

RESUMEN DE PRENSA DEL 9 DE MARZO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

CAIXABANK POTENCIA LA VENTA CRUZADA PARA OFRECER HIPOTECAS CON MENOS MÁRGENES

Subtítulo del artículo “CaixaBank eleva a más del 34% los clientes del banco que contratan también un seguro”.

CaixaBank basa su triunfo en el terreno hipotecario en las sinergias con otros negocios, como el asegurador. Y es que el banco riega a VidaCaixa, su filial especializada en productos de vida ahorro y vida riesgo, con sus propios clientes, y son ya más del 34% aquellos con una cuenta abierta en la entidad que tienen a su vez al menos un seguro de los mencionados. Esta cifra se mantiene relativamente estable, aunque la tendencia es alcista. En 2023, ese porcentaje era algo inferior al 32%. Ahora, de los 20,7 millones de clientes del banco, cerca de 7,1 millones también lo son de VidaCaixa. La gran mayoría de asegurados son a su vez usuarios del banco, y esto se consolida año a año con el crecimiento de ambas entidades. La aseguradora aumentó su cartera en 200.000 clientes, mientras CaixaBank lo hizo en 390.000.

La cuenta se elevaría más si se incluyera a SegurCaixa Adeslas, la participada en seguros de no vida del banco, con el 49% del capital, mientras lo restante pertenece a Mutua Madrileña, donde consolida. El banco no ofrece cifras oficiales, pero argumenta que dicho porcentaje estaría más cerca del 40%, ya que dentro del 34% anterior también puede haber duplicidades, porque algunos clientes pueden contar con un seguro de VidaCaixa y también de Adeslas.

En esta fuerza comercial se apoya para seguir liderando el mercado de concesión de nuevas hipotecas. Así lo explicó Gonzalo Gortázar, CEO de CaixaBank, en la conferencia con analistas: “Las hipotecas a tipo fijo se están concediendo por debajo de los costes de financiación porque tenemos un negocio de seguros completamente diferente al de otros bancos”.

El banco no ofrece cifras de cuántas hipotecas comercializadas van con un seguro combinado de sus socios. No obstante, y a pesar de la especificación de la ley que permite al cliente firmar el préstamo a pesar de no contratar los seguros vinculados que ofrecen las entidades, “el 60% de las hipotecas se firman con algún seguro combinado, sea de vida o de hogar”, especifica Álvaro Urrutia, presidente de Amaef, la asociación de bancaseguros española. Esto se debe a que los bancos normalmente eliminan bonificaciones si los seguros no son combinados.

Tampoco es posible conocer los números exactos del peso de los seguros embebidos con la hipoteca dentro del negocio de VidaCaixa. No obstante, desglosando por vida riesgo (los más frecuentes con hipotecas), las primas fueron de 1.156 millones, un 13% más que un año atrás. La entidad obtuvo unas primas de vida (incluyendo ahorro y colectivos) de 10.599 millones, lo que representa alrededor de un 10%.

(El Economista. Página 21. 4 medias columnas)

LUIS GARCÍA, DIRECTOR GENERAL DE DR. FINANZAS EN ESPAÑA: “LAS CONDICIONES DE LAS HIPOTECAS CAMBIAN CASI SEMANALMENTE”

Con más de una década de experiencia en Portugal, la *fintech* Dr. Finanzas enciende sus motores en España. Desde su función de intermediario financiero entre la banca y el cliente hipotecario, en el mercado inmobiliario es como un ojo que todo lo ve. “No sé si hablaría de irracionalidad en las ofertas, pero hay tensión y seguirá habiendo cierta agresividad. Las condiciones cambian casi semanalmente y estamos recibiendo bastantes solicitudes de subrogaciones”, apostilla en esta entrevista su director general en España, Luis García.

La firma ha entrado de la mano de cuatro bancos: Unicaja, Sabadell, Abanca y UCI. Su director general en España dice que están en conversaciones “con prácticamente la mayoría de las entidades bancarias españolas”. “Nuestro objetivo es terminar el primer trimestre con un porcentaje altísimo de cuota de mercado de bancos en España que estén trabajando con nosotros”.

Preguntado por las similitudes entre el mercado portugués y el español, explica: “Son bastante parecidos en cuanto que la vivienda es una de las decisiones más importantes que se toman en la vida y también la falta de educación financiera. Siete de cada diez españoles reconocen sentir estrés vinculado a su hipoteca. Pero en Portugal es exactamente lo mismo. Allí, cerca del 60% de los préstamos hipotecarios se gestiona a través de intermediarios financieros. La cuota es bestial. Somos líderes en gestión de préstamos digitales, por encima del 50%. El año pasado tuvimos más de 20 millones de consultas en Portugal. En España hay un gran potencial”, considera.

