en retroceso. En concreto, Huelva lidera el descenso de los precios del alquiler, con un recorte del 17%, seguida de Palencia (16,4%), Girona (14,1%), Lleida (11,6%), Alicante, Salamanca (11,5% en ambos casos), Zamora (10,7%), Valladolid (10,5%), Logroño (7,7%), Ourense (6,6%), Las Palmas de Gran Canaria (6,6%), Bilbao (5,7%) y Oviedo (5,4%), .

Sin embargo, eso no significa que las subidas de los precios de alquiler se hayan evaporado sino, muy al contrario, que se han trasladado a las ciudades dormitorio en la periferia de las grandes y medianas capitales.

(Expansión. Páginas 38 y 39)

LA INTERVENCIÓN DEL MERCADO CUMPLE DOS AÑOS

Este mes se cumplen dos años de la entrada en vigor en Cataluña de la normativa para topa los precios del alquiler residencial. Hasta 271 municipios catalanes (140 en marzo y 131 en octubre) recibieron la etiqueta de zona tensionada, los primeros en aplicar este instrumento de la Ley de Vivienda en 2024 para limitar las subidas del coste del arrendamiento en los nuevos contratos. Una medida que próximamente se extenderá al alquiler temporal y de habitaciones, tal y como aprobó el Parlament el pasado diciembre.

La de las zonas tensionadas fue la primera medida intervencionista aplicada por la Generalitat de Cataluña en el mercado de la vivienda, aunque todo apunta a que no quedará solo para el alquiler -o esa es la intención- después de que el pasado febrero Govern y Comuns llegasen a un acuerdo y presentado la proposición de ley para reformular la Ley de Urbanismo y que sea posible, sólo en las zonas de mercado alquiler tensionado, prohibir la compra especulativa de vivienda. Si bien aún tiene que ser tramitada, varias voces se han alzado en su contra esgrimiendo el argumento de la anticonstitucionalidad y la violación de la propiedad privada,

País Vasco, Navarra y Galicia han aprobado también zonas tensionadas.

(El Mundo. Página 35. 4 columnas)

OTRO ESCUDO PARA EL ALQUILER

El escudo social para la vivienda capotó. El Congreso rechazó la prórroga de la prohibición de los desahucios por impago de alquileres, que endosaba el coste de la protección social a los caseros privados. Pero eso no cancela el problema, señala en este análisis el periodista Xavier Vidal-Folch, quien dice: “Al contrario. Habrá más desalojos, más familias sin techo, más propietarios sin cobrar y más problemas de orden público”.

Expone que “habrá un remedo de aquel escudo: la línea de avales orquestada por el Gobierno en el RDL 1135 (10/12/2025) y ampliada recientemente. Compensará a los caseros todas las rentas perdidas, los daños físicos, los costes asociados. Se la dotará con 300 millones de euros, anunció el ministro Félix Bolaños. Pero quedarán pendientes, colgados de la brocha, los inquilinos insolventes. Y planeará una incógnita sobre la eficacia del mecanismo. Uno similar solo ha logrado compensar al 45% de los 6.400 solicitantes de compensaciones durante cinco años. O sea, 2.850 propietarios por un total de 16 millones de euros: escasa apelación e implementación, irrelevancia”.

Considera que debe ampliarse la ambición. Que urge un Fondo de Garantía de Arrendamientos (FGA) que evite el ritmo de 20.000 desahucios anuales por impago de alquiler (de los 27.000 totales). Y dice que un modelo o referencia puede ser el Fondo de Garantía de Depósitos en establecimientos bancarios (FGD).

(El País. Página 28. Media página. Sábado 7)

LA CRISIS DE LA VIVIENDA DA ALAS A LA AUTOPROMOCIÓN INMOBILIARIA

La crisis de acceso a la vivienda ha animado la autopromoción. La escasez de oferta nueva y los precios por las nubes, junto a la opción del teletrabajo, los divorcios y las jubilaciones, son algunos de los motivos por los que cada vez más particulares se lanzan a promover su propia vivienda. Las redes sociales han sido un gran altavoz, con decenas de *influencers* del ladrillo que cuentan las bondades de esta forma de edificar en la que el dueño se convierte en promotor y, a veces, hasta en constructor.

