

RESUMEN DE PRENSA DEL 12 DE MARZO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

GORTÁZAR AVISA DE QUE LA GUERRA DE IRÁN ENCARCERÁ LAS HIPOTECAS EN LOS PRÓXIMOS MESES

El consejero delegado de CaixaBank, Gonzalo Gortázar, vislumbra el final de la guerra hipotecaria que ha preocupado a los grandes bancos durante los últimos meses. Paradójicamente, es otro conflicto, el ataque de Estados Unidos e Israel a Irán, el que provocará finalmente una subida en los tipos que se aplican a los préstamos para la compra de vivienda, tanto en España como en Europa. Y esto enfriará la batalla para ofrecer estos productos a un precio incluso más bajo que el del mercado, lo que había elevado las preocupaciones de los reguladores.

“La situación bélica nos está generando más tensionamiento de la curva de tipos en el largo plazo. Todo hace pensar que los tipos de interés llevarán a hipotecas mayores”, dijo ayer en su intervención en el encuentro del sector financiero. Es decir, para Gortázar, el alza en los precios de la energía conllevaría una inflación más elevada y esto forzaría al Banco Central Europeo (BCE) a elevar el precio del dinero, lo que se trasladaría a unas hipotecas más altas que en los últimos meses.

El CEO dijo que la concesión de hipotecas en España ha estado durante meses “subvencionada”. Es decir, los bancos prestaban dinero a un precio más barato que el del mercado. En este contexto, puso el acento en que la hipoteca es el elemento de mayor vinculación entre un banco y un cliente, por lo que lleva a otros productos e incrementa la rentabilidad de ese cliente. Explicó, además, que la proliferación actual de los préstamos a tipo fijo complica la gestión de las carteras y que no todos los balances de los bancos son iguales. Avanzó un cambio de tendencia, y aseguró que los precios de las hipotecas ya han subido incluso en el mes de enero, antes del conflicto.

No obstante, el banquero se mostró moderadamente optimista con la evolución de la guerra. Apuntó que su escenario base es que el conflicto no será prolongado. También Onur Genç, consejero delegado del BBVA, se mostró moderadamente optimista con la evolución bélica.

Por su parte, el vicepresidente del BCE, Luis de Guindos, indicó que la situación macroeconómica de base es buena, pero admitió que el conflicto puede derivar en caídas del crecimiento y subidas de la inflación y alertó del riesgo de que una sobrereacción de los mercados agrave el panorama. Por ello, pidió “cabeza fría”.

El Economista destaca también las declaraciones de Gortázar. Más información sobre el encuentro financiero en apartado Finanzas de este resumen de prensa.

(Cinco Días. Página 18. 4 medias columnas)

EL EURÍBOR A UN AÑO SE DESPLOMA TRAS EL GRAN RALLY DEL MARTES

El euríbor a 12 meses respondió ayer con una caída muy brusca del tipo diario hasta el 2,36% a la cuarta mayor subida de la historia registrada en la víspera, cuando subió desde ese mismo nivel hasta el 2,55%. En un escenario de volatilidad sin precedentes en los últimos años, el índice hipotecario puso fin a una larga cadena de 11 avances consecutivos que lo habían llevado hasta los niveles más altos de los 12 últimos meses.

La caída de ayer devuelve el euríbor prácticamente hasta los mismos niveles del lunes, antes del extraordinario rally que sorprendió al mercado por su cuantía, ya que los movimientos diarios de este indicador suelen ser cortos.

Los expertos achacan estos giros intempestivos del euríbor a la incertidumbre generada por la guerra en Oriente Próximo, con continuos cambios de expectativas sobre la duración del conflicto y su impacto sobre los tipos de interés en la zona euro.

Tras el movimiento de ayer, la media provisional del euríbor en marzo se sitúa en el 2,337%, lo que supone que el índice ha absorbido totalmente los dos suaves descensos de los meses de enero y de febrero y se sitúa ya claramente por encima del 2,26% en que terminó 2025.

La subida del euríbor no sólo impacta en las cuotas mensuales que pagan mes a mes las familias que tienen una hipoteca variable; también es decisiva en el precio de la nueva producción de préstamos en todas las modalidades que, si el euríbor sigue al alza, podría encarecer los costes de financiación de los hogares.

