

RESUMEN DE PRENSA DEL 2 DE FEBRERO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

LA VENTA DE BONOS RESPALDADOS POR HIPOTECAS RESIDENCIALES SE TRIPLICA EN UN AÑO

Tras casi dos décadas de letargo, el mercado de las titulizaciones hipotecarias residenciales vuelve a despertarse en España. La venta de bonos respaldados por estos activos ha triplicado su volumen en 2025, al pasar de 800 millones a 2.900 millones, alcanzando máximos desde la crisis, según datos recogidos por S&P. Son cifras aún muy lejanas a los más de 40.000 millones registrados en 2007, pero apuntan a una reactivación.

El año pasado se colocaron entre inversores siete titulizaciones frente a las tres del anterior. Un salto que se debe a una mayor compraventa de préstamos que en el pasado tuvieron problemas de impago, pero que tras procesos de reestructuración han vuelto a sanearse (RPLs, por sus siglas en inglés). Muchos de estos préstamos se originaron antes de la crisis financiera y han pasado por varias entidades debido al proceso de consolidación que protagonizó el sector bancario en la pasada década. Con el paso del tiempo, el acceso y la calidad de la información sobre estas hipotecas ha ido mejorando, lo que ha permitido evaluar su comportamiento con mayor fidelidad, reduciendo la incertidumbre y haciendo viable su titulización, según apuntan fuentes financieras. Los nuevos propietarios –a menudo fondos de titulización creados precisamente para llevar a cabo esas operaciones– buscan maximizar la rentabilidad de esos activos y ante un creciente éxito de las primeras colocaciones en el mercado, el apetito de los inversores ha ido aumentando, generando un efecto contagio. En un entorno de exigencias de capital más estrictas y de mayor demanda de crédito, las titulizaciones se han convertido en una herramienta clave para que la banca pueda inyectar más financiación en la economía.

Según cifras de la Asociación de Mercados Financieros de Europa (AFME), más de la mitad de las carteras hipotecarias vendidas en las titulizaciones del año pasado las originó el Santander, por un valor de 1.700 millones de euros. Le siguieron Morgan Stanley y CaixaBank, por 400 y 300 millones, respectivamente. A datos de junio, Santander contaba con una exposición de titulizaciones hipotecarias residenciales de 19.973 millones, incluyendo las retenidas. En CaixaBank, la exposición alcanzó los 11.919 millones en el mismo periodo. A diferencia del Santander, que apuesta por esta estrategia principalmente en los créditos corporativos, el grupo catalán lo hace en los préstamos para la compra de vivienda. BBVA muestra un volumen de apenas 1.119 millones, optando por titulizar más los préstamos a empresas, al igual que el banco cántabro.

Fuentes financieras apuntan que los inversores seguirán mostrando interés por esas transacciones de préstamos sanos que en el pasado tuvieron algún impago y que, además, aún existen carteras pendientes de titularizar en España. Un empujón adicional podría venir de un marco regulatorio más fuerte, después de que Bruselas plantease una reforma que propone reducir los requisitos de capital de la banca por su exposición a las titulizaciones de menor riesgo e impulsar así estas operaciones.

(El Economista. Página 9. Media página)

MERCADO INMOBILIARIO

EL PRECIO DE LA VIVIENDA SUBE UN 40% EN CINCO AÑOS, PERO CONSTRUIR NO ES RENTABLE

La demanda de vivienda sigue al alza en España por la presión demográfica, pero se construye poco, entre otras causas por la falta de sueldo, pero también por la baja rentabilidad, mientras los precios siguen su escalada. Un informe del Centro Ruth Richardson, de la Universidad de las Hespérides, explica que el fuerte encarecimiento de la vivienda no se está traduciendo en un aumento de la construcción de obra nueva, una anomalía económica que agrava la crisis de acceso a los pisos y amenaza con cronificarla, dice el trabajo titulado *La paradoja inmobiliaria: Por qué el aumento del precio de la vivienda no genera más construcción*. Sus conclusiones son que construir vivienda tiene una rentabilidad neta negativa tras descontar el coste financiero.

