ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA

AHE

BOLETÍN DIARIO

Resumen de prensa

Lunes, 16 de noviembre de 2026

CONTENIDO DE ESTA EDICIÓN

02
Mercado hipotecario
noticias

08
Mercado inmobiliario
noticias

03
Finanzas
noticias

ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA

Resumen de prensa

16 de noviembre de 2026 13 noticias · 3 secciones

EN ESTE BOLETÍN

MERCADO HIPOTECARIO

1. LA DEUDA HIPOTECARIA LLEGA AL NIVEL MÁS ALTO EN UNA DÉCADA
2. EL ESFUERZO PARA COMPRAR PISO YA SUPERA LA 'LÍNEA ROJA' EN MÁS DE VEINTE CAPITALES ESPAÑOLAS

MERCADO INMOBILIARIO

1. SÁNCHEZ PROMETE MÁS VIVIENDA SOCIAL Y MÁS IMPUESTOS A LOS RICOS
2. EL SINDICATO DE INQUILINAS EXHIBE MÚSCULO EN VISTALEGRE TRAS LA HUELGA GENERAL
3. EL DECRETO AGRAVA LA CRISIS DEL ALQUILER Y CONGELA LAS FIRMAS
4. VIVIENDA OBLIGARÁ A TOPAR LOS ALQUILERES SI SE REHABILITAN LAS CASAS CON SUBVENCIONES
5. LA COMPRA DE VIVIENDA DE EXTRANJEROS NO RESIDENTES SE HUNDE UN 35% EN BARCELONA
6. LA INVERSIÓN PARA CONVERTIR OFICINAS EN PISOS EN MADRID ALCANZA LOS 600 MILLONES
7. LA PRESIDENTA DE CASA 47, SIN NINGUNA EXPERIENCIA EN PROMOCIÓN INMOBILIARIA
8. LA CRISIS DE VIVIENDA EMPUJA A LOS JÓVENES A LOS CRIPTOACTIVOS

FINANZAS

1. LOS BANCOS DIGITALES MULTIPLICAN POR CUATRO SUS DEPÓSITOS
2. LOS NEOBANCOS 'CANIBALIZAN' LA CAPTACIÓN DE CLIENTES EN ESPAÑA
3. ING ENCARGA A PWC ANALIZAR LAS CUENTAS DE CETELEM

LA DEUDA HIPOTECARIA LLEGA AL NIVEL MÁS ALTO EN UNA DÉCADA

La subida del precio de la vivienda, el descenso de las compras a tocateja y el menor ritmo de amortizaciones de hipoteca vuelven a hinchar el crédito. El fenómeno ha tardado en llegar porque hasta 2024 la deuda hipotecaria había seguido bajando gracias a la inercia del ahorro acumulado en la pandemia. Ahora, en cambio, coge velocidad, con los compradores forzados a endeudarse más. Según los últimos datos del Banco de España, el saldo vivo del crédito para la compra de vivienda alcanzó en septiembre los 530.218 millones de euros, el nivel más elevado en una década. Ha aumentado en casi 40.000 millones desde que en febrero de 2024 bajase por primera vez del medio billón de euros y tocase un mínimo desde 2006. En veinte años los hogares no habían mostrado tanta solvencia, pero la situación parece ponerse ahora en contra.

"Por un lado, las amortizaciones son ahora pequeñas, y por otro, entran operaciones mucho más caras", explica Antonio Gallardo, responsable de estudios de la asociación de defensa de consumidores bancarios Asufin. Su previsión es que en los próximos meses se produzca una "cierta desaceleración" en el número de operaciones de compra, pero la tendencia a la subida de precios no cesará. Los expertos no creen que la situación sea dramática, pero reconocen que el aumento de la deuda coincide con un incremento de los tipos de interés que puede ejercer presión sobre los hogares. El euríbor cerró octubre en el 3,2%, y los analistas creen que el Banco Central Europeo (BCE) podría volver a subir los tipos en diciembre.

