

RESUMEN DE PRENSA DEL 20 DE MAYO DE 2026

MERCADO INMOBILIARIO

ESPAÑA CRECE. UN NUEVO FONDO SIN PLAZOS, CENTRALIZADO Y ORIENTADO A LA VIVIENDA

El Consejo de Ministros dio ayer el primer paso para que el fondo España Crece sea una realidad antes de final de año, coincidiendo con la extinción del plan europeo de recuperación. El Ejecutivo ordenó inyectar hasta 13.300 millones de euros de capital al Instituto de Crédito Oficial (ICO) para poner en marcha el nuevo vehículo de inversión. Y también encomendó al Ministerio de Economía diseñar la estrategia de inversión, otro de los requisitos, junto con la transferencia, que exigía Bruselas para dar por cumplido el hito, informan los distintos diarios. Aunque el fondo, al que el Gobierno denomina “soberano”, no sufrirá el férreo corsé del plan de recuperación.

Al contrario: el Gobierno no se ha puesto plazos ni objetivos de gasto. Este fue uno de los principales retos que se impuso desde la Comisión Europea para beneficiarse del plan de recuperación, y que dejará a muchos países comunitarios con una importante parte sin gastar. El nuevo vehículo tampoco es estricto con los sectores en los que invertirá, aunque los elegirá según el criterio de que sean industrias transformadoras de la economía. El nuevo fondo también se libra de la gobernanza multicapa, uno de los condicionantes que más ha traído de cabeza al Ejecutivo con los programas europeos. Fuentes gubernamentales lamentan que varias comunidades autónomas, e incluso algunos ministerios, no han sido diligentes con la ejecución del gasto de los fondos Next Gen. Ahora el nuevo esquema se centraliza en el ICO que escuchará propuestas, pero será el que tenga la última palabra.

La estructura de España Crece tendrá dos pilares. La primera parte bebe de los 10.500 millones de préstamos sobrantes del plan de recuperación, que el ICO utilizará para endeudarse con la intención de atraer hasta 60.000 millones de euros. Como espera coinvertir estos en proporción uno a uno con bancos, esto duplicaría la potencia del nuevo instrumento hasta los 120.000 millones. Una cantidad que se articulará a través de varios instrumentos financieros aún por definir y que será reembolsable. El dinero debe servir para cumplir con el rol de Estado emprendedor, por lo que la entidad podrá entrar en el capital directo de algunas empresas. La otra pata son los 2.800 millones de euros sobrantes de garantías del plan europeo. Estos se podrán utilizar como bonificaciones, en este caso no reembolsables. El ICO quiere utilizar este tramo para fomentar la vivienda de alquiler asequible mediante ayudas al crédito promotor. La idea, en fase de desarrollo, es hacer una línea de *blended finance*, la financiación combinada que mezcla una parte de recursos públicos con privados para reducir el riesgo y movilizar crédito a sectores con menos apetito, en este caso las promociones de viviendas orientadas a alquiler asequible. El promotor se comprometería a hacer unas casas que pondría en el mercado con un alquiler determinado según la zona. A cambio, recibiría una quita en el préstamo inicial.

(El País. Página 37. 2 columnas)

MENOS DEL 3% DE LOS PROPIETARIOS TIENE UNA VIVIENDA VACÍA

La idea de que miles de pisos permanezcan cerrados mientras la oferta de alquiler está en mínimos y los precios no paran de subir se ha instalado con fuerza en el discurso político y público. Sin embargo, este artículo señala que los datos desmontan el mito de las viviendas vacías como causa de la crisis de vivienda: menos del 3% de los propietarios en España tiene una vivienda desocupada.

“La vivienda vacía entre particulares sigue siendo un fenómeno muy reducido y la gran mayoría lo hace por motivos involuntarios como el mal estado del inmueble (21%), conflictos hereditarios (18%) o desconfianza hacia los inquilinos, relacionada con el temor a impagos o daños en la vivienda (14%, duplicando la tasa de hace un año). Sin embargo, las causas han variado y lo que más llama la atención es que el clima de inseguridad jurídica está paralizando decisiones que podrían poner más vivienda en el mercado”, explica María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa. La solución pasa, según este portal inmobiliario, por la implementación “de medidas que aporten seguridad en el alquiler, que faciliten la rehabilitación y resuelvan los bloqueos legales en herencias”, en lugar de imponer penalizaciones fiscales. La Ley de Vivienda permite a los ayuntamientos aplicar un recargo de hasta el 150% en la cuota del IBI a las viviendas que lleven desocupadas más de dos años sin causa justificada. Pese a ello, las viviendas que están vacías durante más de dos años no paran de crecer: del 43% en 2025 al 49% en 2026.