El estudio explica que en cinco años los precios han crecido un 40% y más del 30% los alquileres, pero la actividad constructora está estancada y la inversión en vivienda es de sólo el 5,6 del PIB. Los datos del Observatorio de la Vivienda y Suelo reflejan que la participación de la construcción en el conjunto inversor ha descendido desde el 20% que llegó a representar en la época de la burbuja inmobiliaria hasta valores cercanos al 10%. “Los regulación urbanística y técnica bloquea la oferta: más del 95% del suelo queda fuera de la construcción residencial” y la burocracia alarga hasta doce años el desarrollo de nuevos proyectos, señala el Centro Ruth Richardson. Una situación que según los autores del trabajo está provocando que, una vez descontado el coste de la financiación, la rentabilidad neta del sector sea negativa, lo que convierte la actividad constructora en una de las menos atractivas. Recuerda el trabajo que los economistas caracterizan al sistema de precios como un sistema de información y que si el precio de un bien sube por encima del resto es señal que indica que la escasez relativa de ese bien ha crecido y deberían aumentar su producción. El problema es que, a pesar de que el precio relativo de la vivienda ha crecido en los últimos años, la “señal del precio” no parece haber llegado a los empresarios y la construcción de nueva vivienda, pese al ligero repunte reciente, sigue estancada en niveles muy bajos.

Los autores señalan a la regulación como uno de los principales frenos estructurales a la construcción. Destacan que el endurecimiento progresivo de los estándares técnicos y energéticos ha disparado los costes de edificación. Estas exigencias han mejorado en su opinión de forma notable la eficiencia energética de la vivienda nueva, pero también han encarecido el producto, transformándolo en un bien de “calidad premium” que no se ajusta a la demanda mayoritaria de jóvenes y personas de ingresos medios. Al imponer estos estándares de forma universal, aseguran que la regulación ha reducido drásticamente la viabilidad de promociones en el segmento de precio medio y bajo, incluida la vivienda protegida, donde los márgenes quedan comprimidos hasta hacer inviables muchos proyectos. Al sobrecoste regulatorio suman la escasez artificial de suelo edificable y la burocracia, que dilatan los plazos a entre y 10 y 15 años desde la planificación hasta la entrega de viviendas. Añaden la inseguridad jurídica derivada de un urbanismo obsoleto y la falta de mano de obra cualificada. “El resultado es un bloqueo estructural de la oferta que impide que el mercado responda a las señales de precios”, señalan.

ISRAEL ARROYO, SECRETARIO DE ESTADO DE ECONOMÍA Y APOYO A LA EMPRESA “EL FONDO SOBERANO SERÁ TRANSFORMADOR: FINANCIARÁ VIVIENDA DE ALQUILER E INNOVACIÓN”

“En este momento es muy atractivo invertir en España. La evolución de la Bolsa te lo muestra”, reivindica Israel Arroyo, secretario de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, que asegura en esta entrevista que “la coyuntura es muy buena” para el lanzamiento del fondo soberano España Crece, con el que el Gobierno aspira a movilizar hasta 120.000 millones de euros en inversión público-privada para financiar proyectos estratégicos ante el fin de los fondos europeos Next Generation. “Ya hay inversores interesados”, asevera.