En cuanto a la advertencia de algunos banqueros de una competencia irracional en el mercado hipotecario español comenta que “las condiciones cambian casi semanalmente. Los bancos están muy activos y esto es un mercado abierto. Aquí no se pueden poner puertas al campo. No sé si hablaría de irracionalidad. Creo que hay mucha competencia porque hay una demanda muy importante. Hay un déficit de oferta que supone incremento de precios. Y hay mucha ansiedad porque primero no se encuentran las viviendas porque están carísimas y también porque hay poca oferta. Ahí lógicamente la banca hace su labor”.

Añade que “va a seguir una competencia feroz. Cada semana veremos ofertas muy agresivas. Pero eso pasa en todos los ámbitos. El banco sabe que el cliente hipotecario permanece durante muchos años y puedes hacer la venta cruzada, con lo cual intenta ser un poco más agresivo con aquellos que tienen cierto potencial de crecimiento. Pero tampoco están en el punto tan irracional de aceptar cualquier tipo de cliente. Y estamos recibiendo bastantes solicitudes de subrogaciones. Como hay tanta agresividad en el mercado y tanta oferta, hay muchos clientes que se plantean cambiar de banco”, explica.

(El Economista. Página 22. Media página)

MERCADO INMOBILIARIO

LAS DONACIONES DE PADRES A HIJOS ALCANZAN CIFRAS RÉCORD POR LA CRISIS DE LA VIVIENDA

Tras la firma con la que un joven certifica la compra de su primera vivienda suele haber otra rúbrica invisible que hace posible la adquisición. No aparece en el contrato ni figura en la propiedad, pero a menudo resulta decisiva. Es la de unos padres, abuelos u otros familiares que aportan el dinero necesario para salvar el principal obstáculo de la transacción, el de la entrada. Los números dan forma a un relato cada vez más frecuente. En España, nunca se habían registrado tantas donaciones ante notario como en 2025. Fueron más de 225.000 y suponen una subida del 13% respecto al año previo, que ya había roto todas las marcas.

El recuento lo ha realizado el Consejo General del Notariado (CGN) y engloba a la totalidad de las donaciones formalizadas, ya sean de dinero líquido, de inmuebles o de otro tipo de bienes. Y las razones del subidón, sugieren los notarios, hay que buscarlas principalmente en la situación que atraviesa la vivienda. María Teresa Barea, portavoz del CGN, apunta a un “compendio de causas”. Por un lado, un mercado inmobiliario marcado por unos precios al alza, “con muchos jóvenes que podrían pagar las cuotas hipotecarias, pero que no son capaces de afrontar el pago de la famosa entrada y de los gastos iniciales”. Por otro, una generación de padres y abuelos que, en general, tiene más capacidad de ahorro y puede “dar un empujón económico a hijos y nietos”. Eso explica la composición de la mayor parte de las donaciones. Barea señala que, por lo que ven ella y sus colegas, la mayoría de las conocidas como herencias en vida consistieron en entregas de liquidez. “Fueron fundamentalmente padres, a veces incluso abuelos y tíos, que donaron algo de dinero”, prosigue. El perfil del donatario fue el de una persona joven, de hasta 35 años, que recibió cantidades que oscilaban entre los 15.000 y los 40.000 euros y que se destinaban casi siempre al acceso a la primera casa. “Hablamos normalmente de familias de clase media, no es habitual ver cuantías elevadísimas”.

La portavoz del Notariado resalta una especie de paradoja. La rigidez del mercado hipotecario se ha ido relajando a medida que el Banco Central Europeo (BCE) ha suavizado su política monetaria. A la vez, los ingresos per cápita se han incrementado, de forma que las condiciones de acceso han mejorado, al menos sobre la teoría, para los hogares que tradicionalmente quedaban fuera del juego de la compraventa. Pero los precios, con incrementos anuales del 12% en los últimos trimestres analizados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), han neutralizado ese alivio. Es ahí, añade Barea, donde aparece la “solidaridad intergeneracional”, muchas veces espoleada por un tratamiento fiscal cada vez más favorable.

La Encuesta Financiera de las Familias, publicada por el Banco de España, muestra que la riqueza de los menores de 35 años apenas supone el 2% del total, frente al 8% de hace 20 años. La de los mayores de 65 ha crecido en el mismo periodo del 25,4% a casi el 40%, dotándoles de un colchón patrimonial que alimenta las donaciones en vida para contrarrestar los elevados precios de la vivienda. Las cifras del Notariado revelan un fenómeno de carácter generalizado, ya que prácticamente todas las comunidades disparan sus operaciones.

