

RESUMEN DE PRENSA DEL 16 ENERO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

305.667 EUROS FUE LA HIPOTECA MEDIA EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2025

El valor medio de la vivienda sobre el que se solicita una hipoteca alcanzó 305.667 euros, pero se moderó hasta 293.000 euros al final del año por el incremento de compraventas en el extrarradio, con precios más moderados.

(La Razón, Página 24. Breve)

SANTANDER SE HACE FUERTE EN LA VENTA DE PRODUCTOS COMPLEJOS EN EEUU

Estados Unidos es el paraíso de los productos financieros estructurados. Cualquier préstamo es susceptible de ser empaquetado junto a créditos similares y vuelto a trocear para ser vendido por tramos al mercado, transferir el riesgo y hacer negocio con él. Los grandes de Wall Street cuentan con ello. Su banca de inversión debe muchos de sus honorarios a la estructuración e intermediación de estas operaciones, porque constituyen un mercado inmenso con todos los fondos de pensiones e inversores institucionales en él. Santander también. La entidad se ha hecho fuerte en estos productos y ya compite de tú a tú con los grandes estadounidenses.

Lo hace especialmente en los bonos de créditos empaquetados que tienen las hipotecas como activo clave. Están entre los más habituales en esta operativa, todos los grandes fondos los tienen en sus carteras y mueven un volumen de cientos de miles de millones al año. “Nuestro equipo de CMO (*collateralized mortgage obligations* o bonos garantizados por hipotecas) en EEUU ha alcanzado un 10% de cuota de mercado”, asegura el banco en un documento oficial. Es el resultado del impulso que le ha dado Santander a su banca de inversión en Estados Unidos. El grupo no solo contrató a decenas de banqueros de Credit Suisse y otras entidades de primera fila, sino que también se hizo en 2021 con Amherst Pierpont, bróker especializado en renta fija. Sus profesionales son los que ahora han aupado a Santander en este tipo de productos. Lo han hecho en las dos vertientes del negocio. Una es la intermediación en el mercado secundario, la compraventa de estos instrumentos a cuenta de clientes. Es en esta actividad donde ha alcanzado la cuota del 10%. El otro frente es la originación y estructuración de los créditos de las entidades que los conceden para crear los CMO y venderlos en el mercado primario.

Los CMO están compuestos por préstamos hipotecarios que se empaquetan y se vuelven a dividir agrupados por riesgo y rentabilidad para ser vendidos al mercado. Son un tipo de titulización hipotecaria (MBO), pero más estructurada, lo que le da mayor complejidad y la capacidad de convertirse en una inversión a medida del comprador o de lo que quiera diseñar el banco que hace la estructuración. A diferencia de las cédulas hipotecarias europeas, en los CMO los créditos salen del balance de los bancos y prestamistas. El riesgo se traslada al comprador, que asume los intereses a cobrar, pero también el peligro de impago.

(Expansión. Página 13. 5 columnas)

MERCADO INMOBILIARIO

CATALUÑA. LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA CAE EN PLENA CRISIS DE OFERTA, SEGÚN LOS ARQUITECTOS

La construcción de vivienda nueva no despegó en Catalunya. Los últimos datos del Col·legi d'arquitectes de Catalunya (COAC) arrojan una caída generalizada de los visados en 2025 mientras los problemas de acceso a un piso continúan.

En la ciudad de Barcelona los visados de vivienda de obra nueva se hundieron un 39,22%, hasta 1.195. Esta cifra supone la peor de la última década. Sin embargo, hay que relativizar estos datos por una cuestión estadística: la comparación interanual puede estar distorsionada porque muchas viviendas de promoción pública no están obligadas a pasar por el visado, pero en 2024 varias sí lo hicieron de forma voluntaria, lo que elevó excepcionalmente ese año el número de visados de vivienda en la capital catalana. En consecuencia, la caída registrada en 2025 parece más pronunciada de lo que realmente es.

En la demarcación de Barcelona, los datos del COAC reflejan que el retroceso ha sido menos severo, del 16,35%, hasta los 8.270 visados, después de registrar cinco ejercicios al alza. El decano del COAC, Guillem Costa, matizó el descenso porque se ha producido tras varios ejercicios al alza propiciados por la huida de los promotores de la capital catalana a municipios del área metropolitana a causa de la normativa municipal de Barcelona que reserva el 30% a vivienda protegida.

