

RESUMEN DE PRENSA DEL 19 Y 20 DE SEPTIEMBRE DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

LAS HIPOTECAS A TIPO FIJO LIMITAN EL ALQUILER

Jon Sindreu, columnista de Reuter Breakingviews, comenta: “Los economistas sí tienden a ponerse de acuerdo en algo: su oposición a los controles de los alquileres, porque perturban el mercado. Pero muchas de las distorsiones también pueden achacarse a las hipotecas a tipo fijo”. Expone que el porcentaje de estadounidenses que busca cambiar de residencia habitual está cerca de mínimos. Una razón es que tres cuartos de los hogares solo pueden permitirse una vivienda de menos de 300.000 dólares, cuando el precio mediano ronda los 400.000. Otra es que endeudarse resulta caro. El tipo medio de las hipotecas a 30 años supera el 7%, según Mortgage News Daily.

Explica también que “incluso los compradores que podrían permitirse vender sus casas tienen préstamos a los que sería insensato renunciar. Aunque el volumen de hipotecas con tipos inferiores al 4% cae con rapidez, cerca de la mitad de los prestatarios de EE UU aún las tiene, y solo un quinto paga más del 6%. Los hogares prefieren comprar a alquilar porque ser propietario los protege frente a futuras subidas de costes. Esa es también la razón por la que, desde los 90, muchos gobiernos han moderado el ritmo de subida de los alquileres. Ahora han surgido intervenciones más severas, como las de Nueva York o España”.

Apunta que los estudios concluyen que las hipotecas a tipo fijo dejan a los hogares asimismo “atrapados”, lo que reduce la oferta de casas en venta y las compraventas. “Una posible razón es que las hipotecas a tipo fijo impiden a algunos dueños vender y pasar al alquiler, lo que retira oferta sin una disminución equivalente de la demanda. Los prestatarios jóvenes, que suelen querer mudarse a barrios de mayores ingresos, son los más afectados”. “Suecia o Australia funcionan perfectamente con tipos variables. Pero las autoridades tienden a proteger a la población de bruscas subidas. Al garantizar valores respaldados por hipotecas, organismos como Freddie Mac sostienen la demanda de préstamos a tipo fijo”.

Considera que “hay formas de atenuar sus malos efectos. El año pasado, la Casa Blanca estudió permitir que las hipotecas fueran ‘portátiles’, como en Canadá y Reino Unido. El modelo danés permite ejercer una ‘opción de entrega’ para cancelar la deuda a valor de mercado. En ambos casos, los prestamistas cobrarían más. Pero, si la alternativa limita los alquileres, quizá merezca la pena pagar ese precio”.

(Cinco Días. Última página. 1 columna)

CUANDO EL CHOLLO INMOBILIARIO ES UNA DEUDA O UNA CESIÓN DE REMATE.

Un rastreo por los anuncios de los portales y agencias inmobiliarias pone en evidencia que no todo lo que se vende en ellos es una vivienda en sentido estricto. Hay decenas de pisos con precios muy bajos que captan la atención de aquellos que buscan una casa barata

desesperadamente, pero conviene pisar el freno y entender con detalle lo que se está comercializando para evitar posteriores sorpresas. Uno de estos anuncios publicado en Idealista ofrece un piso en la calle de Marcelo Usera (Madrid) de tres dormitorios por 185.000 euros. Cualquiera correría a por él, sobre todo si se tiene en cuenta que un inmueble similar en la zona no baja de 265.000 euros. Pero está lejos de ser una compraventa tradicional: lo que se vende es una cesión de remate. Otro caso es el de un piso en venta en La Guindalera, en el carísimo distrito de Salamanca (Madrid), de dos habitaciones por 161.000 euros, un auténtico chollo. Lo que se vende en este anuncio es deuda hipotecaria o NPL (Non-Performing Loan). Hay decenas de ejemplos. Van desde la venta de deuda o la cesión de remate hasta la venta de proindivisos o la nuda propiedad. En definitiva, activos inmobiliarios con limitaciones jurídicas, temporales o de uso que los diferencian de una compraventa convencional. La principal ventaja de este tipo de operaciones es evidente: el precio y el potencial de mayor rentabilidad.

Es un error analizar estos mercados paralelos como si fueran una compraventa tradicional. “No lo son”, advierte Jordi Farré, director general de Certinver, empresa de inversión en NPL. Y añade: “Es clave que antes de fijarnos únicamente en el precio o en las características del inmueble, el comprador entienda qué tipo de derecho está adquiriendo, en qué momento del procedimiento y qué pasos quedan todavía”. Alberto Torres, presidente de la Sección de Arrendamientos Urbanos, Propiedad Horizontal e Inmobiliario del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid, abunda en esta idea: “No equivalen a comprar una vivienda limpia y plenamente disponible”.