Explica que el fondo “va a tener una ambición transformadora, va a financiar proyectos que contribuyan a objetivos de política económica, cubriendo fallos de mercado y llegando donde el sector privado no llegue. Un caso claro es la vivienda para alquiler, donde es necesaria una financiación a muy largo plazo que los bancos, en general, son reacios a dar, pero el Estado se puede permitir ser un inversor paciente. También proyectos innovadores, porque España tiene un problema de déficit de fondos de venture capital para este tipo de actividad. Y luego, cuando las empresas van creciendo encuentran que no hay instrumentos para financiar la transición de *start up* a empresas más grandes y también queremos tener una participación ahí. Queremos ser pragmáticos y guiarnos por la demanda”. En cuanto a proyectos concretos señala que “el de la vivienda para alquiler es una necesidad clara”. “Además, ya tenemos alguna iniciativa de construcción industrializada, pero hay muchos sectores y muchas empresas que pueden ser beneficiarios de la financiación del fondo, en forma de deuda, pero también de capital”, indica.

(Expansión. Páginas 16 y 17)

GALICIA. LA XUNTA INVERTIRÁ 500 MILLONES PARA 2.688 VIVIENDAS PÚBLICAS EN 2026

La Xunta licitará durante este año un total de 55 proyectos de obra “ya completos” y que darán como resultado la construcción de 2.688 viviendas por un importe de algo más de 498,22 millones de euros, distribuidos por toda la geografía gallega. Lo ha anunciado la conselleira de Vivenda, María M. Allegue, en un acto con empresarios de la construcción y ante los medios de comunicación, junto al presidente gallego, Alfonso Rueda, quien ha destacado que se trata de dar el “pistoletazo de salida” porque la construcción de vivienda es “prioritaria” y la necesidad por parte de los gallegos tiene “urgencia”.

(El Economista. Página 29. Media página)

SANTANDER SUPERA LAS 650 VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL FINANCIADAS JUNTO AL ICO.

El Santander supera las 650 viviendas de protección oficial financiadas junto al ICO. El banco resalta que es la “única entidad financiera en España” que está financiando de forma activa proyectos de vivienda de alquiler social o precio asequible a través de esta línea.

(La Razón. Página 26. Breve)

LA OBLIGACIÓN DE NEGOCIAR CON LOS ‘OKUPAS’ ALARGA LOS DESAHUCIOS HASTA LOS 14 MESES

La nueva obligación de negociar con los *okupas* para intentar llegar a un acuerdo antes de interponer la demanda judicial puede retrasar los procesos de desahucio hasta cuatro meses, incrementando el tiempo medio de recuperación de la vivienda hasta los 14 meses. Y eso, en el caso de que los *okupas* no recurran, caso en el que el proceso podría alargarse entre dos y tres años más. No obstante, esta media de tiempo va a depender de lo saturado que esté el juzgado en el que caiga el caso.

La Ley de Eficiencia de la Justicia, en vigor desde el pasado 3 de abril, obliga a los propietarios de viviendas o locales a llevar a cabo un MASC (Medios Adecuados de Solución de Controversias), es decir, a negociar con ellos antes de acudir a los tribunales. Si no se demuestra el intento de acuerdo por parte del dueño, el juez directamente inadmitirá la demanda.

(El Economista. Página 34. 4 columnas)

EL VETO A LOS PISOS TURÍSTICOS NO CONVENCE A INQUILINOS Y CASEROS

Los ayuntamientos de Madrid y Barcelona han colocado en el punto de mira a los pisos turísticos, a los que acusan de ser uno de los causantes de la crisis de acceso a la vivienda en las dos capitales, que registran precios de venta y alquiler en máximos y cuentan con una oferta en mínimos históricos. La estrategia de los consistorios para abordar el problema ha sido diferente.

El alcalde de Barcelona, Jaume Collboni, se ha comprometido a eliminar todas las licencias de viviendas de uso turístico (10.000 en la actualidad) en 2028. Esto convertiría a la capital catalana en la primera ciudad europea en prohibir los pisos turísticos y en la segunda del mundo, tras Nueva York, en la que esa oferta alojativa estaría prohibida. Por su parte, el alcalde de Madrid, José Luis Martínez-Almeida, activó el plan Reside en agosto, que prohíbe las viviendas de uso turístico en el centro de la ciudad y las limita a edificios enteros en los que no comparta uso con el residencial. Este plan, unido a la creación del registro único de alquileres y a la labor inspectora municipal para sacar la oferta ilegal, ha provocado que el número de licencias haya descendido un 30%, desde las 9.848 de marzo de 2025 hasta las 6.620 de enero de 2026, según los últimos datos facilitados por el consistorio madrileño.