Uno de los movimientos más significativos de los últimos días corresponde a Openbank. La entidad ha elevado el tipo de interés de la que durante este primer trimestre de 2026 era la oferta oficial de hipoteca fija más competitiva del mercado español a tipo fijo. Con máxima bonificación, Openbank ofrece ahora y en el plazo de 25 años el 3,42% TAE, muy por encima del 2,98% anterior. Después de esta subida, que se suma a la que ha protagonizado el grueso de la banca española en estos primeros meses de 2025, la mejor oferta oficial del momento a tipo fijo es la de Banca March, con una TAE del 3,01%, en este caso en el plazo de 30 años y con una exigencia de ingresos mínimos elevada, de 4.000 euros. Ibercaja y Santander se sitúan a continuación con el 3,25% y el 3,27% TAE, respectivamente.

La Razón informa brevemente también de la caída de ayer del euríbor.

(Expansión. Página 21. 3 columnas)

EL EURÍBOR COTIZA EL MIEDO

Durante los últimos días el mundo ha vuelto a recordar hasta qué punto la geopolítica puede irrumpir de forma abrupta en la economía. La escalada militar entre Estados Unidos, Israel e Irán ha tensionado uno de los puntos, comenta en esta tribuna Ricardo Gulias, consejero delegado de RN Tu Solución Hipotecaria, quien explica cómo en “ese contexto convulso, el euríbor ha protagonizado una subida abrupta hasta el 2,552%, registrando su mayor salto diario en casi dieciocho años. Naturalmente, el dato ha generado titulares alarmistas y ha

despertado inquietud. Sin embargo, cuando se analiza con calma lo que está ocurriendo, la conclusión es bastante clara. El euríbor no está reaccionando a un cambio real de política monetaria, está reaccionando al miedo”, afirma.

Expone que “si la tensión internacional se modera y los mercados energéticos recuperan cierta estabilidad, lo razonable sería que buena parte de este movimiento también se moderara. En ese caso el euríbor podría volver progresivamente hacia niveles más cercanos al entorno del 2%, que es donde muchos analistas situaban su trayectoria antes de que estallara esta nueva crisis. Por eso creo que conviene separar el ruido de los fundamentos. El salto reciente del euríbor refleja sobre todo el nerviosismo de unos mercados que reaccionan con rapidez ante el riesgo geopolítico”.

“En los mercados financieros el miedo puede mover los precios con gran intensidad durante un tiempo. Sin embargo, rara vez define por sí solo la tendencia de fondo. Cuando la incertidumbre se reduce, los indicadores suelen regresar a la lógica de la economía real. Y esa lógica, al menos por ahora, sigue siendo mucho más estable de lo que algunos titulares sugieren”.

(Expansión. Página 46. 2 columnas)

SANTANDER UK Y TSB SUBEN HIPOTECAS POR LA GUERRA EN IRÁN

La guerra en Irán comienza a traducirse en hipotecas más caras en Reino Unido. Santander UK es una de las entidades que ha dado el paso, tras comunicar un incremento de entre 0,20 y 0,24 puntos porcentuales en varios productos, mientras que TSB, todavía filial de Sabadell, ha aumentado precios dos veces en apenas 24 horas.

La filial británica del banco español comenzó a aplicar ayer alzas en sus productos para primeras compras, para los que adquieren tras vender, para renegociaciones, para grandes hipotecas (hasta cinco millones de libras, 5,75 millones de euros) y para la compra para alquiler, así como para quien cambia de entidad. El banco lo justifica por “factores externos”, que no cita, pero que los expertos atribuyen a las tensiones inflacionistas que comienzan a llegar a Europa procedentes de la guerra en Irán. Santander UK explica que no es la primera vez que encarece algunos préstamos en un contexto de senda de recorte de tipos por parte del Banco de Inglaterra. En los últimos meses lo hizo, pero con alzas, salvo excepciones, de hasta 0,1 puntos.

TSB anunció el lunes que subía tipos en 0,15 puntos, a lo que el martes añadió 0,5 puntos más para todos sus productos, algo que ha sorprendido a los analistas y a los intermediarios, que lo ven “sin precedentes”.

En el mercado hipotecario británico se han aplicado subidas en unos 500 productos diferentes en apenas 48 horas, según explicó ayer Adam French, director de finanzas del consumidor de Moneyfacts, una enseña de análisis de datos.

(Expansión. Página 16. 2 columnas)

LA FED RELAJARÁ LOS REQUISITOS PARA CONCEDER HIPOTECAS

La Reserva Federal (Fed) planea relajar los requisitos de capital de los bancos de Estados Unidos para incentivar la oferta de crédito, especialmente el vinculado al negocio hipotecario, según explicó la responsable de la regulación del organismo, Michelle Bowman. Esta medida llega después de que diversos funcionarios de la Administración de Donald Trump, presidente de EEUU, prometieran eliminar lo que consideran obstáculos a la concesión de préstamos.