En el conjunto de Catalunya, los visados de obra nueva han descendido un 7,81%, hasta los 16.128, aunque de nuevo, el COAC destacó que se trata de la segunda mejor cifra que se registra desde 2006.

Del total de visados de obra nueva, los arquitectos señalaron que el 14% correspondieron a vivienda de protección oficial. En Barcelona ciudad, este porcentaje fue del 50%, mientras que en el resto de las demarcaciones llegó al 9% en Girona, al 5% en Lleida y al 1% en Tarragona.

A pesar de las caídas, Costa lanzó un mensaje de optimismo porque considera que la apuesta pública por construir viviendas mejorará el panorama durante los próximos años. Concretamente, citó el plan de construcción de 50.000 viviendas protegidas por parte de la Generalitat, así como la estrategia público-privada para edificar 210.000 nuevos pisos en Catalunya en los próximos años.

(La Vanguardia. Página 43. 3 columnas)

EL COSTE DE LA VIVIENDA CRECE EN LAS ISLAS

El precio de la vivienda nueva y usada volvió a repuntar en el último mes de 2025. Se incrementó en un 1,6% respecto a noviembre y lo hizo en un 13,9% en variación interanual, según los datos de la estadística mensual Tinsa IMIE General y Grandes Mercados de la tasadora Tinsa by Accumin publicados ayer. El informe refleja una fuerte subida de los

inmuebles en las categorías de islas (+16,8 %), áreas metropolitanas y capitales (+15,2 %) y grandes ciudades (+14,6%).

(El Economista. Página 28. Media columna)

EL ALQUILER REPUNTA UN 11,5% EN CATALUÑA PESE AL CONTROL DE PRECIOS

Los precios del alquiler continúan disparados en España. Diciembre no dio un respiro y los costes volvieron a encarecerse para los nuevos inquilinos, que tuvieron que hacer frente a un repunte interanual de un 6,9% de los arrendamientos hasta los 14,2 euros por metro cuadrado de media. En esta ocasión, los arrendamientos han crecido a un ritmo menor y llegan incluso a retroceder un 1,4% en la Comunidad de Madrid, según los datos del último informe de Fotocasa. Los mayores aumentos tuvieron lugar en Castilla-La Mancha (+19,8%), Canarias (+12,8%) y Cataluña (+11,5%), que mantiene un control de precios sobre los alquileres que no ha evitado esta subida. Le siguen Asturias (9,9%), La Rioja (8,3%), Extremadura (8,1%), Andalucía (7,3%), Baleares (7,1%), Comunitat Valenciana (6,7%), País Vasco (6%), Región de Murcia (6,4%), Cantabria (5,7%), Castilla y León (5,4%), Galicia (5,3%), Aragón (4,2%) y Navarra (1,0%).

Si se fija la mirada en precios absolutos, estos crecieron durante el último mes del año en la mayoría de las autonomías. Madrid continúa en primer lugar con el precio de 20,33 euros por metro cuadrado al mes, mientras que Cataluña (20,02 euros), ocupa el segundo lugar de la clasificación, seguida de Baleares (18,69 euros). Cinco autonomías superaron la media nacional de 14,2 euros por metro cuadrado: Madrid lo hace en un 43%, Cataluña en un 41%, Baleares en un 32%, País Vasco en un 24% y Canarias en un 7%.

A cierre de 2025 el precio anual se incrementaba en 47 de las 50 provincias estudiadas. Hasta ahora, la tendencia observada en las provincias españolas en los últimos diez informes anuales de Fotocasa es el incremento del precio en la gran mayoría. Lo más llamativo de este último estudio es el fuerte encarecimiento del alquiler que se está registrando en algunas provincias rurales. Hasta en 16 de ellas destacan los incrementos anuales.

(El Economista. Página 28. 3 columnas)

LA PARADOJA INMOBILIARIA DE MADRID

En la calle Albaricoque, en Carabanchel, la constructora Kronos Homes construye un edificio de viviendas: el centro de salud está enfrente, la calle cuenta con varios pequeños comercios y la estación de metro de Carabanchel Alto está a seis minutos andando. 20 kilómetros hacia el sur, en el barrio de Los Berrocales a medio terminar, la misma constructora tiene un inmueble similar en construcción, en una calle sin terminar y que todavía no tiene nombre, de la que no hay noticias de dónde estará el centro de salud o siquiera un colegio, y la estación de metro más cercana, Las Suertes, está a media hora. Es el mismo tipo de piso en dos escenarios distintos. Obra nueva en ambos casos. El de Los Berrocales es 131.310 euros más caro.