Cuando se compra una deuda hipotecaria o NPL lo que se adquiere es el derecho de crédito que hasta ese momento pertenecía al banco o a otro acreedor y que está garantizado por una hipoteca sobre un inmueble. Farré lo explica de forma sencilla: “El inversor pasa a ocupar la posición que antes tenía el banco”. Es decir, la vivienda continúa perteneciendo a su propietario. Sin embargo, “si la deuda no se paga, el nuevo acreedor puede ejercer los derechos asociados al crédito y a la hipoteca y, siguiendo los procedimientos legalmente establecidos, reclamar la deuda y, en su caso, ejecutar la garantía hipotecaria”, detalla.

Los bancos suelen aplicar descuentos significativos para desprenderse de este tipo de activos de su cartera, según el despacho de abogados KLJ. Cuenta que el comprador puede negociar una quita o acuerdo con el deudor, iniciar un proceso de ejecución hipotecaria para hacerse con el inmueble, o revender la deuda a otro inversor. “Hay bastante movimiento en este sector por los elevados precios de la vivienda y es un momento bastante interesante para liquidar esos activos”, sostiene el bufete. Ahora bien, es una operación que conlleva una gran incertidumbre porque todavía puede quedar un recorrido judicial considerable hasta la posible adjudicación de la vivienda. El director general de Certinver insiste en que este producto debe ser valorado por inversores experimentados y asesorados. Para Torres, “este tipo de negocios alternativos que empiezan proliferar fruto de la crisis de la vivienda no son recomendables para el ciudadano medio que con desesperación busca una primera vivienda”.

(El País. Suplemento Negocios. Página 10. Domingo 20)

MERCADO INMOBILIARIO

LA CONSTRUCCIÓN SE ESTANCA Y EL PROBLEMA SE AGRAVA

Si España quiere avanzar para encontrar una solución al principal problema de los españoles no hay otra medida que construir más vivienda, ya sea libre o protegida. El problema es, claramente, de una oferta insuficiente capaz de asumir una demanda en aumento durante los últimos años. En 2026 volverán a constituirse más hogares que inmuebles para vivir. El déficit inmobiliario ya está en 750.000 y no se descarta que toque el millón en los próximos años.

La construcción de vivienda en España está estancada. No hay proyectos inmobiliarios suficientes para poder alojar a una población que va a alcanzar los 50 millones. Los últimos datos disponibles indican que en 2025 se terminaron 80.792 viviendas libres. La cifra está muy alejada de los máximos de la burbuja: en 2006 se finalizaron casi 600.000. El problema es que el año pasado las entregas disminuyeron en relación con 2024.

Las primeras cifras oficiales del 2026 apuntan a un ligero despegue, aunque claramente insuficiente. Entre enero y marzo, última estadística disponible, se terminaron de construir 25.480 viviendas, un incremento del 17,8% con respecto al mismo trimestre del año anterior. Según las previsiones de Singular Bank, el ejercicio actual podría finalizar con algo menos de 115.000 inmuebles terminados, apenas el 15% de la oferta necesaria.

En cuanto a los visados de obra nueva, las cifras también indican un estancamiento. En 2025 se iniciaron 121.827 viviendas, muy lejos de las más de 660.000 del 2006. En el primer trimestre del año se comenzaron a construir 39.196 viviendas, lo que supone un incremento interanual del 12,7%, y representa la mayor cifra de los últimos 18 años. La estimación de Singular Bank es que los visados de obra nueva puedan escalar por encima de 150.000 este año y cubrir, en definitiva, apenas un 20% de un déficit habitacional creciente hasta 2028, al menos, según explica el jefe de estrategia de la entidad, Roberto Scholtes.

El ritmo de edificación de obra nueva se ha estancado e incluso, en algunos territorios ya con escasa oferta, ha disminuido. En Catalunya, Madrid, Andalucía, Baleares o el País Vasco, entre otras comunidades, los visados de vivienda para estrenar concedidos durante 2025 son menos que los del año precedente.

La construcción, por tanto, está en un periodo valle y así lo confirma también el Instituto Nacional de Estadística (INE), que ha publicado una estadística aún experimental que confirma que la construcción de edificios cae en términos interanuales. El sector, mientras, espera que se puedan solucionar los problemas que les afectan, que son varios. El principal es la falta de suelo finalista.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Especial Inmobiliario. Página 4. Domingo 20)

LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA SE VAN MODERANDO: ¿REALIDAD O TRAMPA?