Bowman explicó que la Fed planea cambios en sus normas que “aumentarán los incentivos de los bancos para participar en la creación y gestión de hipotecas”. Las reformas “potencialmente revertirán la tendencia de migración de la actividad hipotecaria a entidades no bancarias que se ha visto durante los últimos 15 años”, añadió.

Esta medida también muestra a las claras la intención del supervisor estadounidense de implementar las normas de capital de Basilea, que fueron acordadas internacionalmente, para beneficiar la posición en el mercado hipotecario de los bancos de Wall Street, que han perdido protagonismo en este segmento.

La generación de hipotecas ha cedido desde el 60% en 2008 hasta el 35% de 2023, apuntó Bowman.

Una parte cada vez mayor del servicio de hipotecas estadounidenses está a cargo de empresas especializadas en servicios financieros, como Rocket Mortgage y CrossCountry Mortgage. Bowman atribuyó este cambio a la “sobrecalibración del tratamiento del capital para estas actividades, lo que resulta en requisitos desproporcionados al riesgo y que encarecen demasiado las actividades hipotecarias para los bancos”. Estas declaraciones se hacen eco de las preocupaciones expresadas por el secretario del Tesoro de Estados Unidos, Scott Bessent, que se ha mostrado favorable a variar las normas de capital para evitar que las entidades no bancarias financien la compra de vivienda.

(Expansión. Página 15. 1 columna)

MERCADO INMOBILIARIO

LA VENTA DE CASAS EN 8 PROVINCIAS Y DOCE CAPITALAS FUE MAYOR EN 2025 QUE EN EL PICO DE LA ANTERIOR BURBUJA

En algunas zonas de España se están comprando más casas que hace veinte años, en plena burbuja inmobiliaria, fruto esta vez de una demanda voraz que absorbe toda la oferta disponible. Según los datos publicados ayer por el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, ocho provincias registraron más transacciones a lo largo de 2025 que las que se dieron en 2006, el año que marcó el pico en la primera década del siglo. Y lo mismo pasó en 12 capitales.

Córdoba, Granada, Toledo, Cáceres, Ourense, Álava, Gipuzkoa y Bizkaia son las provincias que experimentaron el año pasado una actividad mayor que la de 20 años atrás. Una agitación que se reprodujo también en doce capitales provinciales: Badajoz, Bilbao, Cáceres, Córdoba, San

Sebastián, Granada, Ourense, Pamplona, Segovia, Sevilla, Teruel y Vitoria. Por volumen, la provincia con mayor diferencia de operaciones en la comparativa fue Bizkaia (3.407). Al mirar a las ciudades, ese puesto lo ocupa Granada, con 1.406 firmas más que en 2006.

Los números de la vivienda muestran subidas continuas en casi todas las estadísticas que hacen referencia al ejercicio 2025. Los datos del ministerio arrojan un total de 752.098 operaciones de compraventa durante todo el ejercicio pasado, lo que supone un incremento del 5% respecto a las firmas de 2024. Este resultado total también es el más elevado en 18 años, y solo queda por debajo de los que se dieron precisamente durante los años de la burbuja (848.390 en 2004; 901.574 en 2005; 955.186 en 2006 y 836.871 en 2007).

La serie ministerial se remonta hasta 2004 y permite dibujar una línea evolutiva más completa que la que recogen otras estadísticas. Para ello se nutre del número de compraventas de viviendas firmadas ante notario, esto es, antes de que la operación llegue al Registro de la Propiedad. Una particularidad que la diferencia de la contabilidad que realiza el Instituto Nacional de Estadística (INE); de ahí que existan pequeñas variaciones en los resultados. El dato conocido ayer, por ejemplo, es algo superior al que hizo público el INE, que cifró el total de operaciones para 2025 en 714.237. Los territorios en los que el ladrillo se mueve ya a una velocidad superior a la que se dio durante la expansión inmobiliaria previa a la crisis financiera evidencian que se trata de un fenómeno relativamente repartido por el país.

Las comparaciones revelan algo más que un cambio de ciclo. Muestran un país que vende tanto como entonces, pero que vive en un escenario demográfico, económico y de mercado totalmente diferente. Pese a esto, las previsiones que manejan los principales agentes del sector pronostican una ligera ralentización en 2026, que podría acelerarse por la crisis energética fruto de la delicada situación que atraviesa el panorama internacional y que puede tener en la vivienda uno de sus principales daños colaterales. Especialmente si la situación deriva en hipotecas más caras, lo que complicaría todavía más el acceso a la vivienda a muchas familias que ya tienen dificultades para encontrar casa con los precios actuales. De la estadística publicada por Vivienda informan también *El Economista* y *El País*.