(La Razón. Página 24, 4 medias columnas)

BLACKSTONE VENDERÁ SUS MÁS DE 8.300 VIVIENDAS DE ALQUILER DE TESTA A PARTICULARES

Blackstone apuesta por sacarle todo el jugo a su negocio residencial de alquiler en España. El fondo estadounidense, que acaba de traspasar la cartera de Fidere por 1.050 millones de euros, está llevando a cabo la venta una a una de las casas que mantiene en Testa Residencial, la mayor sociedad de este tipo de negocio en España. La socimi Testa cuenta con más de 8.300 viviendas, valoradas en cerca de 2.555 millones a cierre del ejercicio de 2025.

El fondo de Nueva York decidió a principios de año que su estrategia de desinversión para Testa pasase por la venta una a una de las viviendas. Aunque Testa ya se ha ido desprendiendo de casas de esta forma en los últimos años, su accionista ha apostado por acelerar esta estrategia. Mediante dicha fórmula de privatización maximiza el valor de estas transacciones, frente a un proceso ordenado de venta de toda la cartera, que podría recibir ofertas a la baja, indican fuentes conocedoras de la estrategia del fondo.

Blackstone se hizo con Testa en 2018, tras comprar la inmobiliaria a sus anteriores propietarios: Merlin Properties, Santander, Acciona y BBVA. Testa llegó a contar con más de 10.600 viviendas, pero ha ido vendiendo casas en edificios y ubicaciones que se consideraban no estratégicas. Así, a finales de 2025 disponía de los citados 8.354 pisos.

Información también en *El País*.

(Cinco Días. Página 6, Media página)

EL LABERINTO TRIBUTARIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

En un contexto donde el acceso a la vivienda se ha convertido en la principal preocupación social de los españoles, el debate suele centrarse en la falta de suelo o en los elevados precios. Sin embargo, hay un actor omnipresente que suele pasar desapercibido, pero que representa hasta una cuarta parte del coste total de un inmueble: el Estado. Según el informe *La fiscalidad de la vivienda en España: una propuesta de mejora*, elaborado por el IEE, España sufre una fuerte presión fiscal en el sector inmobiliario, penalizando tanto la propiedad como el alquiler.

El tipo marginal efectivo de imposición sobre la vivienda ocupada en propiedad en España alcanza el 30,3%. El promedio de la OCDE (9,7%) o de la Unión Europea (6,5%) son mucho más bajos. En la práctica, esto significa que, por cada euro de rendimiento generado, el inversor español debe destinar el triple de recursos a impuestos que sus vecinos europeos.

La situación se agrava en el mercado del alquiler. El informe destaca que España aplica un tipo marginal efectivo del 44% sobre la vivienda arrendada, situándose muy por encima del 32% de la media de la OCDE. Esta presión, unida a la “sobreerregulación” de la Ley de Vivienda de 2023 y el control de precios en zonas tensionadas, está provocando, según el IEE, un “efecto cerrojo”: los propietarios prefieren retirar sus viviendas del mercado antes que enfrentar una fiscalidad leonina y una inseguridad jurídica crecientes.

Para una familia que adquiere una vivienda protegida, la carga fiscal puede parecer abstracta hasta que se desglosan las cifras. Según datos de Asprima, los impuestos representan el 25% del precio final del inmueble. Es decir, de cada 100.000 euros invertidos, 25.000 van directos a las arcas públicas a través del IVA, el Impuesto de Sociedades, el ITP y el AJD. Especial mención merece el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP), donde España ocupa el tercer lugar de la OCDE en tipos máximos, solo superada por Bélgica y el Reino Unido. Además, España es uno de los tres países de Europa que mantiene el Impuesto sobre el Patrimonio neto y lidera el ranking del Impuesto sobre Sucesiones con un tipo máximo del 87,6%.