Los precios de la vivienda llevan once años subiendo de forma ininterrumpida. Los récords de la burbuja ya se han superado y en algunas zonas, pulverizado. Solo en el último año lo hicieron un 12,2% de media, según la última estadística del Instituto Nacional de Estadística (INE). Una vivienda nueva hoy cuesta un 60% más que en los máximos de la burbuja. Si se toma como referencia los años 2012 y 2013, la gran depresión inmobiliaria, los inmuebles a estrenar cuestan un 130% más. El sector inmobiliario se encuentra, por tanto, en un momento álgido, especialmente tras la pandemia. Desde el confinamiento la obra nueva ha subido de precio un 70% y la de segunda mano lo ha hecho un 57%. La inflación acumulada en estos años ha sido del 22%. Todos los expertos coinciden en que se trata, claramente, de un problema de oferta. Pero el mercado empieza a dar ciertos síntomas de desaceleración, que no contracción. ¿Son señales positivas o un mero espejismo?

Para analizar el mercado de la vivienda en España es importante diferenciarlo por territorios. Las grandes ciudades, donde los precios están más tensionados, tienen características distintas de las de la costa y de urbes con menos población. Por tanto, pese a que el acceso a la vivienda de una parte de la población, cada vez más numerosa, es un problema común, se podría hablar de hasta 52 mercados inmobiliarios en España. Incluso dentro de cada provincia hay distintos mercados segmentados.

El problema de oferta, en algunas zonas dramático, y un potente crecimiento de la demanda dan como resultado un déficit acumulado de 750.000 viviendas para cubrir las necesidades de toda la población, según el Banco de España. La mitad de este diferencial está situado en seis provincias, Madrid, Barcelona, Alicante, Valencia, Murcia y Málaga. Un déficit que no ha parado de crecer en los últimos años, ya que en 2023 era de 600.000 viviendas. La población española crece a ritmos elevados, especialmente en las zonas más tensionadas, y no se construye o habilitan más inmuebles. Es el cóctel perfecto para que la curva de precios siga apuntando hacia arriba, aunque con una cierta moderación.

Roberto Scholtes, jefe de estrategia de Singular Bank, explica que los precios de la vivienda van a seguir subiendo en los próximos años, aunque de forma más moderada. La previsión es dejar atrás ya en 2026 los aumentos de doble dígito para escalar un 7%. Para 2027 la previsión de la entidad es de alzas del 5%. Por tanto, la vivienda seguirá aumentando de precio, pero de forma más comedida. ¿Vislumbran bajadas de precios? De momento, no. El motivo principal es que el mercado laboral sigue dando síntomas de fortaleza y continúa aumentando la renta disponible de los hogares, destaca Scholtes. La situación no es la misma que la de la burbuja de hace casi veinte años. “La tasa de esfuerzo de los españoles para comprar una vivienda acabó en el 35,5% en 2025 y estimamos que en el segundo trimestre seguirá por debajo del 37%”, añade el responsable de Singular Bank, quien estima que el ratio de accesibilidad se va a estabilizar en torno al 37%. Son valores altos, pero mientras no superen el 40%, considera, no habría motivos para preocuparse. Es un momento, además, en que la renta disponible crece con fuerza; “este año lo va a hacer un 7%”, avanza Scholtes. Por tanto, se está produciendo una combinación de mayor empleo, incrementos salariales y, otro factor importante, un crecimiento de las rentas no salariales, es decir, de capital mobiliario e inmobiliario para quien disponga de él.

En cuanto a la financiación, hay factores que juegan a favor y en contra. En este momento, las entidades bancarias están alargando los plazos de las hipotecas con el objetivo de que las cuotas queden dentro del rango óptimo para los clientes. En este momento, tal y como recuerda el jefe de estrategia de Singular Bank, la media de vida de las hipotecas que se firman es de 25 años. En 2008 fue de 27,2 años. Pero hay un elemento negativo, en principio: la subida de tipos, que complica la financiación. La entidad estima que el euríbor está llegando a su pico en el 3,15%, lo que podría minorar la situación en un futuro.