Pero es el ahorro —sobre todo porque se prescinde de la partida presupuestaria del promotor— una de las cuestiones con mayor peso. En el estudio de arquitectura Ábaton calculan que la rebaja con respecto a la promoción tradicional ronda el 10%. Hay que tener en cuenta que el coste de construcción ha subido de forma significativa en los últimos años, tanto por el encarecimiento de materiales como de mano de obra, y eso ha ajustado algo los márgenes. En el estudio barcelonés de Rardo Architects elevan la rebaja hasta el 25%. Su director, Gerardo van Waalwijk, estima un aumento del 30% de las consultas, aunque avisa: “No es para todo el mundo. Es un proceso que puede alargarse hasta cuatro años”. Su cliente mayoritario es internacional y se interesa por la costa catalana. “Con independencia del precio de la parcela, que puede variar muchísimo, construir le supone un coste de 3.000 euros por metro cuadrado en adelante”.

El perfil del autopromotor ha cambiado en los últimos años. “Antes era gente joven y ahora está de los 40 a 55 años, incluso más”, destaca Rubén Sastre, socio en E2 Arquitectura e Innovación. Sastre habla del bum de la autopromoción en Segovia y pueblos cercanos donde el coste del metro cuadrado de superficie construida se ha disparado: ha pasado de 1.200 euros antes de la covid a 2.300 euros. “Aun así, y a pesar del elevado precio de construcción, es una fórmula rentable porque su calidad térmica amortiza el posterior gasto energético”.

Convertirse en autopromotor exige cautela, valorar los tiempos e informarse sobre permisos y licencias. Las personas que se lanzan a construir su propia casa suelen caer en errores comunes. Blanca Alonso, directora de nuevos desarrollos de Ábaton, enumera algunos de los fallos: “No estar bien informado del proceso en su conjunto, de la burocracia asociada, así como de su hipoteca”. Con una parcela sin licencia, los bancos solo conceden el 50% del valor de tasación. Por eso, aconseja, “comprar el terreno con licencia concedida”.

(El País. Suplemento Negocios. Página 11. Domingo 8)

FINANZAS

LA GRAN BANCA RECORTA EL USO DE LAS LÍNEAS ICO Y BAJA EL IMPORTE EL 40%

La gran banca recorta el uso de la financiación que proporciona el Instituto de Crédito Oficial (ICO). La sustancial reducción del importe concedido por el Santander y el BBVA en 2025 frente a 2024 de las líneas financiadas por esta institución pública han hundido el importe total ejecutado por el sector en conjunto un 40%. El montante total ha pasado de los 3.050 millones de euros de 2024 a los 1.800 millones con los que cerró la entidad el año pasado, según las

cifras que maneja el organismo. Una circunstancia que se explica por los cambios en la política comercial de los bancos y en la buena situación macroeconómica. Esta ocasión ha sido aprovechada por entidades medianas como el Banco Sabadell para asaltar la posición de los grandes y quedarse con el liderato.

La concesión de estas líneas, llamadas de mediación, ha sido un instrumento útil para que el Estado incentive los préstamos a personas y empresas en momentos de zozobra económica y reducción del crédito. Se trata de una línea de financiación que, con capital del ICO, se inyecta a las empresas a través de la intermediación de las entidades financieras. Entre ellas, destacan líneas como la de exportadores, emprendedores, internacional, kit digital o rehabilitación de vivienda.

Fuera de este cómputo quedan las líneas de avales, los instrumentos más utilizados en los últimos años. En este caso, el dinero sale de las entidades financieras y la intervención pública se reduce a dar un blindaje a los préstamos, para responder por una parte de los mismos (normalmente el 20%) en caso de impago. El ICO aquí no pone el dinero, pero sí asume el riesgo. Fue la fórmula elegida como una de las vías para paliar el desastre económico de la covid-19, pero también recurrió a este mecanismo el Gobierno para responder a la guerra de Ucrania o para facilitar la compra de vivienda a los jóvenes.

(Cinco Días. Página 10)

BBVA ES EL BANCO FAVORITO DE SABADELL EN BOLSA

Banco Sabadell señala a BBVA como su banco favorito en Bolsa en un informe enviado a clientes el viernes. Los analistas del banco catalán dan a la entidad vasca un potencial alcista superior al 23%, hasta los 22,73 euros por acción.

Los expertos de Sabadell consideran que la cotización de BBVA no refleja el elevado retorno sobre el capital tangible (Rote) de la entidad, que es superior a la media de sus comparables. Javier Esteban, analista de la entidad vallesana, destaca la sólida diversificación geográfica de BBVA, con México como la joya de la corona.

Uno de los puntos clave del análisis es la valoración de la filial turca, Garanti. Aunque el país sigue siendo poco previsible, Sabadell destaca que una potencial desinversión podría aflorar un valor sustancial. Vender Garanti a precios de cotización permitiría liberar unos 10.000 millones de euros de capital (unos 310 puntos básicos de Cet1), lo que generaría un exceso de capital no contemplado en las valoraciones actuales y añadiría un 8% extra al precio objetivo.