El informe no solo analiza a España como bloque, sino que pone el foco en la enorme disparidad regional a través de su nuevo Índice de Competitividad Fiscal Inmobiliaria. El resultado es un mapa de España fracturado en dos modelos de gestión.

Los economistas proponen varias medidas para que el sector inmobiliario en España se dinamice y gane competitividad. Por un lado, apuestan por una reducción del IVA. Pasar del 10% al 4% en la adquisición de viviendas para equipararlas a las de protección oficial. También apunta a la neutralidad fiscal e integrar las rentas del alquiler en la base imponible del ahorro (con tipos del 19% al 30%) para dejar de penalizar al arrendador. También señalan al Impuesto de Sucesiones. Quieren suprimirlo para la vivienda habitual para evitar que las familias deban vender la propiedad para pagar el impuesto. Exigen más seguridad jurídica para las socimi. Buscan así fomentar estos vehículos de inversión que en España gestionan menos del 4% del parque y no son las responsables del alza.

(Expansión. Suplemento Fiscal. Páginas 1 y 2)

FINANZAS

SABADELL DESCARTA FUSIONES Y DEFIENDE SU 'NÚCLEO DURO' DE CLIENTES CONTENTOS

“No aspiro a tener más núcleo duro que unos clientes contentos y a unos accionistas que piensan que el banco va a tener un mejor rendimiento en el futuro”, apuntó ayer el presidente del Sabadell, Josep Oliu, en un encuentro con los accionistas que vio también la participación del nuevo consejero delegado, Marc Armengol.

Oliu señaló que durante la opa de BBVA muchos clientes le decían: “resistid, que nosotros os necesitábamos”. Agregó que estos clientes no poseían necesariamente acciones del banco, pero sí tenían un interés específico y, por tanto, defendieron el proyecto del grupo en solitario frente a la propuesta de fusión de BBVA. El presidente descartó interés por cualquier proceso de consolidación y defendió que ahora la prioridad para Sabadell es la “atención al cliente”, además de “adaptar el modelo al cambio de paradigma tecnológico”. “Somos un banco equilibrado entre capacidades de captación e inversión. Queremos mantener eso y dar una buena rentabilidad a los accionistas”, añadió. El banquero puntualizó que el tamaño importa, pero “en su momento”, e importa según cuál es el segmento de negocio al que se dedica cada grupo. “Nosotros trabajamos con las pymes y con la banca privada. No se necesita una gran dimensión”, dijo. “Tiene que haber debilidad o algunas ganas de consolidar por parte de algún actor. Ahora no lo vemos”, zanjó.

Por su parte, Armengol, defendió que la opa de BBVA ha sido la parte más visible del banco de los últimos dos años y “ha tapado la transformación profunda que el banco ha venido haciendo” y que ha contribuido a su revalorización. El nuevo CEO aseguró que tras apenas nueve días en el cargo se ha encontrado con un banco “muy sólido financieramente” y ha mostrado su compromiso total con los resultados comprometidos y con la remuneración de 2.500 millones a los accionistas con cargo a las cuentas de 2026 y 2027. Según él, el grupo ha hecho dos cosas “muy significativas” en los últimos tiempos: ganar la opa, contando con el respaldo mayoritario de los accionistas minoritarios, y vender la filial británica TSB: “Estamos en un proceso de e reenfoque de nuestra actividad”. Detalló que la vocación del banco es convertirse en el “mejor banco de relación de España”.

El Economista informa también de este encuentro, destacando que Oliu aconseja a sus accionistas que inviertan el macrodividendo de 50 céntimos de euro que percibirá el próximo día 29 vinculado a la venta de TSB al Santander en nuevos títulos de la entidad. “Que los reinviertan, que el banco sigue estando barato”, aconsejó.