Las subidas de tipos, pese a la lógica complicación para muchos hipotecados a tipos variables, están provocando, no obstante, una moderación de las subidas de los precios de la vivienda en España. El mercado se enfría ligeramente, aunque no lo suficiente, tras las decisiones del Banco Central Europeo (BCE). Así lo explica Sholtes: “Si el BCE no estuviera subiendo tipos, los precios estarían más cerca de alzas del 10% interanuales”. “Entre 2026 y 2027, el encarecimiento del precio del dinero resta entre 4 y 5 puntos a los aumentos de los precios de la vivienda”, añade. En conclusión, el mercado inmobiliario español no se encuentra, ni mucho menos, en la compleja situación del 2012 ni la morosidad hipotecaria da signos de alarma.

El problema de la vivienda, por tanto, es de acceso y de expulsión. Cada vez más familias tienen problemas para poder cumplir con los compromisos de las entidades financieras para acceder a una hipoteca y también porque el alquiler se ha convertido en un pozo sin fondo que atrapa cada vez más recursos.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Especial Inmobiliario. Página 6. Domingo 20)

LAS GRANDES URBES CONTAGIAN LA SUBIDA DE PRECIOS A LA PERIFERIA

La escalada del precio de la vivienda se extiende más allá de Madrid y Barcelona. Las dificultades para comprar en las dos grandes capitales están desplazando parte de la demanda hacia sus coronas metropolitanas, ciudades medianas bien comunicadas y provincias limítrofes. La vivienda sigue siendo más asequible en estas localizaciones, pero la diferencia empieza a reducirse porque los precios crecen, en muchos casos, más deprisa que en los grandes núcleos urbanos. La fotografía que dibuja el último informe IMIE Mercados Locales de Tinsa, correspondiente al segundo trimestre, apunta en esta dirección.

La vivienda nueva y usada se encareció de media un 15,2% interanual en España durante el segundo trimestre del año, según Tinsa. Pero el comportamiento territorial muestra que la presión ya no se concentra exclusivamente en los mercados tradicionalmente más caros. “Parte de la demanda residencial de las grandes urbes con precios tensionados se ha trasvasado a las áreas metropolitanas debido a los elevados precios en los principales polos de empleo, que exceden el poder adquisitivo de una parte creciente de la población”, explica Cristina Arias, directora de estudios de Tinsa by Accumin. Esta demanda –añade– provoca “un dinamismo tardío en estas zonas más asequibles”.

Los datos de los registradores de la propiedad ya mostraban al inicio del año la dimensión alcanzada por el encarecimiento en las capitales. Durante el primer trimestre, el precio medio llegó a 5.428 euros por metro cuadrado en Madrid y a 4.922 euros en Barcelona. En el

conjunto de España alcanzó los 2.429 euros, un 8,9% más que un año antes, mientras las compraventas empezaban a perder fuerza.

El contagio supera ya las coronas metropolitanas. Roberto Scholtes, jefe de estrategia de Singular Bank, observa un desplazamiento hacia las provincias limítrofes con los grandes polos económicos. Sus datos para 2026 sitúan las subidas en el 16% en Toledo y el 14% en Guadalajara. En el entorno de Barcelona, Tarragona se encarece un 12%; Girona, un 10%, y Lleida, un 8%. Scholtes recuerda, no obstante, que en 40 provincias los precios de compraventa todavía no resultan inaccesibles, lo que deja margen para que este proceso continúe.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Especial Inmobiliario. Página 8. Domingo 20)

CRUZADA REGULATORIA CONTRA LA CRISIS DE ACCESO

El Gobierno ha convertido la intervención del mercado de la vivienda en uno de los ejes de la legislatura. Se recuerda en este reportaje que la ley estatal aprobada en el 2023 abrió la puerta a limitar los alquileres en las zonas tensionadas, redefinió la figura del gran tenedor y reforzó la protección de los hogares vulnerables. Tres años después, el Ejecutivo ha intentado ampliar esta regulación con nuevas prórrogas de contratos, límites al alquiler temporal y de habitaciones, incentivos fiscales y medidas contra los desahucios. Sin embargo, la falta de apoyos parlamentarios ha dejado parte de esta ofensiva en suspenso.

El primer balance de la ley ya mostró resultados contradictorios. Cuando cumplió dos años, la contención de rentas solo se aplicaba de forma generalizada en Catalunya y en siete municipios del País Vasco. En los primeros 140 municipios catalanes declarados tensionados, el alquiler medio bajó un 4% entre el segundo y el cuarto trimestre del 2024, según el Incasòl, y en Barcelona lo hizo un 6,4%. Al mismo tiempo, el saldo de contratos se desplomó un 60% y los arrendamientos de temporada crecieron un 45%. Para los defensores de la norma, los precios se frenaron; propietarios e inmobiliarias sostienen que la inseguridad jurídica redujo la oferta. El Gobierno trató de cerrar algunos de esos agujeros en marzo con un real decreto ley que permitía prorrogar hasta dos años determinados contratos que vencían antes de finalizar el 2027. La norma decayó un mes después al no ser convalidada por el Congreso y dejó en un limbo jurídico miles de alquileres.