(Cinco Días. Página 22. 5 columnas)

VIVIENDA PRIMARÁ LA COMPRA A FONDOS Y NO ADQUIRIRÁ CASAS EN ZONAS DE “ELEVADA DELINCUENCIA”

Casa 47, la antigua Sepes transformada en la empresa estatal de vivienda, ha lanzado un plan valorado en 100 millones de euros para comprar inmuebles a particulares y empresas e incorporarlos al mercado del alquiler asequible. La entidad dependiente del Ministerio de Vivienda primará las ofertas en la que se incluyan paquetes de más de cinco viviendas, algo que solo está al alcance de grandes tenedores y fondos de inversión y pide a los interesados que se abstengan de ofrecer sus casas si estas no se encuentran en “condiciones dignas”, como puede ser que estén situadas en un entorno de “elevada delincuencia, o grave degradación urbanística”.

La prioridad es comprar en zonas declaradas como mercado tensionado por la ley de Vivienda, o en aquellas zonas donde los alquileres supongan una parte importante de los ingresos de los hogares como puede ser en Madrid, Valencia o Málaga, ciudades que no están intervenidas por los límites al precio de los arrendamientos. Pero no les vale cualquier producto. Las viviendas que compre Casa 47 en el concurso que tiene abierto para los próximos cuatro meses deberán tener entre 40 y 120 metros cuadrados estar edificadas en altura (solo pueden ser pisos y no casas unifamiliares), tener ascensor si el edificio es de tres plantas o más, ser exteriores, contar con certificado de eficiencia energética, y estar en condiciones para ser habitadas de manera inmediata, se señala en el pliego de la licitación disponible en la Plataforma de Contratación del Sector Público. Se permitirá a los interesados ofertar casas con necesidad de reforma si el tiempo requerido para rehabilitarlas es inferior a seis meses.

También habrá límites de precios para la compra. Según el pliego, el precio máximo que pagará Casa 47 será el correspondiente al valor medio por metro cuadrado construido de viviendas de segunda mano correspondiente al código postal del distrito en el que se ubique la vivienda, conforme a los datos publicados en el Portal Estadístico del Notariado. En todo caso, se elegirá el precio más bajo entre el ofertado, el de tasación oficial, o el que aparezca en el portal de los notarios. “Este triple filtro asegura que el Estado nunca paga por encima del mercado real. Por ejemplo, una vivienda de 70 m² en una zona donde el precio medio de venta sea de 2.000 euros/m², tendrá un precio máximo de 140.000 euros”, es la explicación que dio Vivienda cuando anunció la medida la semana pasada. Es decir, que el objetivo de Casa 47 es el de comprar lo más barato posible para hacer más eficientes los 100 millones de euros disponibles.

Distintos agentes del sector residencial desconfían del éxito de la licitación. José María Alfaro, presidente de la Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI), señala que, si bien la medida es positiva en su planteamiento porque busca generar oferta de vivienda pública a corto plazo a través de inmuebles vacíos o sin uso, también dice ser escéptico sobre su resultado. “Con tantos requisitos de selección y con un sistema de compra que fija el precio en el menor de varios valores, en un mercado alcista muchos propietarios encontrarán mucho más rentable vender en el mercado libre a un comprador final que a una entidad pública”, prevé

(ABC. Página 34)

EL ICO LANZA UNA CONVOCATORIA DE 676 MILLONES PARA ALQUILER ASEQUIBLE

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha lanzado una convocatoria dotada con 676 millones de euros para impulsar la construcción de vivienda de alquiler asequible a través de la inversión en vehículos financieros especializados en proyectos de vivienda social y asequible en alquiler en España. A través de esta iniciativa, el ICO podrá participar en el capital de vehículos de inversión especializados con aportaciones de entre 10 y 100 millones de euros por operación, sin superar en ningún caso el 49% del tamaño total del fondo. De este modo, la inversión pública actuará como palanca para atraer capital privado hacia proyectos con impacto social directo, explican desde la entidad pública.

En conjunto, y sumando la aportación de capital a los proyectos y la financiación adicional asociada, la iniciativa aspira a movilizar hasta 4.500 millones de euros para aumentar el parque de vivienda en alquiler en España.

Esta convocatoria sienta las bases de actuación del Fondo España Crece, que combinará instrumentos de capital y líneas de financiación para promover la construcción de hasta 15.000 viviendas al año.