Para Juan Villén, director de Idealista Hipotecas, "la huida de los compradores inversores como consecuencia de los decretos del Gobierno, unida a la subida del precio de la vivienda, hacen que la hipoteca cobre más importancia". Se da una situación en la que, según explica, coinciden "subidas de tipos, precios de vivienda en máximos, compradores menos solventes, bancos que siguen conservadores y falta de programas de financiación al cien por cien que tengan un impacto". El resultado es que "los jóvenes siguen teniendo muchos problemas para acceder a financiación" y una previsible "mayor ralentización en las compras".

En su último informe de estabilidad financiera, el Banco de España calcula que la hipoteca equivale ahora de media al 69,7% del valor del piso. El porcentaje de hipotecas equivalentes a más del 80% del valor de la vivienda ha subido algo, del 10% al 15%. Son, en todo caso, niveles que parecen bajo control.

Los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) muestran más deuda, pero menos operaciones. Por un lado, el precio medio de las nuevas hipotecas es ahora de 181.285 euros, un 7,7% más que hace un año. Por otro, la firma de créditos nuevos de este tipo se encuentra en retroceso, con descensos del 5,5%.

La Vanguardia · Página 53. 3 columnas

EL ESFUERZO PARA COMPRAR PISO YA SUPERA LA 'LÍNEA ROJA' EN MÁS DE VEINTE CAPITALES ESPAÑOLAS

Comprar una vivienda exige un esfuerzo económico cada vez mayor a las familias españolas. El encarecimiento de los inmuebles, unido a la evolución de los costes de financiación, ha elevado la proporción de ingresos que los hogares necesitan destinar al pago de una hipoteca hasta superar el umbral considerado razonable en buena parte del territorio. En concreto, 22 capitales de provincia presentan tasas de esfuerzo superiores al 35%. Así lo refleja el informe IMIE Mercados Locales, elaborado por Tinsa by Accumin correspondiente al tercer trimestre de 2026. Según sus estimaciones, el esfuerzo teórico de compra alcanza el 36,9% de la renta disponible del hogar medio en España, frente al 35,7% registrado en el trimestre anterior. Esto supone un incremento de 1,2 puntos porcentuales y sitúa el indicador por encima del límite del 35% que la tasadora considera razonable. La situación resulta especialmente complicada en las grandes ciudades y en los principales destinos turísticos, donde los precios de la vivienda han crecido con mayor intensidad que la capacidad económica de numerosos hogares.

El indicador no refleja el porcentaje que destinan actualmente los propietarios al pago de sus préstamos, sino que constituye una simulación de accesibilidad. Para calcularlo, Tinsa toma como referencia la adquisición de una vivienda media financiada mediante una hipoteca equivalente al 80% de su valor.

Madrid encabeza las grandes capitales por esfuerzo de compra, con una tasa del 65,6%, seguida por Barcelona, donde alcanza el 64,1%. Esto significa que una familia con ingresos medios necesitaría destinar aproximadamente dos de cada tres euros de su renta disponible al pago de la primera cuota anual de una hipoteca para adquirir una vivienda media en estas ciudades. San Sebastián registra una tasa de esfuerzo del 62%; Palma de Mallorca del 55%; Málaga del 54,5%, y Cádiz, del 51%. Por detrás aparecen Valencia, donde el esfuerzo asciende al 46,9%; Sevilla, con un 46,6%, y Bilbao, con un 46%. Zaragoza registra una tasa del 36,7%, ligeramente inferior a la media nacional, aunque también por encima del umbral razonable.

El Economista · Página 28. Media página

SÁNCHEZ PROMETE MÁS VIVIENDA SOCIAL Y MÁS IMPUESTOS A LOS RICOS

Pedro Sánchez busca fagocitar a la izquierda para aglutinar todo el voto progresista en torno al PSOE y ha hecho uso del programa electoral de su partido para intentarlo. El presidente ha asumido algunas de las medidas estrella de Sumar, como que se destine el 1% del PIB a vivienda pública, que durante la legislatura no han tenido más recorrido por las dudas del ala socialista del Gobierno. El PSOE ha aparcado sus reparos a algunas de esas iniciativas y las ha incorporado entre los 500 compromisos con los que Sánchez se presenta por sexta vez como candidato a la presidencia del Gobierno en las elecciones del 29 de noviembre.