En julio, el Ejecutivo preparó un segundo decreto, pero volvió a aplazarlo por falta de apoyos. El borrador ampliaba la prórroga a los contratos que vencieran hasta junio del 2028, regulaba los alquileres temporales y de habitaciones, introducía bonificaciones en el IRPF para los caseros que mantuvieran o redujeran las rentas y elevaba al 21% el IVA de los pisos turísticos. También incorporaba la reforma de la ley del Suelo y medidas para evitar desahucios sin alternativa habitacional. La disparidad de objetivos enfrentó a los socios parlamentarios y frenó su aprobación.

Si España ha intensificado la regulación, Catalunya se ha convertido en su principal laboratorio. Fue la primera comunidad que aplicó ampliamente los topes previstos por la ley estatal. En la última década ha aprobado una ley contra los desahucios, la calificación permanente de las nuevas viviendas protegidas, un registro de grandes tenedores, más derechos de tanteo y

retracto para la Administración y límites al alquiler de temporada. También redujo a cinco viviendas el umbral para considerar gran tenedor en las zonas tensionadas. Ahora bien, no todas las iniciativas han superado el filtro jurídico.

La siguiente frontera está en Bruselas. La propuesta europea de Vivienda Asequible inicia su tramitación y el Gobierno español considera que avala la intervención en los mercados tensionados. El texto, sin embargo, tiene diferencias relevantes con la norma española.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Especial Inmobiliario. Página 12. Domingo 20)

EL LUJO Y EL SUPERLUJO NO CONOCEN TECHO

España se ha consolidado en la élite del inmobiliario de lujo europeo, con precios en ascenso y una nueva modalidad: el superlujo. Dos zonas despuntan: Barcelona, donde el sector *prémium* tiene una mayor tradición, y Madrid, donde las operaciones no paran de crecer por la irrupción, principalmente, de patrimonios latinoamericanos. No obstante, España aún se encuentra lejos de los precios de París o Londres, lo que aumenta el interés.

Los datos del lujo hablan por sí solos. En Madrid se están pagando, de media, más de 18.000 euros por metro cuadrado en el barrio de Salamanca; en Pedralbes, 15.000 euros, según cifras de operaciones cerradas por Engel & Völkers. Pero el mercado está cambiando. Los compradores de vivienda top ya no solo buscan una ubicación privilegiada, sino que comienzan a demandar “eficiencia, privacidad, tecnología, sostenibilidad y, en definitiva, calidad de vida”, señala Juan-Galo Macía, presidente de la inmobiliaria. Por ello el superlujo ha irrumpido con fuerza y dentro de él han emergido las llamadas *branded residences*, que son viviendas exclusivas asociadas a marcas de lujo que combinan la propiedad inmobiliaria con servicios propios de un hotel de cinco estrellas. En Barcelona y Madrid hay varios proyectos.

Paloma Pérez es consejera delegada de residencial de la inmobiliaria Dils Lucas Fox. Habla del superlujo en estos términos: “Son clientes que no discuten el precio de entrada, sino el de salida. Es decir, buscan una revalorización del activo”. Estos compradores son grandes patrimonios o *family offices* que buscan esa revalorización a medio o largo plazo. Uno de los elementos diferenciales de España, apunta Pérez, es la fiscalidad, más favorable.

Pese a que el mercado del lujo continúa creciendo a buen ritmo, sobre el sector se ciernen algunos nubarrones, especialmente sobre Madrid y los compradores latinoamericanos. ¿El motivo? El giro a la derecha de los gobiernos en sus países de origen podría retraer inversiones hacia este lado del charco.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Especial Inmobiliario. Página 14. Domingo 20)

LA DEMANDA DE ALQUILER SE TRASLADA DE LAS CAPITALES A CIUDADES MÁS PEQUEÑAS

La subida de los precios del alquiler en los últimos años ha provocado un cambio drástico en la demanda de vivienda en arrendamiento, que ha pasado de concentrarse en las capitales de provincia a trasladarse a las ciudades más pequeñas de sus alrededores. Algo que sucede en

toda España, pero, sobre todo, en los principales mercados, como Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga, Sevilla, Alicante o Vizcaya, donde los incrementos de arrendamiento han sido mucho más intensos que la media nacional. Y eso abre una ventana de oportunidad para los inversores, que pueden obtener una mayor rentabilidad anual con relación al precio de compra.