(El Economista. Página 16. Media página)

LA OFERTA DE ALQUILER SE HUNDE EN LOS MERCADOS TENSIONADOS

Los mercados que se han declarado zonas tensionadas, siguiendo la normativa de la Ley de Vivienda, ya pierden oferta permanente a doble dígito, según el último análisis de Idealista relativo al cuarto trimestre de 2025, con las caídas más fuertes del listado de zonas tensionadas en Pamplona, donde el *stock* se desploma un 26%.

El *Boletín Oficial del Estado (BOE)* recoge un total de 308 municipios como zonas tensionadas en cuatro comunidades autónomas (País Vasco, Cataluña, Navarra y Galicia). Este mes se cumplen dos años desde que la Generalitat abrió el camino al ser la primera en hacer uso de esta declaración para solucionar la crisis. Entonces recibió el aplauso del Ministerio de Vivienda, pero hoy ha visto desaparecer un 20% de las viviendas disponibles en Lleida—la tercera que más pierde—, un 15% en Barcelona, una de las capitales que más demanda recibe, y un 14% en Tarragona.

A pesar de que es una tendencia que el sector viene advirtiendo desde su puesta en marcha, la Generalitat busca extenderla al alquiler de temporada. Idealista también recoge los datos de este tipo de alquiler, donde Lleida ha aumentado un 43% y ya representan el 14% del total de viviendas, en Girona, con un 38% más y en Barcelona, con una subida del 15% y donde la oferta de alquiler de temporada representa el 64% de las viviendas totales.

Aunque Cataluña es la comunidad con más capitales de provincia en el listado donde más oferta se pierde, el resto de las autonomías no se quedan atrás. Tras Pamplona, que lidera la lista y fue declarada en julio de 2025 en una tanda de 21 municipios de la Comunidad Foral, A Coruña —la única de Galicia— vio caer el 21% de la oferta de alquiler permanente en 2025. Estas dos capitales entran en las 10 donde más ahorros se necesitan para poder optar a la financiación para comprar una vivienda, por lo que la oferta del alquiler se vuelve más importante para quienes son desplazados de la compraventa. Las dos son las que más oferta permanente ven desaparecer, sin embargo, también ven un porcentaje importante de alquiler de temporada toma su lugar. Pamplona registró un aumento del 57% en este segmento, lo que ya supone el 28% del total de viviendas, mientras que A Coruña creció un 86% en esta modalidad hasta representar el 19% del total.

A inicios del año pasado, País Vasco declaró una zona (Errenteria), aunque luego se unieron más hasta terminar con 14 municipios en el listado como mercado residencial tensionado, entre los que se encuentran las tres capitales vascas. En el último trimestre de 2025, Bilbao

perdió un 10% de la oferta de alquileres permanentes, mientras que San Sebastián tuvo una caída del 15%. Vitoria es la excepción a esta regla y le ha dado un *respiro* al mercado de alquiler: aumentó un 8%, aunque vio crecer un 29% el alquiler de temporada, hasta el 12% del total de vivienda.

A nivel nacional, la oferta creció un 1%. Francisco Iñareta, portavoz de Idealista, achaca este aumento a que “es muy posible que muchas de las viviendas que se alquilaron en 2021 estén saliendo de nuevo al mercado, por lo que la oferta se recupera en los mercados que no han sido intervenidos”.

(El Mundo. Página 32. 4 columnas)

CATALUÑA: EL LABORATORIO QUE LO FÍA TODO AL SECTOR PÚBLICO

Topes de precios, sanciones y mayor protagonismo de la Administración a nivel regulatorio y en la promoción. Son las coordenadas de la fórmula con la que Cataluña quiere pasar página a la crisis habitacional y que el Gobierno desearía extender a otras autonomías.

Hay cambios que ya están en vigor, como el incremento del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) a los grandes tenedores. En Cataluña, tienen esta consideración las personas físicas o jurídicas que poseen cinco o más viviendas, frente al umbral de diez de otras autonomías. Otra novedad es la ley 21/2025 que extiende el control de precios al alquiler de temporada y de habitaciones. Esta norma incorpora también un mecanismo que desarrollará un decreto que en breve aprobará el Govern: un registro de grandes tenedores y pisos vacíos. El Consejo de Trabajo, Económico y Social (CTESC) ha convalidado en proyecto con el voto particular de las patronales Pimec y Foment del Treball.