La crisis de la vivienda, personalizada en el desahucio de Maricarmen Abascal, que desató una ola de indignación que terminó propiciando la convocatoria de las elecciones, concentra algunas de las principales iniciativas del PSOE. Tres días después de que la Diputación Permanente del Congreso convalidara la prohibición de los desahucios y la prórroga de los alquileres dos años y con un tope de subida del 2%, Sánchez se compromete a destinar anualmente un 1% del PIB "para garantizar el acceso a la vivienda". El objetivo de la medida sería aumentar con esa inyección económica el parque de vivienda pública para alcanzar en cuatro años la media europea en torno al 8% de vivienda protegida, el doble que en España. El PIB anual en 2025 fue de 1.690.122 millones de euros. El programa también lleva la creación de un parque público estatal de 100.000 viviendas, que se sumarían a las promovidas por las comunidades y ayuntamientos.

Un impuesto "contra la especulación" de los fondos buitre y grandes propietarios es otra de las novedades con la que los socialistas pretenden responder a la crisis habitacional, según figura en el programa que Sánchez presentó ayer en un mitin en Alcorcón (Madrid), del que informan los distintos diarios consultados. Para "priorizar el uso residencial y asequible" de las viviendas que ya existen, el PSOE propone gravar con un impuesto progresivo "la posesión de todas aquellas viviendas" de grandes tenedores y fondos especulativos "que no se destinen al alquiler residencial asequible".

El PSOE también se plantea aplicar este nuevo impuesto a las viviendas que se dediquen "a fines turísticos, que estén vacías" o que se pongan en alquiler a un precio "abusivo". De este modo, cree que se podría frenar "la acumulación especulativa" de vivienda y crear las condiciones para "movilizarla" hacia el alquiler asequible mediante una fiscalidad que combata los altísimos precios del mercado tanto en la compra como en el alquiler. Fuentes de Ferraz recalcan que esta medida no iría contra los pequeños propietarios.

El País · Primera página. Páginas 14 y 15

EL SINDICATO DE INQUILINAS EXHIBE MÚSCULO EN VISTALEGRE TRAS LA HUELGA GENERAL

Junto al escenario, dos banderas con una llave que a la vez es un puño en alto atravesado por el lema "Poder sindical". En la grada, 18 banderas de Palestina y miles de cartulinas, unas naranjas que hacen de fondo y otras blancas que forman esas dos palabras, "Poder sindical". La escenografía elegida por el Sindicato de Inquilinas en el acto que celebró ayer en Madrid, al que acudieron 8.000 personas, es una declaración de intenciones: tras la huelga general, la primera en 14 años convocada por CC OO y UGT y nacida de la indignación por el desahucio de Maricarmen Abascal, esta asociación quiere ganar peso en la escena política para que la vivienda determine aún más la conversación laboral. Valeria Racu, portavoz del Sindicato de Inquilinas, reivindicó el legado de Maricarmen. "No nos vamos a resignar. Todo lo que parece imposible es posible si lo hacemos juntas", agregó Racu, convencida de que se puede "ganar una vida mejor para todo el mundo". Dijo que el problema de España "no es que no haya riqueza, es que se la quedan unos pocos; son los que viven a nuestra costa, la división es entre los que trabajamos para ellos y los que viven de nuestro trabajo".

El País · Página 18. Media página

EL DECRETO AGRAVA LA CRISIS DEL ALQUILER Y CONGELA LAS FIRMAS

El mero anuncio de los conocidos como *decretos Maricarmen* --uno de los cuales fue aprobado el pasado jueves por la Diputación Permanente del Congreso de los Diputados-- ha provocado una reacción inmediata en el mercado del arrendamiento habitual por parte de los pequeños propietarios, según una encuesta de la Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI). Tras consultar a 600 agencias en las principales ciudades y capitales de provincia del país, señala que un 88,9% constata incidencias en los alquileres derivadas de los recientes cambios normativos, mientras que un 11,1% asegura mantener la actividad sin cambios.