(El País. Página 24)

BRUSELAS ABRE UNA CONSULTA PÚBLICA SOBRE EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA

La Comisión Europea ha abierto una consulta pública para recabar opiniones sobre medidas con las que aliviar la presión en el mercado de la vivienda y avanzar en la preparación de la futura Ley de Vivienda Asequible de la UE, prevista para este año. El Ejecutivo comunitario pretende otorgar “herramientas” a los Estados miembros para abordar problemas como el impacto de los alquileres de corta duración. Los interesados podrán enviar sus aportaciones a través de un cuestionario hasta el 29 de marzo y participar en una consulta abierta para aportar información y comentarios hasta el 3 de abril, según informa la Comisión.

Bruselas advierte de que el acceso a vivienda asequible se ha convertido en una de las principales preocupaciones en muchas ciudades europeas, con una presión especialmente intensa en las grandes capitales y en los destinos turísticos más populares del bloque comunitario. y busca establecer un marco regulatorio que permita a las autoridades identificar zonas con especial tensión en el mercado residencial.

Entre las medidas que estudia la Comisión figura una propuesta legislativa sobre alquileres de corta duración, con el objetivo de proteger la asequibilidad de la vivienda en las áreas donde el aumento de este tipo de alojamientos esté afectando al acceso a residencias permanentes.

(El Economista. Página 29. Media página)

BARCELONA ACAPARA EL ‘TOP 3’ DE BARRIOS MÁS CAROS PARA ALQUILAR DE TODA ESPAÑA

La provincia de Barcelona concentra los tres barrios más caros para alquilar una vivienda en España, según recoge un estudio de los 20 barrios más caros para arrendar en diciembre de 2025 de la plataforma Fotocasa. Finestrelles (Esplugues de Llobregat) se sitúa como la zona con el metro cuadrado más cara de España para alquilar con un valor medio de 26,6 euros por metro cuadrado, casi dos veces más que el promedio español de 14,21 euros por metro cuadrado. Le sigue La Barceloneta (Barcelona), con 25,62 euros por metro cuadrado y El Camp de l’Arpa del Clot, con 26,60 euros por metro cuadrado.

El cuarto barrio más caro es el de Trafalgar en Madrid, con 25,40 euros por metro cuadrado, seguido de Almagro (Madrid), con 25,17 euros por metro cuadrado, Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou (Barcelona), con 25,11 euros por metro cuadrado, Castellana (Madrid), con 25,08 euros por metro cuadrado, Goya (Madrid), con 24,98 euros por metro cuadrado, Sagrada Familia (Barcelona), con 24,87 euros por metro cuadrado, y Recoletos (Madrid), con 24,75 euros por metro cuadrado, la décima localización más cara de la clasificación.

“Madrid y Barcelona son los principales polos económicos del país y concentran empleo de alta cualificación, sedes corporativas y una fuerte atracción de talento nacional e internacional. Atraen un volumen muy elevado de demanda solvente, que choca con una oferta limitada, por lo que los precios se tensionan al alza”, señaló María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa.

Por otro lado, los barrios de España que han visto incrementar con mayor intensidad sus precios están distribuidos de forma más repartida por el territorio nacional. Alicante, Salamanca y Jaén acaparan las subidas más intensas de los arrendamientos.

“Estamos detectando una doble dinámica, ya que, por un lado, existe una consolidación de barrios prime con precios estructuralmente elevados, pero por otro, una expansión de la tensión hacia nuevas zonas, históricamente consideradas como secundarias, que hasta ahora no estaban en el radar del encarecimiento”, explicó Matos.

(El Economista. Página 29. 4 medias columnas)

LOS EXPERTOS PREVÉN QUE SE MODERE EL PRECIO EN ZONAS TENSIONADAS

La Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI) prevé que las subidas del precio de la vivienda se moderen en las zonas más tensionadas y se muevan en el entorno del 5% y el 10%, mientras que en las zonas periféricas se incrementarán a doble dígito, entre el 10% y el 15% interanual. Para este año subraya que los precios van a seguir subiendo, aunque se verán signos de moderación porque la demanda “no llega”. El presidente de la FAI, José María Alfaro, indica que la solvencia del comprador va “muy justa” en términos generales y los valores de tasación, en algunos casos, están incluso por debajo de los precios pactados de compraventa.