¿Por qué esa diferencia entre el piso en un barrio consolidado, con todos sus servicios cercanos, y un piso parecido en un barrio por hacer? A sociólogos y expertos no les sorprende. Es una cuestión aspiracional. Vivir en un barrio nuevo es una forma de progreso: se vende como un producto exclusivo. Carabanchel, Vallecas o Aluche tienen su estigma. Estos nuevos desarrollos se ven como el Valdebebas del futuro.

Según el portal inmobiliario Fotocasa, el 41% de las personas que están buscando comprar una vivienda prefieren hacerlo en obra nueva como una “inversión a largo plazo”. Este porcentaje supone un incremento respecto al 35% registrado en 2024, tal y como aparece en su informe *La vivienda de obra nueva en 2025*. En la ciudad de Madrid, existen en estos momentos dos modelos de obra nueva. Por un lado, las nuevas edificaciones que se llevan a cabo sobre el tejido urbano y los barrios consolidados, como podría ser la de la calle Albaricoque. Por otra parte, aquellas nuevas construcciones en zonas de expansión de la ciudad como Berrocales o El Cañaveral, pertenecientes a los conocidos Desarrollos del Sureste. “A pesar de que estos nuevos barrios carecen en sus inicios de infraestructuras, de transporte público, de centros de salud, de colegios o de comercios, son anunciado por las promotoras y las inmobiliarias como una especie de producto exclusivo para justificar esos precios elevados”, dice Julio A. del Pino, profesor de Sociología en la UNED.

Reportaje publicado también en la sección de Madrid de *El País* (“Los pisos en barrios nuevos sin servicios, más caros que en barrios consolidados”), que detalla además que el caso de la promotora Kronos Homes es paradigmático. La misma empresa, con las mismas calidades y los mismos servicios, vende a precios desiguales. Mientras que en su edificio *Bloom* de Berrocales la vivienda más barata está en 437.500 euros (481.250 incluyendo el IVA) y la más cara llega a los 625.000 euros (687.000 con IVA), en su promoción de Carabanchel —bautizada como *Brooklyn*— los pisos oscilan entre los 289.000 (sin IVA) y los 475.000 (también sin IVA), según los anuncios publicados en Idealista. En Berrocales el metro cuadrado está en unos 5.202 euros, mientras que en Carabanchel se sitúa en 4.982. Aunque la promotora afirma que la demanda es “igual de buena”, fuentes del sector inmobiliario cuentan que está costando más vender en Carabanchel que en Berrocales. Esta comparativa de precios se repite en más promociones similares de obra nueva en la ciudad. En Vallecas el precio está entre los 310.000 y los 442.000, mientras que en Pueblo Nuevo se encuentra obra nueva desde 284.000 euros, lo que en Berrocales solo sucede con viviendas bajo régimen de cooperativa.

(Cinco Días. Página 22. 3 columnas)

LOS SINDICATOS PIDEN EXCLUIR A LOS CASEROS CON MÁS DE DOS PISOS DE LA BONIFICACIÓN TOTAL EN EL IRPF

Las últimas propuestas dirigidas a enfriar el mercado del alquiler anunciadas por el Gobierno han generado reacciones contrarias en todo el arco político, y también despiertan dudas entre los agentes sociales. Los sindicatos UGT y CC OO no ven con buenos ojos que la bonificación del 100% del IRPF en las rentas de los alquileres llegue a todos los propietarios que decidan congelar el precio, y defienden que de este incentivo se queden fuera aquellos tenedores de tres o más viviendas en alquiler. Al mismo tiempo, consideran que esta exención solo tendría sentido que existiera si estuviera ligada a “resultados verificables”, para no convertirse en “un

gasto fiscal para el Estado sin impacto en la oferta asequible o sin control efectivo”, señalan en un comunicado conjunto.