Un segundo cambio que está en trámite figura en la denominada ley de acompañamiento de los Presupuestos. Uno de sus artículos abre la puerta a que pueda promoverse vivienda pública en suelo terciario sin tener que recalificarlos. Esta posibilidad “se supedita a que un Ayuntamiento no se oponga al cambio de usos”, expone Carlos Muñoz, socio fundador del despacho Cim Tax&Legal. Susana Ferrer, socia del área de derecho público y sectores regulados de EY Abogados, destaca que se trataría de una “medida urbanística temporal” y vinculada a la declaración de un municipio como zona tensionada, prevista en la ley catalana. Afectaría a “terrenos reservados para actividades comerciales, recreativas y de oficinas, siempre y cuando estén dentro de la trama urbana consolidada y no estén vinculados a un uso industrial o logístico”. Oriol Barrachina, consejero delegado de Cushman & Wakefield en España, recuerda que “Barcelona dispone de un parque significativo de edificios de oficinas obsoletos que podrían reconvertirse y contribuir a ampliar la oferta residencial”. “Avanzar en este tipo de soluciones permitiría abordar el reto de la vivienda desde una perspectiva más pragmática”, destaca.

En cualquier caso, el sector se muestra contrario al exceso de regulación. “En Cataluña hace demasiado tiempo que se responde al problema de la vivienda con más regulación, más complejidad y más inseguridad jurídica. En diez años se han aprobado 15 leyes que nos afectan directamente”, expone Xavier Vilajoana, presidente de los promotores catalanes (APCE) y

consejero delegado de Euroconstruc. “Se legisla mucho, se corrige poco y se evalúa aún menos, y así promover vivienda aquí es cada vez más complicado. Ante este escenario, la financiación se retira, los proyectos se detienen y la oferta no crece”, agrega. Gonzalo Bernardos, profesor de Economía de la Universitat de Barcelona, coincide en el diagnóstico: “En Cataluña nadie quiere venir a promover vivienda pese a la alta demanda. El control de precios en el alquiler no ha funcionado en ningún sitio que lo ha aplicado y no hay soluciones para que crezca la oferta”.

(Expansión. Página 14)

LA VIVIENDA AMARGA LA VIDA A LOS JÓVENES BARCELONESES

Los jóvenes de Barcelona se sienten, en general, bastante satisfechos con la vida que llevan, pero la vivienda, su falta o su carestía, que en muchos casos les empuja a trasladar su residencia fuera de la ciudad, amarga su presente y sus expectativas de futuro. Esta es una de las conclusiones que pueden extraerse de la Encuesta a la juventud de Barcelona 2025 que ayer presentó el Ayuntamiento. El estudio de opinión se realizó a partir de 1.500 entrevistas personales a jóvenes que viven en Barcelona con edades entre los 15 y los 34 años y con una residencia de al menos seis meses en la ciudad.

El problema número uno de los jóvenes barceloneses, como el de los habitantes de la ciudad en general, ha pasado a ser el de la vivienda, que ejerce sobre ellos una gran presión vital. La familia es el refugio: cerca del 40% de los jóvenes de la ciudad viven con sus padres. En relación con el 2020, este porcentaje ha crecido en la franja de edad de 25 a 34 años pasando de un 15% a un 18%. Un 21,6% de los jóvenes comparte piso y el 84% de ellos lo hace por necesidad.

Que el sueldo de los jóvenes trabajadores apenas da para pagarse un piso queda claro con el siguiente dato: la media de gastos en vivienda está por encima de los 1.000 euros (1.065 euros). Es un 19,1% más que en el 2020. Las dificultades para pagar la vivienda afectan a gran parte de la población juvenil de Barcelona. Así, un 30% de los que están independizados admiten haber tenido problemas para pagar la vivienda en los últimos 12 meses. Es una pequeña mejora respecto al 2020, cuando ese porcentaje era del 38%.

(La Vanguardia. Página 32. 2 columnas)

EL CAPITAL GLOBAL BUSCA GRANDES CARTERAS DE VIVIENDA EN ESPAÑA

La vivienda en España interesa a los grandes inversores internacionales. “Hay una demanda no satisfecha en las principales ciudades y el país tiene un flujo positivo de gente que viene a vivir y que por lo tanto necesita un hospedaje”. Así lo cuenta Joaquín Castellví, cofundador del fondo suizo Stoneweg, en un encuentro en la principal feria inmobiliaria europea Mipim en Cannes (Francia), que se celebra hasta el viernes. Esta es una de las múltiples firmas extranjeras que están apostando por el residencial en España.

“Se ve en los volúmenes de inversión en *living*, que ha aumentado mucho en España en los dos últimos años. Incluso diría que se ha acelerado en el último año debido a esos fundamentales

de una demanda muy pujante, ayudado por ese crecimiento demográfico y poca oferta. El problema de esa poca oferta se traduce en el precio, que es el gran problema que tenemos”, agrega Castellví.