El precio de la vivienda se encareció de media un 12,7% en el año 2025, la tasa más alta que se registra desde 2007, en plena burbuja inmobiliaria, según los datos publicados el pasado viernes por el Instituto Nacional de Estadística (INE). En un comunicado, la FAI indica que estos valores reafirman un desequilibrio preocupante en el mercado inmobiliario que condiciona el acceso a la vivienda ante la acuciada falta de oferta, incapaz de absorber la fuerte demanda. De hecho, desde la federación alertan de que están apareciendo listas de espera para la compraventa de viviendas, especialmente en la periferia de las grandes ciudades y en zonas de alta demanda. Esta situación, agrega Alfaro, se debe a una combinación de precios altos, escasa oferta y el desplazamiento de la demanda desde el mercado de alquiler, el cual sufre una caída “drástica” en la oferta de hasta un 50% en muchas zonas.

(El Economista. Página 29. Media columna)

LAS CONSTRUCTORAS EXIGIRÁN AYUDAS A LAS OBRAS PÚBLICAS POR LA GUERRA

Las constructoras permanecen ojo avizor al conflicto en Irán por la posibilidad de que desencadene otra crisis de inflación como la de la guerra en Ucrania, y piden al Gobierno por anticipado el establecimiento de mecanismos para revisar los precios de los contratos ante el riesgo de que muchas obras en curso dejen de ser rentables, como en 2022. En esa postura están las principales patronales del sector Seopan, CNCy ANCI, que temen a que el golpe pueda llegar en una etapa de alza en la actividad de la contratación pública en la obra civil, y también pueda afectar a la movilización de vivienda en un momento en el que las administraciones también se están volcando en este apartado.

(ABC. Página 35)

TECTUM INVERTIRÁ 350 MILLONES EN VIVIENDA EN RENTA ASEQUIBLE

La gestora Tectum Investment Managers se prepara para invertir 350 millones de euros en vivienda asequible a través de su tercer vehículo, Tectum BTR, constituido como un fondo de capital-riesgo europeo. El capital de este fondo ya levantado por 150 millones procede fundamentalmente de inversores privados españoles.

Incluyendo el apalancamiento financiero por encima del 55%, con este vehículo se invertirán más de 350 millones destinados íntegramente a la construcción de promociones de viviendas de alquiler asequible, en su gran mayoría de protección pública. “Durante este periodo de captación hemos comprometido por encima del 75% de las inversiones, siendo adjudicatarios de varios concursos de la Comunidad de Madrid, y este tercer vehículo ya tiene adquiridas parcelas para más de 1.200 viviendas protegidas en Madrid”, explica Andrés Horcajada, uno de los socios de la gestora. Además de en Madrid, Tectum ha sido adjudicatario de los concursos del Ayuntamiento de Palma de Mallorca para unas 180 unidades.

(Expansión, Página 11. 4 columnas)

EXPECTATIVAS Y VIVIENDA

Tribuna de José García Montalvo, catedrático de Economía en la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, quien explica que el rápido aumento del precio de la vivienda durante los dos últimos años ha despertado el temor de que se esté formando una nueva burbuja inmobiliaria. “En esta situación, es especialmente relevante analizar qué está sucediendo con las expectativas del precio de la vivienda. Hace unos días publiqué un estudio sobre este tema, comparando la situación a finales del 2025 con la situación observada en 2005, en plena burbuja inmobiliaria. El análisis se basa en encuestas en ocho grandes áreas metropolitanas con un cuestionario prácticamente idéntico al utilizado en el 2005, para poder realizar comparaciones. Los resultados muestran muchos patrones psicológicos y de comportamiento similares”.

Desde una visión macroeconómica, una burbuja se define como una situación en la que gran parte del aumento de los precios de la vivienda no está justificada por fundamentales económicos, explica. Pero, no obstante, desde una perspectiva más micro, una burbuja inmobiliaria es una situación en la que los individuos compran vivienda por la expectativa de que los precios serán mucho mayores en el futuro. Y afirma que “Desde esta visión, hay síntomas claros de unas expectativas exageradas del precio de la vivienda, aunque a diferencia del 2005 la consideración de la vivienda como una buena inversión pesa menos en las compras actuales. Hoy el FOMO (miedo a perder la oportunidad de ser propietario) es el principal impulsor de la demanda y se refleja en unos descuentos muy bajos, similares a los del 2007, respecto al precio solicitado por el vendedor por el miedo a que otro comprador se pueda adelantar. Pero, a diferencia del 2005, en la actualidad, el aprendizaje del sector bancario de las lecciones de la crisis financiera y las guías del BCE deberían hacer que el crédito funcione como un mitigador y no como un acelerador de la burbuja”.