(Expansión. Página 36. 3 columnas)

EBN BANCO ENTRA EN EL NEGOCIO DE PRÉSTAMOS AL CONSUMO

El competitivo negocio de los préstamos al consumo para particulares suma un nuevo jugador con pasaporte español. Se trata de EBN Banco, que ha lanzado su primera oferta en este segmento con dos productos muy diferenciados. Por un lado, EBN lanza un préstamo al consumo para clientes que domicilien su nómina en la entidad, con un tipo de interés del

6,75% TAE. El importe mínimo que se puede solicitar es de 3.000 euros, y el máximo de 40.000 euros. Por su parte, el plazo de amortización se sitúa entre los 6 y los 48 meses. El segundo préstamo, para aquellos clientes sin domiciliación de nómina, tiene un interés del 8,04% TAE, con los mismos importes y plazos de amortización que el anterior préstamo.

(Expansión. Página 36. 3 columnas)

VUELVEN LOS DEPÓSITOS AL 3%: LA BANCA REABRE LA GUERRA POR EL AHORRO SIN VINCULACIONES

La banca española ha recuperado el apetito por los depósitos. Las entidades españolas han empezado a reactivar este tipo de productos, que son de los más demandados por los ahorradores españoles, con rentabilidades que oscilan entre el 2,5% y el 3% a un año, y sin las exigentes vinculaciones que se habían convertido en la norma de los últimos tiempos. Este movimiento supone un giro en la política comercial que venían aplicando los bancos hasta ahora. Durante los últimos meses, marcados por la estabilidad de tipos de interés y las expectativas de recortes de las tasas por parte del Banco Central Europeo (BCE), las entidades venían reduciendo de forma progresiva la remuneración del ahorro. En cambio, las firmas apostaban por fórmulas alternativas como cuentas con condiciones de vinculación, depósitos combinados o depósitos exprés a muy corto plazo (un mes) que llegaban a ofrecer entre un 3% y un 4% TAE, pero al ser a tan corto plazo disminuían el atractivo real.

El escenario ha cambiado. El repunte de incertidumbre macroeconómica, unido a la tensión de precios en el mercado energético por el bloqueo en el estrecho de Ormuz, provocado por la guerra en Irán, ha modificado las expectativas de la política monetaria. Si antes se esperaba que el BCE redujera los tipos, ahora los analistas contemplan subidas por la expectativa de una inflación más alta. En este contexto, los bancos han empezado a recuperar los depósitos a plazo para captar pasivo, y especialmente en los horizontes temporales de largo plazo.

Entre las ofertas más destacadas, el neobanco alemán TRADE Republic ofrece una remuneración del 3% sobre el saldo en cuenta a los nuevos clientes, sin un límite máximo, lo que supone una de las remuneraciones más agresivas en el escaparate actual. Por dar una idea, si el cliente mantiene un saldo de 10.000 euros en la cuenta, generaría más de 300 euros brutos al cabo de un año. Renault Bank, que es un clásico entre los bancos que mejor remuneración ofrecen por el ahorro, ofrece un depósito al 3,03% TAE, aunque en este caso es a muy largo plazo, de 36 meses, lo que refleja que las entidades cuentan con un entorno de tipos más altos de cara al futuro.

Información también en *El País*.

(Cinco Días. Primera página. Página 14)

LA BANCA ESPAÑOLA URGE AL BCE A DESARROLLAR EL EURO DIGITAL MAYORISTA

Uno de los debates más calientes en el ecosistema financiero y en la cúpula de la UE gira en torno a los sistemas de pagos. Pero el Viejo Continente no busca solo ser independiente, sino competir con los demás actores, principalmente estadounidenses, que dominan los sistemas

de pagos en Europa y que, con el auge de las *stablecoins* en dólares, amenazan con hacerlo también en las finanzas del futuro, en la *blockchain*. Por ello, la banca española urge al Banco Central Europeo (BCE) a desarrollar el euro digital mayorista, necesario para liquidar grandes operaciones entre entidades financieras a través de las redes de bloques o en los mercados *tokenizados*.