El Ayuntamiento de la capital catalana calcula, apoyado en un informe del Instituto de Economía de Barcelona, que una vez desaparecidas las 10.000 licencias de pisos turísticos, el regreso de esas viviendas al parque residencial provocará una caída del precio del alquiler del 10% y del de compraventa de 22.400 euros. Un optimismo que no comparten ni los inquilinos ni los propietarios de estos pisos, tanto en Barcelona como en Madrid, tal y como explica en ese reportaje.

(El País. Página 26)

COBAS APUESTA POR EL SECTOR INMOBILIARIO ESPAÑOL EN BOLSA

Las gestoras de fondos de inversión rotan sus carteras tras un periodo de fuertes ganancias. “Después de varios años de rentabilidades elevadas, los márgenes de seguridad de algunos valores se han ido reduciendo conforme subían los precios de cotización”, explica Francisco García Paramés, presidente y consejero delegado de Cobas Asset Management, en su última carta a inversores. La gestora cerró 2025 con rentabilidades del 26,4% en su cartera de inversiones internacional y logró una revalorización del 53,1% en su cartera de Bolsa española, ambas por encima de los índices de referencia. Tras estos resultados, que se suman a rentabilidades de doble dígito también en los ejercicios anteriores, Cobas afronta 2026 con algunas inversiones renovadas.

Entre otras cuestiones, se comenta que en el fondo de Bolsa ibérica destaca de manera muy significativa la fuerte apuesta de Cobas por el sector inmobiliario, donde ha realizado varias compras, como Inmocemento, Grupo Empresarial San José y Libertas 7. “Deberían verse beneficiadas por la diferencia estructural que hay entre oferta y demanda de viviendas en España”, dice Paramés en su carta.

(Expansión. Página 14. 2 columnas)

FINANZAS

LOS BANCOS SUMAN EL ESG A SU GESTIÓN Y ENTRARÁN EN LOS TEST DE ESTRÉS

La banca entra en una nueva etapa regulatoria que cambiará de forma estructural la manera en que identifica, mide y gestiona los riesgos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG). Las entidades tendrán que introducir obligatoriamente dichos factores en su gestión de riesgos este año y, a partir de 2027, comenzará a formar parte de manera progresiva en las pruebas de resistencia de la Autoridad Bancaria Europea (EBA). Los organismos gemelos para seguros (EIOPA) y entidades de inversión y valores (ESMA) los incorporarán igualmente a sus test de estrés.

La exigencia arranca con foco medioambiental y, de manera progresiva, sumará factores sociales y de gobernanza, hoy menos desarrollados. “El análisis de escenarios ambientales deja de ser una práctica voluntaria y se convierte en una herramienta estratégica y regulatoria”, expone Carla Azorí, Senior Regulatory Affairs Manager de Accuracy. “La integración de los riesgos ESG en la supervisión y en las pruebas de resistencia supone un cambio estructural significativo y una oportunidad para reforzar la resiliencia del sector bancario”, valora.

Cada banco deberá identificar qué riesgos ESG son relevantes para su negocio y medirlos tanto en términos de exposición, como sectores, como en carteras y bajo diferentes escenarios; y diseñar planes de transición, alineados con los objetivos climáticos europeos para reducir el 55% de las emisiones en 2030 y lograr la neutralidad climática en 2050. Tendrán que considerarlos tanto al definir su apetito de riesgo, como en los procesos internos de evaluación de capital (ICAAP, en la jerga técnica) y de liquidez (ILAAP), y la responsabilidad última recaerá en el consejo de administración.