(La Vanguardia. Página 53)

FINANZAS

LA BANCA ESPAÑOLA REPARTIRÁ 10.500 MILLONES EN DIVIDENDOS HASTA JUNIO

Los seis bancos cotizados españoles repartirán entre sus accionistas más de 10.500 millones de euros en dividendos antes de junio. Son los pagos previstos como abonos complementarios del ejercicio 2025 y el extraordinario de Sabadell con motivo de la venta de TSB a Santander, pendiente de repartirse. Además, los cuatro grandes bancos españoles han recomprado acciones por valor de unos 2.600 millones de euros en 2026 y se espera que superen los 10.000 millones en el conjunto del año.

BBVA lidera el ranking por importe total del dividendo. Pagará el 10 de abril más de 3.400 millones de euros con los 0,60 euros por acción anunciados por la entidad. BBVA reparte entre sus inversores entre el 40% y el 50% de sus beneficios, a través de abonos en efectivo y recompras. Con cargo a 2025, pagará un dividendo histórico total de 0,92 euros, un 31% más que un año antes. Actualmente, está ejecutando la recompra de acciones extraordinaria de 4.000 millones que anunció en diciembre para distribuir su plus de solvencia por encima del 12%. El plan se extenderá, como tope, hasta diciembre de este año y se está desarrollando por tramos. El viernes culminó el primer tramo de 1.500 millones, el mayor de su historia.

Le sigue Banco Sabadell, del que se esperan cerca de 2.500 millones con motivo de la venta a Santander de TSB, su filial en Reino Unido, por unos 3.100 millones de euros. Es el único pago que aún no tiene fecha confirmada, ya que depende de cuando se cierre la operación. La previsión es finales de abril. Sabadell distribuye entre sus accionistas hasta el 60% de sus beneficios a través de pagos en metálico y recompras, además de su compromiso de repartir los fondos propios que superen el listón del 13%. El banco ha pagado un dividendo total de 0,14 euros a cargo de 2025, por debajo de los 0,20 euros del ejercicio previo. La retribución, no obstante, será superior tras incluir el dividendo extraordinario de 0,50 euros que Sabadell desembolsará una vez cerrada la venta de su filial TSB, lo que se espera para finales de abril. A su vez, el banco tiene en marcha una recompra de 800 millones. De esta cifra, 365 millones son con cargo a los resultados de 2025 y el resto es exceso de capital.

Santander, con los 0,125 euros previstos para el 5 de mayo, repartirá 1.800 millones entre sus inversores como pago complementario de los resultados de 2025. La entidad mantiene un *pay-out* del 50%, que actualmente distribuye a partes iguales entre dividendos en efectivo y recompras. Desde el próximo año dará más peso a los pagos en metálico, a los que dedicará el 35% del resultado, frente al 15% de las recompras. El banco abonará un dividendo total de 0,24 euros con cargo a los beneficios de 2025, un 14% más. En paralelo tiene en marcha una recompra de acciones por 5.000 millones.

CaixaBank distribuirá unos 2.300 millones con el dividendo complementario de 0,332 euros brutos por acción anunciado para el 9 de abril. La política de retribución del banco fija un *pay out* de entre el 50% y el 60% a repartir vía dividendo en efectivo. Adicionalmente, el banco retorna a través de dividendos o recompras de títulos su exceso de capital por encima del 12,5%. Con este marco, CaixaBank prevé pagar un dividendo de 0,50 euros con cargo a 2025, un 15% más, y está ejecutando una recompra de 500 millones.

Unicaja es el banco cotizado que dedica un mayor porcentaje de las ganancias al reparto al accionista: el 70%, con la posibilidad de acordar remuneraciones adicionales sobre ese umbral. Con cargo a 2025, distribuirá 0,17 euros, un 28% más que el ejercicio previo, con el abono a cuenta que hizo en septiembre y los 0,107 euros fijados para el 23 de abril como complementario. Este último supone un desembolso de 275 millones que coloca a la entidad por delante de Bankinter, con 134 millones en efectivo por los 0,15 euros fijados para el 2 de abril.

Bankinter repartirá un dividendo total con cargo a los beneficios del pasado año de 0,606 euros, un 14% más que en 2024. El banco distribuye entre sus inversores el 50% del beneficio y lo hace solo en metálico. Es la única entidad entre los bancos cotizados españoles que no ha apelado a las recompras de acciones como vía de retribución, aunque en los últimos tiempos ha abierto la puerta a hacerlo.

(Expansión. Primera página. Página 15)