La principal consecuencia es la retirada de inmuebles del alquiler residencial habitual, señalada por el 78,1% de las inmobiliarias, con una media de 3,78 viviendas por agencia. A esto le sigue un freno en las firmas de alquiler, registrado por un 72,4% de las agencias con una media de 2,75 contratos congelados, y una fuga de propiedades hacia la compraventa, confirmada por un 56,6% de las agencias con un promedio de 2,26 inmuebles por agencia.

El impacto sobre el stock se acentúa con el desvío hacia otras modalidades de arrendamiento, detectado por un 38,9% de las agencias que observan el traspaso de ofertas hacia alquileres de temporada o por habitaciones, con una media de 1,76. En total, los primeros reportes recopilados por FAI en los diez días previos a la aprobación del decreto contabilizan 2.067 viviendas retiradas del mercado de alquiler habitual, 1.224 trasvasadas a la compraventa y 944 desviadas hacia modalidades de alquiler alternativo (de temporada o por habitaciones).

Las previsiones de la FAI apuntan a una caída en el volumen de operaciones de alquiler durante las próximas semanas de entre el 25% y el 30%, tanto por el freno en las firmas como por la retirada de viviendas del mercado y el desvío de pisos disponibles para alquiler habitual a otros usos.

La Razón · Página 26. 2 columnas

VIVIENDA OBLIGARÁ A TOPAR LOS ALQUILERES SI SE REHABILITAN LAS CASAS CON SUBVENCIONES

El Ministerio de Vivienda se ha propuesto que los propietarios que reciban subvenciones para rehabilitar un piso tengan que respetar un precio máximo en caso de que el inmueble se destine a alquiler. El Plan Nacional de Renovación de Edificios, que el Ejecutivo tiene que enviar a Bruselas antes de fin de año, propone estudiar la inclusión de cláusulas de renta máxima entre las condiciones para acceder a las subvenciones, especialmente en las zonas tensionadas. Con esta medida la ventaja es doble. Por un lado, el propietario recibe apoyo para mejorar el piso y el inquilino puede ahorrar en calefacción o refrigeración, sin que ese ahorro se le pueda repercutir.

El borrador contempla una segunda vía para contener los precios a través de la fiscalidad. Vivienda estudiará conceder bonificaciones a los propietarios que asuman compromisos de protección del inquilino. Una de las fórmulas sería un contrato que repartiera los costes y beneficios de la rehabilitación y permitiera elegir entre mantener la renta tras las obras o limitar su subida a un porcentaje fijado de antemano por la Administración. El documento deja pendiente tanto la cuantía de la bonificación como ese porcentaje. El Ministerio abre además la puerta a estudiar una modificación de la Ley de Arrendamientos Urbanos. El cambio permitiría introducir cláusulas de prórroga de los contratos o de limitación de las rentas cuando se acometan obras de renovación energética. El objetivo es que el inquilino pueda seguir en la casa una vez rehabilitada, con atención a las zonas tensionadas, donde encontrar otro piso puede obligarle a asumir un alquiler más caro.

Para los casos en los que el propietario traslade parte del coste de la reforma al recibo mensual, el plan contempla otra opción: conceder una subvención directa al inquilino para cubrir el incremento. El arrendatario tendría que permanecer en el piso después de las obras y la actuación debería acreditar una mejora energética. La Administración estudiaría ayudas temporales o de mayor duración en función de los ingresos del hogar.

El plan concreta un plazo para los propietarios de viviendas vacías que soliciten ayudas para su rehabilitación integral. En este caso, propone que el inmueble se destine al alquiler social o asequible durante al menos cinco años.