La respuesta de las centrales llega tres días después de que el presidente de Gobierno, Pedro Sánchez, anunciara la voluntad de aprobar un real decreto-ley “en las próximas semanas” con tres medidas clave con las que tratar de contener el auge de los precios en el mercado del alquiler: una bonificación fiscal del 100% en el IRPF para los caseros que no aumenten los precios; nuevos requisitos para justificar los alquileres de temporada, junto con multas más severas para los casos de fraude, y la prohibición de establecer precios por habitaciones que superen el importe máximo al que se arrenda la vivienda al completo.

“Sin conocer el detalle de estas medidas, UGT y CC OO queremos advertir y señalar un criterio básico: el uso de incentivos fiscales solo se justifica si están ligados a resultados verificables (estabilidad/reducción real de rentas, contratos y cumplimiento normativo) y no convertirse en un gasto fiscal para el Estado sin impacto en oferta asequible o sin control efectivo. Su aplicación no debe afectar a personas jurídicas ni tenedores de tres o más viviendas en alquiler”, señalan en el texto.

Respecto a las propuestas lanzadas por Sánchez en materia de lucha contra el fraude en los alquileres por temporada, las centrales consideran que “la actuación, intervención y regulación tiene que ser contundente y con impacto relevante para evitar el desvío irregular y fraudulento de oferta de vivienda residencial en alquiler a otras modalidades”, y para “evitar la regulación aprobada en relación con esta última”. Es decir, para no verse afectados por las limitaciones que imponen la ley estatal de vivienda y otras normativas a los arrendamientos residenciales.

En su nota, que se lanzó tras la conclusión ayer de la primera reunión del Consejo Asesor de Vivienda –en el que se reúnen representantes del Gobierno y de entidades del tercer sector, agentes sociales y asociaciones empresariales–, UGT y CC OO consideraron necesario que el Estado pueda declarar zonas tensionadas cuando las comunidades autónomas se nieguen a hacerlo. Con ello aluden a aquellos territorios en los que, pese a cumplir con los requisitos que fija la ley de vivienda, sus autoridades no solicitan esta declaración.

(Cinco Días. Página 22. 3 columnas)

LA INVERSIÓN INMOBILIARIA MARCA MÁXIMOS DESDE 2018

La inversión inmobiliaria en España se disparó un 31% en 2025, hasta los 18.400 millones, siendo el mayor volumen desde 2018, año en el que se llegó a los 20.383 millones por el volumen de las operaciones corporativas, según datos de CBRE. El ejercicio culminó con el tercer mejor cuarto trimestre de la serie histórica (5.291 millones), favorecido por operaciones de gran tamaño en el segmento alternativo y por un mayor dinamismo hotelero en los últimos meses.

Si se excluyen las operaciones corporativas, la inversión creció un 25% frente a 2024. En 2025, las operaciones corporativas sumaron cerca de 3.400 millones, frente a una media de 1.600 millones anuales en los últimos cinco años. En el análisis de los volúmenes, sin contemplar las

operaciones corporativas, los inversores privados fueron los principales actores, con un 14%, seguidos de institucionales y empresas inmobiliarias. Por origen, los nacionales encabezaron con el 53%, por delante de EEUU (12%), Reino Unido (7%) y Francia (7%).

Por segmentos, el residencial concentró el 29% del total de la inversión, con 5.415 millones, seguido de hoteles (4.228 millones), *retail* (2.843 millones), oficinas (2.171 millones) y logística (1.270 millones), mientras que alternativos y activos vinculados a la salud sumaron 1.121 millones y 1.405 millones, respectivamente.

Información también en *El Economista*.

(Expansión. Página 10. Media página)

EL SECTOR RESIDENCIAL PIERDE FUELLE ENTRE LAS SOCIMIS

España alcanza ya la cifra de las 158 socimis, una figura que en la última década ha consolidado su papel como uno de los principales vehículos de inversión inmobiliaria, aunque con una mayor apuesta por la diversificación y por los vehículos de menor tamaño. De acuerdo con los datos de Abbaco Markets, el pasado año se produjeron 21 nuevas incorporaciones de socimis con una capitalización conjunta que roza los 1.530 millones. A esto se suman seis exclusiones – tres por fusión– y una sociedad que dejó de operar bajo el régimen socimi.