Las principales entidades financieras en el mundo ya han empezado a operar con la *blockchain*. La presidenta de la Asociación Española de Banca (AEB), Alejandra Kindelán, explicó ayer durante el evento sobre el euro digital del Real Instituto Elcano, que esta tecnología permite hacer más eficiente el sistema tradicional con pagos inmediatos y programables, operativa 24/7, liquidación simultánea sin intermediarios. Pero esta batalla ahora la está ganando EE UU, por su dominio en el mercado de las *stablecoins* emitidas en la *blockchain*: en su conjunto valen unos 320.000 millones, pero un 98% están denominadas en dólares. Los denominados en euro son solo un 0,2% de los activos en circulación. En este sentido, Kindelán explicó que para competir con EE UU el Viejo Continente necesita primero la infraestructura. Por ello, la banca está colaborando con el BCE para construir los raíles para que las grandes transacciones se puedan llevar a cabo en una red de bloques. La primera fase, llamada Pontes, consiste en conectar plataformas con tecnología de registro distribuido (como la *blockchain*) con los sistemas Target (la infraestructura tecnológica del Eurosistema para liquidar en tiempo real pagos en euros). La segunda fase (llamada Appia) consiste en una transformación total de la infraestructura del banco central para llevarla a la *blockchain*. “Es urgente si queremos competir en este ecosistema”, insistió.

(Cinco Días. Página 17. 3 columnas)

GONZALO GORTÁZAR, CONSEJERO DELEGADO DE CAIXABANK: “LA IA PROVOCARÁ AJUSTES EN ALGUNOS SECTORES, PERO EL IMPACTO NO SERÁ NECESARIAMENTE MALO”

Los bancos de todo el mundo están adaptándose a un nuevo paradigma que les obliga a mejorar su tecnología para competir de tú a tú con los gigantes digitales, que han empezado a hacer cosas en algunos de los negocios que hasta ahora eran feudos cautivos de los gigantes financieros.

La mayoría del sector lleva años utilizando la IA para mejorar sus procesos internos y las capacidades de sus app móviles. Pero la IA generativa va a provocar un nuevo salto de nivel en una actividad tan intensiva en datos como la bancaria. El gran temor instalado en el sector es que su implantación progresiva provoque una fuerte destrucción de empleo por la automatización de tareas. Y que el tamaño suponga una cortapisa para las entidades más pequeñas a la hora de afrontar las crecientes inversiones que exige la tecnología. Con este contexto de trasfondo, Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank, se alejó ayer de los augurios más pesimistas durante su intervención en el VII Foro Internacional Expansión. “La escala es una ventaja a la hora de abordar los desafíos tecnológicos, pero influye también la complejidad de las organizaciones y la capacidad de adaptación de cada entidad a los cambios. Es decir, de su cultura. Estoy seguro de que habrá bancos pequeños y medianos que sean capaces de hacer una buena transición tecnológica”, señaló.

El banquero mandó un mensaje tranquilizador sobre el futuro impacto de la IA sobre las plantillas. “La inteligencia artificial nos va a hacer más productivos y estoy convencido de que surgirán oportunidades para reabsorber los excedentes de empleo que se produzcan”, indicó. “El número de personas en edad de trabajar va a ir reduciéndose, pero la IA permitirá elevar su productividad y eso va a ser bueno para la sostenibilidad del sistema, ante una población cada vez más envejecida. Por tanto, habrá un ajuste en algunos sectores, pero el impacto final no será necesariamente malo”, remachó.

Participó en el foro también Carlos Torres, presidente de BBVA, quien hizo una radiografía concisa de la situación geopolítica internacional, de la que destacó que los conflictos bélicos activos en Ucrania, Gaza e Irán; las tensiones comerciales, y el proteccionismo “han tensionado alianzas históricas”. Europa se enfrenta a un panorama repleto de obstáculos, pero en el que surgen diversas oportunidades. Torres identifica dos: “La IA y la mayor inversión en transición energética”. Cree que Europa debe aprovechar la potencia transformadora que ofrecen las nuevas tecnologías y “estar a la vanguardia en la adopción de la inteligencia artificial para impulsar la productividad y la autonomía estratégica” del territorio. Torres no se atrevió a vaticinar el efecto que tendrá la implementación de la IA a nivel empresarial. “El impacto que tendrá da miedo, pero por la propia potencia de la tecnología”, agregó el presidente, que rebajó el “temor” a que las nuevas tecnologías destruyan empleo. Su visión sobre la IA es “optimista” y cree que beneficiará a “la sociedad en su conjunto”.

(Expansión. Páginas 6 y 7)