El Economista · Primera página. Página 27. Editorial en página 3

LA COMPRA DE VIVIENDA DE EXTRANJEROS NO RESIDENTES SE HUNDE UN 35% EN BARCELONA

Los extranjeros no residentes parecen estar perdiendo el interés por comprar vivienda en Barcelona. Estas operaciones llevaban siete años creciendo en la ciudad, con la única excepción del año de la pandemia, y alcanzaron un pico en 2024. Entonces, este tipo de comprador adquirió 1.229 pisos, tanto como segunda o tercera residencia como para poner en alquiler. Pero el año pasado se produjo una bajada sin precedentes. Las operaciones por parte de no residentes cayeron un 35%, hasta las 804, según datos del Colegio Notarial de Catalunya. La dinámica continúa este 2026, y de enero a junio apenas se han contado 258 transacciones protagonizadas por no residentes. Si se mantiene durante todo el año, 2026 acabará con el número más bajo de este tipo de compraventas desde que existen registros.

No se trata de un fenómeno exclusivo de Barcelona, aunque sí es más acusado en la capital. En el conjunto de Catalunya estas adquisiciones bajaron un 13%, con 4.290 viviendas, el 3,9% de todas las residencias que se compraron en el territorio el año pasado.

"Las compraventas por parte de no residentes se habían mantenido bastante constantes los últimos años, aunque ahora disminuyen; no están fagocitando el mercado", considera al respecto José Alberto Marín, decano de los notarios catalanes.

En cambio, sí aumentan las adquisiciones de extranjeros residentes, aupadas por el boom migratorio que vive el país. Estas han alcanzado un récord de 18.064 operaciones en 2025, un 7% más que el año anterior. Barcelona, de nuevo, es donde más aumentan, con un 10%. Los compradores no residentes habían estado en el ojo del huracán de los colectivos en defensa de la vivienda, al considerar que recalentaban el mercado y que eran una de las fuentes principales de especulación inmobiliaria. El PSOE incluso registró una proposición de ley en el Congreso para desincentivar su participación en el mercado vía impuestos. Pero esta medida de presión no ha sido necesaria. El sector apunta que la falta de oferta, la subida de precios de la vivienda y la regulación del mercado que aplica Catalunya están ahuyentando a esos compradores.

El precio pesa incluso entre quienes pagan al contado. Raúl Prieto, director de residencial ventas de Forcadell, comenta que "desde hace un par de años, el cliente de fuera ya no paga mucho más que el residente". Muchos llegan con abogados y arquitectos. Si el piso no les convence, pueden seguir buscando en otra ciudad española o en otro país europeo.

Marín apunta también a las nuevas normas de vivienda. "Los constantes cambios de leyes pueden hacer pensar que se pierde el control de la propiedad", señala. El efecto depende del uso que se quiera dar al piso. Damián Hecht, socio fundador de la inmobiliaria de lujo Walter Haus, explica que los límites a las rentas y los cambios en las condiciones de los contratos dificultan calcular cuánto rendirá un inmueble que se compra para alquilar. En la Costa Brava, donde buena parte de la clientela extranjera busca una segunda residencia para uso propio, estas reglas tienen menos peso en la decisión.

Hecht añade al encarecimiento de la vivienda los impuestos que gravan la compra y el fin de las *golden visas*, que restó un aliciente a determinados compradores de fuera de la Unión Europea. Algunos han aplazado la decisión por la incertidumbre económica internacional. Otros pueden acabar comprando en ciudades mediterráneas donde, según Hecht, encuentran una fiscalidad más favorable o unas reglas más estables. En las ubicaciones más exclusivas de Barcelona, en cambio, sigue habiendo interés.

El retroceso se sitúa sobre todo en segmentos medios-bajos, donde el comprador es más sensible al precio y al coste de financiarse, subraya Paloma Pérez Bravo, consejera delegada de Dils Lucas Fox. El cliente de mayor poder adquisitivo sigue activo. El problema es dar con la vivienda que busca. "Hay oferta, pero no la que este cliente quiere", dice Pérez Bravo.