En 2025 se ha consolidado la diversificación de la inversión de las socimis, con un predominio de las sociedades con política de inversión mixta, en detrimento del residencial, que reduce su peso total. En ese año, solo un 20% de las socimis que se han incorporado a cotización tienen una política de inversión residencial, un porcentaje inferior al registrado en ejercicios anteriores. “Este comportamiento refleja el impacto de la incertidumbre regulatoria y fiscal, que ha llevado a una mayor selectividad en las nuevas iniciativas. Más que una pérdida de interés se trata de una adaptación del ritmo inversor”, explica Ana Hernández, socia directora de operaciones de Abbaco Markets.

En cuanto a la estructura de capital, aunque el número de sociedades está equilibrado entre capital nacional (47%) y extranjero (46%) –el otro 7% es mixto–, el inversor nacional domina el mercado por volumen, concentrando el 58% de la capitalización.

(Expansión. Página 10. 4 medias columnas)

FINANZAS

LA BANCA ESPAÑOLA LIDERA LA CAÍDA DEL COSTE DEL CAPITAL EN EUROPA TRAS UN AÑO RÉCORD

El cóctel explosivo de unos resultados récord y un entorno macroeconómico especialmente benigno brindó a la banca un 2025 de auténtica euforia bursátil. En el parqué, los bancos españoles jugaron en otra liga: todas las entidades superaron holgadamente la revalorización media del sector financiero europeo, situada en el 67%. Santander y BBVA más que duplicaron su precio en Bolsa (+112%), CaixaBank rozó el triple dígito (+99%) y Sabadell avanzó un 79%.

Este rally tuvo un efecto inmediato: los bancos domésticos protagonizaron, de media, la mayor caída del coste de capital de toda Europa, según los datos recopilados por RBC Capital Markets. Una señal clara de que el mercado percibe hoy menos riesgo –y exige menos rentabilidad– para invertir en el sector. El coste de capital, que mide la rentabilidad mínima que un inversor exige para poner su dinero en una acción, es un indicador complejo y difícil de fijar con precisión, ya que depende de las metodologías empleadas por los analistas. Históricamente, el sector bancario europeo ha oscilado entre picos cercanos al 18% en épocas de crisis financiera y mínimos del 8% en momentos de calma económica. Al cierre del último ejercicio, esta referencia se situaba en torno al 11%, por debajo de su media histórica del 12%, impulsada por el excelente comportamiento bursátil de la banca.

El mayor ajuste del coste de capital en Europa se lo anotó Commerzbank, con un desplome de 7,7 puntos porcentuales, tras dispararse su cotización cerca de un 130% en 2025. A continuación, aparecen tres bancos españoles –Sabadell, BBVA y CaixaBank– con descensos de entre cuatro y seis puntos. Santander y Bankinter observaron una reducción cercana a los tres puntos porcentuales cada uno.

“Las valoraciones han subido más de lo que justificaría el crecimiento de los beneficios”, advierte Benjamín Toms, analista de RBC, al explicar la pronunciada reducción del coste de capital entre las entidades españolas. En su opinión, las cotizaciones se mueven en niveles exigentes, lo que limita el potencial de grandes revalorizaciones a corto plazo. “Eso no significa –matiza– que las acciones no puedan seguir avanzando si continúan las revisiones al alza de los beneficios”.

El trasfondo macroeconómico acompaña. El Banco de España prevé que el PIB crezca un 2,9% en 2025, más del doble que la media de la eurozona, y que mantenga un ritmo robusto en 2026, con una expansión estimada del 2,2%. Más allá de reforzar la confianza de los inversores, esta fortaleza macro ha reactivado el crédito, permitiendo a los bancos aumentar el volumen de negocio y compensar la presión sobre el margen de intereses con mayores comisiones. Entre las grandes economías de la eurozona, España sobresale por crecimiento del crédito, con un aumento del 4% interanual, según las cifras de noviembre publicadas por el Banco Central Europeo (BCE).

Con respecto a sus competidores nacionales, Santander y BBVA mantienen un coste de capital ligeramente más alto, por encima del 10%. Entre los factores que elevan la mínima rentabilidad exigida para invertir en esos dos gigantes destaca la fuerte dependencia de una gran parte de sus beneficios de los mercados emergentes. La inestabilidad política y económica –debido en algunos países como Argentina y Turquía a una inflación muy elevada– aumenta los riesgos.