Fundamentalmente las fuertes subidas de los precios del alquiler en las grandes capitales han empujado a la demanda a explorar otras posibilidades más asequibles en su periferia. Algo que provoca que las subidas de los alquileres se contagien hacia estas ciudades donde, además, hay más margen para los incrementos de precios. Pero, además, hay otros factores sociológicos que también apuntan en la misma dirección. Así, por ejemplo, el progresivo envejecimiento de la edad media de los interesados en alquilar hace que muchos de estos inquilinos cuenten con vehículo propio, lo que favorece el desplazamiento cada vez más lejos de los núcleos de empleo, al tiempo que la cada vez mayor implantación del teletrabajo limita las reticencias a buscar vivienda en otras localidades y lleva a priorizar el espacio y la calidad por encima de la localización del inmueble.

En el mercado inmobiliario madrileño de alquiler la localidad con una mayor presión por parte de la demanda no es la capital, con unos precios de 23,3 euros por metro cuadrado, sino Getafe (15,2 euros por metro cuadrado), y algo similar sucede también en Barcelona, donde Cornellà de Llobregat (15,6 euros) supera en interés a la Ciudad Condal (20,2 euros). Sin embargo, es precisamente esta mayor demanda la que hace que los precios suban con más fuerza en muchas de estas ciudades y, de hecho, Cornellà registra un alza de los alquileres del 15,3% anual en agosto, muy superior al de Barcelona capital, del 0,7%. Esta situación se reproduce también en otros grandes mercados, donde también los precios están jugando un papel clave a la hora de atraer población y donde, a su vez, la presión de la demanda hace que las diferencias de rentas se vayan estrechando.

Con todo, aunque haya 27 provincias donde la ciudad más demandada no sea la capital, también hay 23 donde sucede lo contrario. En buena medida porque se trata de provincias donde, más allá de la capital, tampoco hay grandes municipios que ofrezcan buenos servicios, y donde el mercado laboral no ofrece posibilidades de desarrollo para muchos profesionales, lo que reduce sus posibilidades para atraer y retener población. En esta lista se encuentran algunas provincias de cierta entidad, como Zaragoza, A Coruña, Córdoba, Álava, Guipúzcoa o Valladolid, algunos de ellos muy concentrados en la capital, pero sobre todo pequeños mercados, como es el caso de Zamora, Teruel, Soria, Segovia, Palencia o Lugo.

(Expansión. Páginas 24 y 25)

LOS ALCALDES DE BARCELONA Y NUEVA YORK COMPARTEN RECETAS SOBRE VIVIENDA Y COSTE DE LA VIDA

Una reunión en Nueva York de los representantes de 34 ciudades de todo el mundo mostró este fin de semana el camino de la cooperación y el intercambio de experiencias para aprender unas ciudades de otras. El alcalde de Barcelona, Jaume Collboni, uno de los 25 regidores que han participado en el foro *Urban 20 (U20)*, anunció sus planes para poner en marcha el

próximo año una iniciativa que Nueva York ya está ensayando: supermercados públicos baratos para luchar contra la crisis de asequibilidad que afecta a las familias trabajadoras y de clase media en muchos lugares del mundo.

Collboni se mostró satisfecho de la conversación con el alcalde de Nueva York, Zohran Mamdani, en la que, según dijo, intercambiaron experiencias en torno a los “grandes retos” a los que se enfrentan sus ciudades. “Hemos compartido la experiencia de Barcelona en materia de regulación de alquileres y de prohibición de pisos turísticos, así como la climatización de escuelas infantiles”. Barcelona es la única ciudad española que participa en este foro.

La Vanguardia informa también de esta reunión.

(El País. Página 5. 4 columnas. Domingo 20)

FINANZAS

SANTANDER, BBVA Y CAIXABANK SE PREPARAN PARA EMBRIDAR LOS DEPÓSITOS

La subida de los tipos de interés tiene dos efectos principales para los bancos. Uno es positivo para sus cuentas, porque les permite cobrar más por los préstamos. El otro es negativo, porque encarece el coste de los depósitos. Santander, BBVA, CaixaBank y Sabadell están decididos a que el primer impacto sea mucho más elevado que el segundo.

A pesar de las campañas que hay en España para captar nóminas y clientes digitales y del crecimiento en la base de depósitos que han experimentado las cuatro entidades en el primer semestre del año, la estrategia es idéntica. Todos tienen como objetivo contener al máximo el coste del pasivo y repercutir lo mínimo posible las dos subidas del precio oficial del dinero decididas por el Banco Central Europeo (BCE).