En la práctica, supone que las entidades deberán tenerlo en cuenta y gestionarlo a la hora de plantear estrategias comerciales —por ejemplo, al conceder hipotecas o financiar a compañías con alta exposición al riesgo climático o al proceso de descarbonización— porque impacta en su solvencia y liquidez.

“El reto no es solo regulatorio, sino también operativo y estratégico”, repara Azorí. “Los bancos necesitan tiempo para mejorar la calidad de los datos, desarrollar metodologías sólidas y comprometer cómo los riesgos ESG se trasladan a los riesgos financieros tradicionales”, agrega.

(El Economista. Primera página, Página8. Media página)

LA BANCA EUROPEA TODAVÍA TIENE UN 80% DE RECORRIDO HASTA SUS MÁXIMOS HISTÓRICOS EN BOLSA

En los últimos tres años el inversor en el sector bancario solo habrá acumulado ganancias en su cartera ya que la banca no ha dejado de revalorizarse primero al calor de las subidas de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE) y, posteriormente, por la mejoría del resto de sus negocios y el incremento de los volúmenes de crédito.

Desde que el BCE comenzó a elevar las tasas para aplacar la subida de la inflación, el sectorial europeo se ha revalorizado más de un 240% (ha más que triplicado su valor). Sin embargo, no es el mejor momento de la historia para las entidades financieras en bolsa. De hecho, si se atiende a la evolución de la banca de la eurozona en bolsa, tras las alzas recientes todavía tendría que subir un 80% más para alcanzar los máximos niveles históricos, que se dieron previos al estallido de la crisis de Lehman Brothers, en 2007. Y es que todavía el sector financiero sigue alejado de los máximos múltiplos de valoración a los que llegó a cotizar hace 20 años. Alejando un poco la lupa para ganar contexto histórico, se aprecia que, aunque las valoraciones actuales pueden ser exigentes ya que se encuentran por encima de la media histórica, todavía habría un potencial de más del 30% hasta los múltiplos máximos alcanzados, en este caso en 2014, que son de 13,5 veces PER mientras que ahora se encuentra en 10,5 veces aproximadamente.

Este ha sido también uno de los argumentos que ayudan al inversor a convencerse de que la banca no está en territorio de burbuja y de que puede seguir rascando rentabilidad en el sector durante los próximos meses. Y es que precisamente el buen momento de la economía ha más que compensado a través de los volúmenes de crédito la caída del margen de interés propia de tipos de interés más bajos, como los que hay ahora. Los analistas de hecho prevén que el beneficio a nivel europeo crezca un 8% en 2026, alcanzando la mayor cifra desde 2007. También en España las firmas financieras, pese a contar con un margen de intermediación inferior a los años anteriores, obtendrá unas ganancias un 6% por encima de las de 2025, según estas mismas estimaciones.

Centrando el foco en el sector español, se puede apreciar dos grupos en lo que respecta a la distancia que mantienen en bolsa con sus máximos históricos. El primero de ellos, compuesto por Santander y Sabadell, que todavía ven muy de lejos los niveles a los que llegaron a cotizar en 2007, antes del inicio de la gran crisis. En el caso de la entidad cántabra, tendría que

repuntar casi un 22% hasta los 13,18 euros, donde fijó su plusmarca. Para Sabadell el margen de revalorización sería muy superior ya que necesitaría un avance de más del 90% para llegar a los 6,2 euros, siempre sin los dividendos pagados en estos últimos veinte años. Por el contrario, las otras cuatro entidades españolas han logrado gracias a los repuntes recientes batir sus respectivos máximos históricos. De hecho, todos ellos están a menos de un 2% de volver a batirlos. El caso más destacado, y el más reciente, ha sido el de BBVA. CaixaBank, de hecho, cotiza en el nivel más alto de su historia.

(El Economista. Primera página. Página 29. Editorial en página 3)