(El Economista. Página 15. 4 medias columnas)

LA BANCA EXIGE A BRUSELAS UNA PROPUESTA QUE REDUZCA LOS REQUISITOS DE CAPITAL

La banca urge a Bruselas a mover ficha ya con la simplificación regulatoria del sector. Las entidades piden a la Comisión Europea una propuesta en este sentido, a instancias de la resolución reciente del Ecofin, que suponga a la postre una reducción de los requisitos

mínimos de capital que se exige al sector. Es decir, el dinero que los reguladores obligan a los bancos a apartar para conjurar el riesgo de que una nueva crisis financiera los lleve a la quiebra. El objetivo es no perder el tren que ha arrancado Estados Unidos y que puede hacer que los bancos estadounidenses incrementen aún más su diferencia de tamaño con respecto a los europeos y su capacidad de conceder crédito a la economía.

Las entidades han desplegado toda una campaña para convencer a los reguladores de la importancia de poner la regulación bancaria en el centro del debate. A diferencia de los movimientos de la Administración Trump en EE UU, donde habla abiertamente de desregular al sector financiero, la conversación en Europa se centra en simplificar, tras años de incrementos como consecuencia de la Gran Recesión. Según ejemplificó la presidenta del Santander, Ana Botín, la regulación bancaria en Europa equivale a “100 veces El Quijote o cinco la Biblia”.

En este sentido, ha gravitado la propuesta que presentó el Banco Central Europeo (BCE) en diciembre pasado. Uno de sus puntos principales apuntaba hacia un rediseño de los colchones de capital, fusionando los niveles de los colchones existentes en solo dos, uno no liberable y otro liberable que las autoridades puedan reducir en periodos de dificultad, así como reduciendo los elementos del marco de la ratio de apalancamiento de cuatro a dos. A mayores se mantendrían los requerimientos conocidos como de pilar 2, que emanan de la actividad supervisora del BCE. Los bancos se han mostrado parcialmente defraudados por esta propuesta y esperaban otra más ambiciosa. Buscan, en concreto, ampliar el mandato del BCE y que, además de buscar la estabilidad financiera, incluya velar por la competitividad del sector. Se muestran más cercanos a la resolución del Ecofin de diciembre.

Una fuente bancaria explica que los esfuerzos de las entidades actualmente esperan que los reguladores adopten una orientación no tan centrada en el capital, una supervisión más transparente y centrada en cada entidad y que no suponga por se incrementos en los requerimientos y más consonancia entre las normativas de distintos niveles. Estas medidas, estiman, pueden suponer rebajas sustanciales en las ratios mínimas de CET 1 *fully loaded*.

Los bancos intentan reordenar el modo en el que se calculan estos requisitos. Explican que se compone del pilar 1, el capital regulatorio que establece la normativa elaborada por la Comisión Europea. A este se suma el requisito que establece el BCE en su actividad de supervisión bancaria. Además, está el nivel de capital macroprudencial, que fijan los bancos de cada país. Y finalmente el capital para riesgos potenciales, establecido por la Autoridad Bancaria Europea (EBA). La suma de todo ello establece el mínimo que deben tener las entidades, así como un cierto colchón para la gestión diaria.

El objetivo de los bancos es que la nueva propuesta legislativa de la Comisión tenga una visión más unificada, que evite algunas duplicidades y que haya menos discrecionalidad de cada institución.

Información también en *El País*.

(Cinco Días. Primera página. Página 3)

FINREG360 Y FLANKS LANZAN LA AUTOPISTA EUROPEA PARA QUE LOS BANCOS INTERCAMBIEN DATOS DE SUS CLIENTES

La UE acelera el desarrollo de la banca abierta, en la que los datos de los clientes dejan de ser una caja negra propiedad de las entidades. Dio el primer paso al exigir que los bancos cedieran los datos de las cuentas corrientes de los clientes que así lo deseen. El siguiente nivel llegará con el reglamento FIDA (Financial Data Access) que aún está elaborándose y que les obligará a que compartan la información de todos los productos, incluidos los fondos de inversión, planes de pensiones, seguros o las hipotecas. En este contexto, la firma de asesoría y consultoría regulatoria finReg360 y la empresa de tecnología para la gestión patrimonial Flanks se han anticipado a la normativa con el lanzamiento de EDX (European Data Exchange), el primer protocolo estandarizado para el intercambio de datos de posiciones financieras entre bancos custodios, gestores de patrimonio y firmas de asesoramiento en Europa.