La Vanguardia · Primera página. Páginas 52 y 53

LA INVERSIÓN PARA CONVERTIR OFICINAS EN PISOS EN MADRID ALCANZA LOS 600 MILLONES

La transformación de edificios de oficinas en viviendas y otros usos inmobiliarios se ha convertido en un nuevo foco de inversión en Madrid. En los últimos 18 meses, los inversores han destinado casi 600 millones de euros a la adquisición de activos con potencial de reconversión, una cifra que representa aproximadamente el 20% de toda la inversión

en oficinas registrada en la capital durante ese periodo. Este creciente interés por los cambios de uso coincide con una progresiva reducción del parque de oficinas madrileño, donde la superficie transformada ya supera a la nueva oferta que se incorpora al mercado. Así lo refleja un estudio elaborado por Borneo Advisors, que ha identificado 80 edificios de oficinas transformados o en proceso de transformación en Madrid. El fenómeno responde tanto a la elevada demanda de vivienda como a la pérdida de competitividad de determinados inmuebles que, por su antigüedad, características o ubicación, han dejado de responder a las necesidades actuales de las empresas.

De toda la superficie identificada por la consultora, más de 270.000 metros cuadrados, equivalentes al 72,4%, se están transformando para destinarlos a uso residencial. El segundo destino más relevante es el *flex living* (apartamentos de alquiler temporal), con más de 52.000 m2, seguido de hoteles, proyectos de usos mixtos, *branded residences* (viviendas con servicios asociados a un hotel) y apartamentos turísticos.

La reconversión se concentra especialmente en las zonas más céntricas de Madrid. El 66% de los edificios identificados se encuentra dentro de la M-30, un área que aglutina el 75% de toda la superficie en transformación. El distrito de Salamanca encabeza este proceso.

El Economista · Página 17. Media página

LA PRESIDENTA DE CASA 47, SIN NINGUNA EXPERIENCIA EN PROMOCIÓN INMOBILIARIA

Maribel Ramos fue nombrada presidenta de Casa 47 el pasado 1 de septiembre, en sustitución de Leire Iglesias, que asumió la Secretaría de Estado de Vivienda y Agenda Urbana. Su designación llegó en un momento especialmente relevante para la transformación de la antigua Sepes en una empresa pública con capacidad para intervenir en todo el ciclo inmobiliario. Según se subraya en este artículo, el Gobierno ha puesto al frente de la entidad llamada a impulsar la construcción de miles de viviendas asequibles, a una directiva cuyo currículum no acredita experiencia previa en promoción inmobiliaria, desarrollo urbanístico o financiación residencial.

La trayectoria profesional de Ramos Vergeles, publicada en la página oficial de Casa 47, está vinculada fundamentalmente a las políticas sociales, la igualdad y la gestión de organizaciones del tercer sector.

El Economista · Página 28. Media página

LA CRISIS DE VIVIENDA EMPUJA A LOS JÓVENES A LOS CRIPTOACTIVOS

La crisis de vivienda tiene incontables derivadas. Provocó la acampada de Puerta del Sol, el adelanto electoral y también ha motivado la primera huelga general en España en 14 años. Ha contribuido a que la tasa de emancipación juvenil alcance su nivel más bajo desde que existen registros. Además, la imposibilidad de comprar una vivienda hace que los jóvenes se vean mucho más atraídos por activos de mayor riesgo y con rentabilidades potencialmente mucho más elevadas, según un estudio titulado *Apostando por objetivos* realizado por investigadores de distintas universidades internacionales.

El documento recopila datos de la principal agencia de crédito de Corea del Sur, para analizar cómo gastan el dinero sus clientes, y del principal proveedor de telecomunicaciones del país, para monitorizar cuánto utilizan aplicaciones de criptomonedas. Entre los resultados más llamativos, han observado que quienes tienen una vivienda en propiedad utilizan un 20% menos aplicaciones de criptomonedas, y quienes pierden su trabajo aumentan un 6% el uso de estas plataformas. Se sirven además de una encuesta realizada a más de 2.000 personas y de un ejemplo real: los ciudadanos que ganaron un concurso para acceder a viviendas asequibles en Corea del Sur redujeron el tiempo de uso de plataformas de inversión en criptoactivos en hasta un 40%.