Stoneweg es uno de los múltiples fondos que están invirtiendo en vivienda en España, en este caso en promoción para vender y también en lo que se conoce en la jerga del sector como *flex living* (alquiler residencial de media estancia sobre suelo con licencia hotelera), en este caso asociado con el fondo estadounidense BGO. Pero otras muchas firmas están presentes en grandes operaciones para construir sus propias carteras o, incluso, actualmente en diversas transacciones abiertas de grandes portfolios ya operativos de alquiler.

Los principales fondos canadienses se posicionan como relevantes compradores. Alrededor de 30.000 casas cambiarán de manos próximamente en varias operaciones.

Antonio Simontalero, director de CBRE IM, explica que el país se encuentra en las primeras etapas de su transición hacia la construcción del residencial para alquiler a nivel institucional (es decir, con capital de aseguradoras y fondos de pensiones estables y a largo plazo) en comparación con sus pares en Alemania y los Países Bajos, “pero se ha vuelto cada vez más atractiva para un grupo creciente y diverso de inversores, lo que la convierte en un mercado sólido y con liquidez internacional”.

Una de las cuestiones que preocupan a los expertos consultados en Mipim es que gran parte de esas carteras que cambiarán de manos posiblemente salgan del mercado del alquiler para que sus nuevos dueños hagan negocio vendiendo las casas una a una, acción que en el mercado se conoce como privatizar y que actualmente ofrece una mejor rentabilidad en España a los compradores de esos portfolios.

(Cinco Días. Página 17)

MADRID. LEGANÉS IMPULSA UN NUEVO BARRIO DE 4.000 VIVIENDAS DESDE 2030

Algunos municipios madrileños tienen ya proyectados barrios con miles de viviendas, como es el caso de Leganés, donde en los próximos años se levantará Puerta de Madrid, una miniciudad que cumplirá con la regla de los ‘15 minutos’. Serán quince minutos como máximo para llegar a pie o en bicicleta desde el hogar a las necesidades y servicios básicos, como son la salud, la educación, el trabajo, las compras o el ocio. Este modelo urbanístico será la base de ese nuevo barrio que se construirá en Leganés Norte, y que linda con los barrios del sur de Madrid.

El barrio se construirá en una superficie superior a un millón de metros cuadrados, el 40% del suelo estará destinado a espacios libres y de ocio y un 60% a equipamientos, servicios y viviendas. Tendrá capacidad para unas 4.000 viviendas, de las que 2.400, el 60%, serán viviendas de protección pública, y de ellas unas 1.500 serán de alquiler asequible, con el objetivo de facilitar el acceso a la vivienda a jóvenes y familias.

Información también en *La Razón*.

(ABC. Páginas 42 y 43)

FINANZAS

LA BANCA VE “PREOCUPANTE” LA GUERRA, PERO TRABAJA CON QUE ACABARÁ PRONTO

Los principales bancos españoles auguran y esperan que la guerra de Irán no sea un suceso que se enquistase en el tiempo, al contrario de lo que ocurre con el conflicto en Ucrania. Las entidades financieras siguen muy de cerca los acontecimientos en Oriente Próximo para estar preparados de cara al impacto económico y tienen clara la necesidad de adaptarse al entorno. Esta es una de las principales conclusiones que se extraen de las intervenciones de los consejeros delegados en el 32 Encuentro del Sector Financiero, organizado por ABC y Deloitte, bajo el título *Vectores de crecimiento en un sector competitivo*.

Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank, expresó que la situación bélica “es preocupante para todos” y que por las experiencias pasadas es previsible esperar que tenga impacto negativo sobre la economía mundial y también la española mientras no se detengan los ataques. En concreto, habló del posible impacto que podría tener el conflicto sobre las hipotecas. Gortázar cree que volverán a subir los préstamos para vivienda: “La situación bélica está generando más tensionamiento de la curva de tipos en el largo plazo. Todo hace pensar que los tipos de interés llevarán a hipotecas mayores”.

En términos similares se pronunció Onur Genç, consejero delegado de BBVA, quien mencionó que las presiones geopolíticas no solo vienen de Oriente Próximo, sino también desde Ucrania, Rusia, Venezuela... Explicó que el impacto de la guerra de Irán “dependerá de cuánto dure” y que el aspecto clave es el incremento del precio del petróleo y el gas. Genç cree que la situación, y por tanto el golpe, no se extenderán mucho “porque los actores no se lo pueden permitir”, mencionando expresamente a Estados Unidos en referencia a los precios de la energía. Relacionado con ello, el ejecutivo ha puesto en valor la diversificación del banco, que es “La gran fortaleza”.