(Cinco Días. Página 17. Media página)

FITCH SUBE EL RÁTING A 4 BANCOS ESPAÑOLES

Fitch mejoró ayer las calificaciones de Kutxabank, Unicaja, Abanca y Ibercaja. Todas las entidades subieron un escalón crediticio gracias generalmente a las buenas dinámicas de sus negocios y, sobre todo, a la evolución positiva de sus respectivas ratios de rentabilidad.

Kutxabank recibió la mayor calificación. En su caso, La agencia de calificación crediticia elevó su rating desde *BBB+* a *A*, gracias a la buena dinámica de su rentabilidad “en un entorno de tipos de interés más bajos” y por tener una calidad de activos superior a la del resto del sector en España. La agencia valora positivamente la menor dependencia de Kutxabank a los ingresos por interés en comparación a sus homólogos.

Unicaja, Ibercaja y Abanca escalaron desde la perspectiva *BBB* a *BBB+* por la mejora estructural de la rentabilidad. En el caso de Unicaja, la agencia aplaude la mayor diversificación de los ingresos, uno de los objetivos fijados en el plan estratégico, y el saneamiento progresivo de sus activos. Fitch destaca en Ibercaja la buena demarcación comercial y la diversificación de su negocio. En Abanca destaca el impacto positivo de la integración del banco portugués BIC.

Fitch también mejoró la calificación a corto plazo de Cajamar y reafirmó su perspectiva a largo plazo en *BBB*.

(Expansión. Página 17. 2 medias columnas)

LA BANCA IMPULSARÁ UN 15% LOS DIVIDENDOS EN ESPAÑA EN 2026

Los inversores más conservadores están de enhorabuena. Los dividendos, un atractivo para quienes buscan obtener ingresos recurrentes y reducir la volatilidad, seguirán al alza, impulsados por la mejora de los beneficios. Según un estudio de Allianz Global Investors, las compañías del Stoxx 600 redistribuirán entre sus accionistas 454.000 millones de euros, un 4%

más que el año anterior. “La tendencia alcista de los dividendos en Europa se mantiene, impulsada por el aumento de los beneficios en 2026”, explicó Grant Cheng, gestor de AllianzGI. El cuidado del accionista es una de las señas de identidad de la Bolsa española. En un contexto en el que el sector financiero continúa registrando resultados récord, Allianz estima que las cotizadas españolas que integran el Stoxx 600 repartirán 27.700 millones de euros, un 15% más. Las conclusiones del estudio apuntan a que, mientras los dividendos de las compañías vinculadas al sector del lujo y la automoción podrían ser más bajos, los del sector financiero continuarán creciendo.

(Cinco Días. Página 17. 4 medias columnas)

ANA BOTÍN ADVIERTE QUE EL EXCESO DE REGULACIÓN EUROPEA LASTRA LA ECONOMÍA

La presidenta del Santander, Ana Botín, alertó ayer de que el exceso de regulación en Europa se convierte en “otro impuesto a la economía y a las empresas”. Ante unos 2.000 empresarios y directivos que participaron en el foro “El empresario en un mundo en transformación”, organizado por el Banco Santander y *La Vanguardia* en Barcelona, Botín explicó que en Europa “somos lentos, estamos haciendo mucho, pero tenemos que hacer mucho más”.

La presidenta del primer banco europeo insistió en que Europa debe “pasar a la acción” porque hay un riesgo de que el continente se acabe convirtiendo en un museo. Europa ha quedado atrapada en medio de Estados Unidos y China, insistió, antes de añadir que “no hacer nada no es una opción, si queremos seguir siendo un actor relevante”. Alertó también del impacto de los aranceles.

Botín lamentó que lo que pagan las compañías en Europa y España en impuestos y costes sociales es superior al nivel de Estados Unidos, lo que las deja en una peor posición. Según la presidenta del Santander, en Europa “de cada euro de beneficio que generamos, pagamos 58 céntimos de euro a gobiernos, entre impuestos corporativos, impuestos a los ingresos, impuestos a los depósitos, cargas sociales, etcétera”. En España la factura se eleva a 63 céntimos, mientras que en Estados Unidos son 42.

(La Vanguardia, Primera página. Página 53)