Los investigadores subrayan que los resultados son extrapolables a otros países, como Estados Unidos ---donde han presentado el estudio--- o España. "El problema es global", asegura Dominic Russel, de la Universidad de Harvard. Los jóvenes adultos en economías avanzadas se han vuelto más pesimistas respecto a sus perspectivas económicas, lo que ha desatado una oleada de protestas en toda Europa, con el coste de la vivienda en el centro de la furia. A su vez, han proliferado entre personas de la generación Z ---de 14 a 29 años--- actividades financieras que Russel considera "similares al juego". Ponen el foco en los criptoactivos, producto que genera gran interés en este tramo de edad: una encuesta a más de 1.000 inversores por la gestora Fidelity muestra que el 32% de los jóvenes poseen criptomonedas, mientras que solo un 9% de los llamados *baby boomers* tienen este tipo de activos en cartera.

Tomás Arias, de 28 años, es parte de los que se han visto atraídos por las grandes promesas de rentabilidad que ofrecen los criptoactivos. Empezó a trabajar como informático cuando terminó la carrera, hace cuatro años. Vive de alquiler y cada mes destina parte de su sueldo a criptos: "Sé que son activos muy volátiles, hay que tener cuidado". Sin embargo, no ve otra forma de lograr su objetivo, que no es otra cosa que la compra de una vivienda: "Si sigo así creo que en 10 años podré tener una casa. Si no invirtiese, tardaría muchísimo más", lamenta.

Patricia Gabaldón, profesora en IE University, cree que es el comportamiento más racional. La teoría neoclásica entendía que, si un individuo va a necesitar dinero en el futuro, ahorra más. La economía del comportamiento, en la que está especializada, rompe con ese mantra: "Es contraintuitivo, pero es muy lógico, porque es la única manera de alcanzar sus metas". La académica lo explica mediante una tesis que considera instaurada entre los investigadores de la economía conductual: "Ahorramos con un objetivo. Si lo ves muy lejano, ya no ahorras; lo gastas ahora o juegas a la lotería", zanja.

"Los jóvenes han bajado los brazos", resumen Seung Hyeong Lee y Younggeun Yoo, autores de *Rendirse: El impacto de la disminución de la asequibilidad de la vivienda en el consumo, el esfuerzo laboral y la inversión*. Han desarrollado un modelo con el que concluyen que, a medida que disminuye la probabilidad percibida de obtener la propiedad de una vivienda, las personas cambian sistemáticamente su comportamiento: consumen más en relación con su riqueza, reducen el esfuerzo laboral y asumen inversiones más arriesgadas. "Ven que con el ahorro tradicional nunca conseguirán comprar una vivienda", explican. No solo eso, sino que, además, los activos de riesgo llevan a "espirales de endeudamiento" y a que, en la mayor parte de los casos, los individuos "acaben estando peor", lo que aumenta aún más la desigualdad, aseguran.

El País · Página 30

LOS BANCOS DIGITALES MULTIPLICAN POR CUATRO SUS DEPÓSITOS

Los bancos digitales han multiplicado casi por cuatro el volumen de depósitos captados desde 2008, cuando arrancó la crisis financiera, y 2024, pasando de 20.349 millones a 80.329 millones, con una aceleración en los últimos tres años. Así lo pone de relieve el estudio *Inteligencia artificial y plataformización en la banca española: adopción, impacto y seguimiento del modelo de negocio* publicado por la Fundación de Cajas de Ahorro (Funcas).

El estudio dedica un apartado a la competencia tecnológica en el que aborda la situación de los neobancos para ilustrar su avance. Se basa en datos de la Asociación Española de Banca (AEB) que muestran el crecimiento de los depósitos desde 2008, más acelerado entre 2022 y 2024, periodo en el que dieron el salto de los casi 60.000 millones a los 80.000, coincidiendo con las subidas de los tipos de interés, escenario en el que "algunas entidades digitales ofrecieron remuneraciones de los depósitos más competitivas que la banca tradicional", según el estudio. En términos relativos, sobre el total de depósitos del sistema bancario español, los que están en manos de los neobancos han pasado de representar el 3,8% al 9,4% en los 16 años analizados. Además, estas entidades gestionaban el 11,92% de todas las cuentas bancarias en España en 2018 y en 2024 ya alcanzaron el 15,55%, mostrando un aumento de 3,63 puntos porcentuales en seis años, según destaca Servimedia.