Héctor Grisi, consejero delegado de Banco Santander, mencionó que “la incertidumbre provoca que no sepamos qué va a ocurrir mañana”, pero que “las crisis y situaciones siempre presentan oportunidades; lo importante es tener la capacidad de adaptarse al medio para poder seguir reforzando tu posición”. No solo se refiere a los conflictos geopolíticos sino también a cambios y disrupciones como la inteligencia artificial (IA) que están llamados a cambiar radicalmente los procesos y modelos de negocio de los bancos. “Estamos viviendo una de las transformaciones más importantes de la humanidad con la IA”, comentó.

Desde Unicaja, su CEO, Isidro Rubiales, también se refirió a los dos temas clave de la jornada: la geopolítica y la IA. “Tenemos un escenario de incertidumbre”, apuntó, para añadir que en España hay uno de los mejores sistemas financieros de Europa. César González. Bueno, CEO de Banco Sabadell señaló que “los procesos de transformación son permanentes y constantes. Y Gloria Ortiz, coincidió en que “la IA sí va a transformar de manera radical. Lo que pasa es que como no podemos invertir en todo, ahí tenemos un reto enorme de ver dónde invertimos y asegurarnos de capturar los beneficios de esas inversiones.

(ABC Páginas 28 y 29)

DE GUINDOS TEME UN «GOLPE INTENSO» EN LOS MERCADOS Y PIDE «CABEZA FRÍA»

La guerra de Irán y sus ramificaciones en todo Oriente Próximo es algo que preocupa en el Banco Central Europeo (BCE). Su vicepresidente, Luis de Guindos, reconoce que hasta hace 15 días su análisis era que “los riesgos estaban equilibrados” pero que ahora sus escenarios y proyecciones se han ido al traste al añadirse múltiples riesgos para el crecimiento, la inflación y los mercados financieros. Así se pronunció en el 32 Encuentro del Sector Financiero, organizado por ABC y Deloitte, bajo el título *Vectores de crecimiento en un sector competitivo*. Destacó entre los riesgos a tener en cuenta el impacto en los mercados financieros. “A veces los mercados financieros pueden producir una ampliación de un ‘shock’ y que el impacto en la actividad económica sea más intenso”, explicó, tras “El ‘shock’ en Oriente Próximo puede llevar a una corrección más intensa de lo que descontábamos”, añadió. De Guindos se había referido en múltiples ocasiones en el pasado a posibles correcciones en los mercados, pero ahora cree que el golpe podría ser mayor. Señaló que, de momento, el impacto ha sido “ordenado” y no se han apreciado problemas de liquidez en ningún mercado, pero que el riesgo está ahí y es “una de las principales vulnerabilidades que tenemos que vigilar”.

La otra variable es el impacto en crecimiento e inflación. El vicepresidente del BCE incidió en que la guerra de Irán “introduce una nueva cuña de incertidumbre y volatilidad en un mundo que ya era complicado, eso hace que las proyecciones sean mucho más difíciles”. “El conflicto tiene impacto negativo, con riesgos para el crecimiento y la inflación”, señaló, aunque matizó, en todo caso, que el daño sobre la economía europea dependerá “de la duración, intensidad y extensión” del conflicto en todo Oriente Próximo. Así las cosas, el mercado está empezando a descontar que, ante un previsible aumento de la inflación en Europa, el BCE se verá obligado a subir entre una y dos veces los tipos de interés oficiales.

De Guindos explicó que la política monetaria hasta ahora no venía generando ninguna tensión en los mercados pero que ahora toca ir evaluando el impacto por si hubiera que tocar los tipos. Es por ello que reclama “cabeza fría y no sobrereaccionar” ante el impacto de la guerra, aunque no ha querido dar ninguna pista de cuándo podría el BCE empezar a moverse.

(ABC. Página 29)

UN MIEMBRO DEL BCE AVISA DE QUE EL ALZA DE TIPOS ESTÁ MÁS CERCA

La guerra de Irán y su impacto en la inflación podrían obligar al Banco Central Europeo (BCE) a subir los tipos de interés antes de lo previsto, según Peter Kazimir, miembro del Consejo de Gobierno. Aunque el BCE sigue estando en una “buena posición” y no haya necesidad de actuar en la reunión de la próxima semana, a Kazimir le preocupa que los recuerdos de la crisis inflacionaria de 2022 en la región hayan reducido el umbral para que las empresas suban precios y los consumidores exijan salarios más altos. “Por el momento, debemos mantener la calma”, aunque “diría que la reacción del BCE está potencialmente más cerca de lo que mucha gente cree”, declaró Kazimir en una entrevista con Bloomberg. “No quiero especular sobre abril o junio. Pero estaremos preparados para actuar si es necesario”, añade.

(El Economista. Página 8. Media columna)