En cuanto al negocio en España, apunta que aporta a BBVA estabilidad. Sabadell proyecta para su competidor un crecimiento del beneficio del 5,1% hasta 2028, por un dinamismo en volúmenes y un margen de intereses que debería avanzar a un ritmo del 4% anual.

Respecto a América del Sur, se perfila como un motor de alta velocidad, con una previsión de crecimiento del beneficio del 18% gracias a la eficiencia de costes y la mejora de ingresos.

La retribución al inversor es otro viento a favor para BBVA. La entidad, que ofrece una rentabilidad por dividendo de entre el 5,4% y el 6,7% para los próximos años, prevé destinar 36.000 millones de euros a retribuir a sus inversores entre 2025 y 2028 mediante dividendos y recompras de acciones. Los analistas de Banco Sabadell van más allá y creen que BBVA tiene margen para elevar las recompras hasta los 16.000 millones de euros.

El informe señala un cambio de *momentum* en Bolsa respecto a su rival, Santander.

(Expansión. Página 28. Media página)

SANTANDER, BBVA Y CAIXABANK SUMAN 3.900 MILLONES EN DEUDA SOBERANA EN ORIENTE MEDIO

La escalada del conflicto en Irán ha azuzado los mercados y ha llevado a los inversores a poner bajo la lupa la exposición de las empresas a una región de enorme valor estratégico. En el caso de la banca europea –y, en particular, de la española– el riesgo es reducido, pero los primeros espadas del sector escrutan cada movimiento del tablero geopolítico con la atención de quien atraviesa un momento especialmente boyante y no quiere que nada enturbie el horizonte. A datos de finales de junio recogidos por la Autoridad Bancaria Europea (EBA), Santander, BBVA y CaixaBank suman casi 3.900 millones de euros en deuda soberana en Oriente Medio. Una cifra que supone un 67% más que seis meses antes, pero representa apenas un 1,3% de la cartera total de bonos del conjunto de las tres entidades.

En la gran mayoría de los casos, se trata de tenencias estructurales, al ser activos mantenidos a coste amortizado. Es decir, el banco planea mantenerlos hasta su vencimiento. Entre las entidades nacionales, el Santander es la que está más expuesta. En los primeros seis meses de 2025, más que duplicó su inversión en bonos en la región, hasta 2.258 millones. Es un 1,9% de su cartera total de bonos soberanos, que alcanza los 117.000 millones, muy diversificada entre sus distintos mercados con mayor concentración en España y Latinoamérica.

En el ranking de entidades más expuestas a la deuda soberana de Oriente Medio, detrás del Santander y, a mayor distancia, se sitúa BBVA, con 892 millones. El grupo vasco aumentó su inversión en esos activos entre enero y junio del pasado ejercicio un 104%, pero supone apenas un 1% del total de su cartera de 87.434 millones.

En el top 10 de los bancos europeos con bonos más expuestos a Oriente Medio se cuela también CaixaBank, con 739 millones. A diferencia de Santander y BBVA, el grupo catalán redujo su inversión en esos activos un 10% y su representación sobre el total de la cartera no alcanza el 0,9%. Fuera de España, la mayor exposición en términos absolutos la tienen Intesa Sanpaolo y BNP Paribas, aunque siguen siendo inversiones pequeñas con respecto al total de su alforja de bonos, con unos 4.000 y 3.000 millones, respectivamente.

(El Economista. Página 19. Media página)

TORRES: “EL CONFLICTO RESTARÁ DINAMISMO AL CRECIMIENTO”

La banca con alta exposición internacional teme que la escalada bélica en Oriente Próximo se prolongue y dañe seriamente al PIB mundial.

En la tradicional carta a los accionistas previa a la junta general, que se celebrará el próximo 20 de marzo en Bilbao, el presidente del BBVA, Carlos Torres, afirma que la economía se enfrenta a un momento desafiante. “El entorno sigue siendo complejo: tensiones comerciales, conflictos internacionales y una creciente fragmentación económica. Sin embargo, la economía global muestra mayor resiliencia de la prevista. BBVA Research estima un crecimiento en el entorno del 3,2% anual entre 2025 y 2027, aunque la reciente escalada del conflicto en Irán podría restar dinamismo al crecimiento y generar episodios adicionales de volatilidad”, señala.

El banquero, no obstante, es muy optimista con BBVA: “Está en su mejor momento”, asegura. Torres afirma que todo el equipo trabaja con un objetivo muy claro: liderar la banca en la era de la inteligencia artificial.

Información también en *Cinco Días*.

(Expansión. Página 28. Media página)