Es el mensaje que han trasladado a los analistas y Santander asegura que cuenta con un arma especial. Es su estrategia One Transformation, el plan que ha lanzado el banco para su reconversión global, y afirma que una de sus capacidades es reducir el coste de los depósitos. Ese programa pretende convertir al banco en la entidad principal de sus clientes, aquella con la que hacen las operaciones y en la que concentran el grueso de su actividad. Una consecuencia directa ha sido el aumento del volumen de depósitos en España un 5% en el primer semestre, pero no porque se estén remunerando mejor, sino porque los clientes tienen todo el dinero ahí para pagar los recibos y las transacciones de su día a día, explica Santander. Son recursos baratos que reducen el coste medio de los depósitos y la intención del banco es que eso continúe así.

BBVA sigue la misma estrategia. El banco ha sumado casi medio millón de clientes en España en el primer semestre y eso es lo que ha impulsado un 5,1% el volumen de depósitos a la vista. Pero señala que lo ha hecho sin alterar en absoluto el coste, porque el reclamo son los productos que ofrece el banco y la posibilidad de tener toda la operativa con él, no el gancho de un pasivo más remunerado.

CaixaBank tiene la menor proporción de depósitos con coste sobre el total desde el tercer trimestre de 2024. Suponen el 26,3% de su volumen a cierre del segundo trimestre y eso no ha impedido un crecimiento del 4,7% frente al mismo periodo de 2025, porque los pasivos no remunerados son los que han tirado al alza, con una subida del 5,5%.

“Se espera que el coste de depósitos crezca a un menor ritmo que el rendimiento del crédito”, explica Sabadell en su última presentación a analistas. El banco tiene un plan para eso y es enfocarse en los clientes correctos. Sabadell ha encadenado varias campañas de captación de clientes digitales, pero su intención no es hacerse con su dinero, sino convertirlos en consumidores activos que elijan al banco como su principal entidad financiera. Y asegura que lo ha conseguido con más del 50% de las adquisiciones más recientes.

Los cuatro bancos reconocen que las subidas de tipos del BCE van a impulsar al alza el coste de los recursos, entre otras cosas porque hay depósitos que están indexados y se reprecian automáticamente. Pero su compromiso es que el incremento sea muy inferior a la mejora de lo que cobran por los préstamos.

(Expansión. Página 19. 5 columnas)

SANTANDER ABORDA EL PRIMER ERE DE LA BANCA TRAS LAS INVERSIONES TECNOLÓGICAS

El Santander se convertirá en el primer banco en abordar un expediente de regulación de empleo (ERE) en sus filiales tecnológicas tras varios años de fuerte inversión en las plataformas digitales sobre las que ya se asienta el negocio. El movimiento se produce al concluir el despliegue y comenzar una nueva etapa en la que algunos perfiles quedan relegados a labores de mantenimiento. Puede ser un adelanto de lo que harán otros bancos.

La entidad ya ha transmitido a los sindicatos su intención de iniciar las negociaciones en torno a un ERE por motivos organizativos en las filiales Santander Digital Services (SDS) y Gravity, domiciliadas en España, indican fuentes conocedoras del plan.

El banco lleva años trabajando en su modelo One Transformation, que le ha permitido ganar eficiencia a través de plataformas globales y un núcleo bancario en la nube conocido como Gravity, que centraliza sus sistemas. Ya antes de la pandemia, informó de que invertiría unos 20.000 millones de euros en el gran esfuerzo de digitalización.

La implantación de la nueva tecnología ya ha concluido en todos los países salvo en Brasil, donde lo hará antes de finales de año. El banco no informa del alcance del ERE, pero sí traslada la necesidad de abordar una reorganización de personal.

A nivel global, la matriz tecnológica, Santander Global Technology and Operations, tiene una plantilla de unas 13.000 personas en todo el mundo. Los sindicatos calculan que la plantilla de SDS es de unas 6.000 personas y la de Gravity, de alrededor de cien. Por el momento, la entidad no ha informado del alcance del recorte.

(La Vanguardia. Página 58. 2 medias columnas. Sábado 19)

‘ÚLTIMA LLAMADA’ PARA EMBOLSARSE EL DIVIDENDO DE UNICAJA DEL 2,3%

Unicaja se sitúa entre las más compañías más alcistas del Ibex 35 este año, al revalorizarse la acción más de un 30% en el parqué, hasta máximos históricos, en el entorno de los 3,67 euros. Es la entidad que más sube en 2026 de toda la banca española.