Funcas expone que "la fase actual de competencia tecnológica se caracteriza por el intento de los neobancos de avanzar desde los productos transaccionales básicos hacia el negocio troncal de la banca tradicional" y que esa evolución "plantea un desafío estratégico distinto del que enfrentaba la banca tradicional hace una década, cuando la competencia de las entidades digitales se limitaba fundamentalmente a la experiencia de usuario en operaciones de menor valor añadido".

Información apuntada brevemente en *La Razón*.

Expansión · Página 13. 1 columna

LOS NEOBANCOS 'CANIBALIZAN' LA CAPTACIÓN DE CLIENTES EN ESPAÑA

Cuatro de cada diez nuevas altas en el sector bancario han ido a parar a los neobancos durante este año. Su crecimiento ha sido exponencial desde que el Banco Central Europeo (BCE) decidiera hace tres años empezar a subir los tipos de interés y estas entidades decidieran subirse a la ola y empezar a remunerar el ahorro de los españoles, mientras el resto de los bancos tradicionales observan desde la barrera. En pocos años han ido *canibalizando* el sector. Los neobancos son capaces de crecer a doble dígito en nuevos clientes, que se cuentan por cerca de tres millones solo este año, aunque siguen *pinchando* en su capacidad de rentabilizar a ese cliente ante una oferta escasa en el lado de los préstamos. No conceden hipotecas, algunos ni siquiera préstamos al consumo, y limitan su negocio al ámbito de la inversión por donde están convencidos de que pasa el futuro del sector.

En este reportaje se comenta que los neobancos han entrado a formar parte de las conversaciones de la alta dirección de las mayores entidades del país. Se pregunta por ellos, por su crecimiento, por su modelo de negocio, por las inversiones que realizan en publicidad, en marketing o por su respaldo a *influencers* para captar clientes en redes sociales, que es su caladero principal. En cierto sentido, la banca tradicional ha empezado a tomarles en serio, aunque saben que su inacción, por el momento, está teniendo unas consecuencias controladas con un cliente como el español, muy conservador, y a quien le cuesta abandonar una relación de décadas con su banco. De ahí que tres de cada cuatro altas de clientes en el último año se hayan producido en lo que se conoce como banco *secundario*, aquel donde normalmente no se tiene domiciliada ni la nómina ni los recibos. Son datos de Grupo Inmark, empresa independiente de estudios de mercado que trabaja para los principales bancos del país, que reflejan que Trade Republic está disparado frente al resto de neobancos y frente a las entidades tradicionales.

El Mundo · Página 27

ING ENCARGA A PWC ANALIZAR LAS CUENTAS DE CETELEM

ING mueve ficha por Cetelem. La filial española del banco neerlandés ha encargado a PricewaterhouseCoopers (PwC) la ejecución de la *due diligence* de las cuentas de la entidad especializada en el negocio de consumo, según coinciden diversas fuentes.

La entidad ha accedido a las cuentas de Cetelem para tantear su potencial adquisición. Así, ha requerido a la *big four* una revisión pormenorizada de la contabilidad de la firma propiedad de BNP Paribas, incluido el análisis de las áreas legales, fiscales y tecnológicas de la firma. La entidad naranja lleva desde el pasado verano interesada en la potencial transacción con Cetelem.

ING compite con CaixaBank por hacerse con Cetelem. Son los dos finalistas de una lista en la que, inicialmente, aparecieron varios postores para adquirir la entidad de origen galo. CaixaBank, como ING, también está en plena revisión de las cuentas de la entidad. En su caso, es EY la encargada de ejecutar la *due diligence*, mientras que Morgan Stanley actúa como banco asesor.

Según las fuentes, se espera que los análisis de las cuentas acaben a finales de este mes o principios del que viene a más tardar, con la idea de cerrar la operación este mismo año.

Expansión · Página 16. 3 columnas