El próximo jueves, 24 de septiembre, Unicaja repartirá un dividendo de 0,08 euros por acción. En los precios actuales, la rentabilidad asciende al 2,35%. El último día para comprar acciones si se desea cobrarlo es el lunes 21 de septiembre; el martes 22 la entidad cotizará ya sin derecho a esta retribución.

Se trata del primer dividendo que entrega el banco a cuenta de sus resultados del ejercicio de 2026. Unicaja ha seguido el mismo calendario retributivo todos los años, con un primer dividendo en septiembre y un complementario en abril.

Esos 0,08 euros equivalen a repartir el 60% del beneficio neto del primer semestre del ejercicio. Unicaja presentó a finales de julio sus cuentas de la primera mitad del año: el banco ganó 361 millones de euros, un 7% más, gracias al crecimiento de todas sus líneas de negocio. Superó las expectativas del mercado. De cara al conjunto del ejercicio, el consenso de mercado que recoge FactSet prevé que Unicaja alcance un beneficio neto de 681 millones, cerca de un 8% más que en 2025. Para 2027, estos expertos consideran que las ganancias crecerán otro 5%, hasta los 716 millones, y en 2028 espera que aumenten un 2% adicional, hasta los 730.

Esos 0,08 euros mejoran en cerca de un 28% el importe repartido en el mismo pago, un año atrás.

(El Economista. Suplemento Ecobolsa. Página 5. Media página)

EL BANCO DE JAPÓN SUBE LOS TIPOS DE INTERÉS A SU NIVEL MÁS ALTO EN 31 AÑOS

El Banco de Japón dio el viernes un nuevo paso para dejar atrás décadas de política monetaria ultralaxa. La autoridad monetaria nipona elevó en un cuarto de punto, hasta el 1,25%, su tipo de interés de referencia, que alcanza así su nivel más alto desde 1995. La medida, que los mercados ya daban por descontada, refleja la creciente inquietud de Tokio por el encarecimiento de la energía, la debilidad del yen y la progresiva transmisión de los aumentos salariales a los precios.

El endurecimiento japonés coincide con un giro global provocado por el repunte del petróleo y las renovadas presiones inflacionistas. La Reserva Federal estadounidense elevó esta semana los tipos por primera vez en tres años, hasta un rango del 3,75% al 4%, y señaló que podría volver a hacerlo antes de terminar el año. Por su parte, el Banco Central Europeo también subió los tipos la semana pasada, hasta el 2,5%. Es la primera vez que los tres toman medidas similares en el mismo mes, según Bloomberg.

Información también en *La Vanguardia* y el domingo en el suplemento *Negocios de El País*.

(Cinco Días. Página 17)

EL BANCO DE SUIZA DISIENTE DE LAS SUBIDAS DE TIPOS A SU ALREDEDOR

Todavía hay bancos centrales que no se han pronunciado tras el repunte de los precios del petróleo durante el verano. El Banco de Suiza se reúne la semana que viene con la presión de las últimas decisiones tomadas por sus camaradas. Salvo el Banco de Inglaterra, la respuesta unánime a la presión inflacionaria ha sido la de subir los tipos de interés. En este contexto, el Banco de Suiza mantiene los tipos congelados al 0%.

(El Economista. Suplemento Ecobolsa. Página 3. 2 medias columnas)

LAGARDE DEJA ABIERTA SU SALIDA ANTICIPADA DEL BCE: "YA VEREMOS"

La presidenta del Banco Central Europeo (BCE), Christine Lagarde, deja abierta la posibilidad de abandonar su cargo antes de que concluya su mandato en octubre de 2027, al responder con un "ya veremos" a ese escenario. Como informa distintos diarios, Lagarde efectuó esas declaraciones en una entrevista con la cadena pública irlandesa RTE en Dublín, en el marco de la reunión del Eurogrupo y del consejo informal de los ministros de Finanzas de la Unión Europea (UE).

"Me voy en 2027", respondió Lagarde a la cuestión de una hipotética salida anticipada y ante los rumores que circulan en los medios desde hace varios meses. Fue menos enfática al ser preguntada si situaba esa fecha en octubre del próximo año, cuando está previsto el fin de su mandato al frente del BCE: "Ya veremos", respondió. "Lo que puedo decir en este momento es que, sea cual sea el momento, se gestionará de la manera más profesional, como debe ser", subrayó Lagarde.

(Expansión. Página 20. 2 columnas)