

RESUMEN DE PRENSA DEL 21 DE SEPTIEMBRE DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

SANTANDER: TERCERO DEL RANKING MEXICANO, CON EL 17,5% DE LAS HIPOTECAS Y EL 12% DEL CRÉDITO

En el amplio artículo “Santander afina la estrategia en México para crecer sin elevar el riesgo” se expone que la entidad está convencida de que tiene una oportunidad de crecimiento importante en México y no se la quiere perder, pero sin que eso implique asumir un riesgo que pueda volverse en su contra. El objetivo es nadar y guardar la ropa y el banco ha diseñado una estrategia para cuadrar el círculo. Las empresas grandes y medianas son el principal objetivo. Santander ha mantenido abierto el grifo del crédito y ahora lo acelerará, según ha asegurado a los analistas su consejero delegado, Héctor Grisi. En el resto del universo crediticio primará la cautela, con una estricta “disciplina de capital” y marcha atrás en cuanto se detecte cualquier peligro, explica. El objetivo final es que México siga siendo el motor del préstamo que ha demostrado ser en el primer semestre del año.

La estrategia de Santander en el mercado mexicano tiene un reflejo directo en la evolución de las distintas modalidades de préstamo. El volumen global crece cerca de un 8% en los últimos doce meses, pero con una distribución muy diferente dependiendo del tipo de producto, según los datos a julio que hace públicos el banco central y que recoge UBS en un informe. El banco ha acelerado su crecimiento en el préstamo a empresas, con un alza del 11,3% de agosto de 2025 a julio de 2026, muy por delante del 6,1% del crédito al consumo. Las hipotecas se quedan en medio. La subida es del 8,5% en el negocio donde Santander tiene la mayor cuota de mercado. El 17,5% de este segmento está en sus manos, después de añadir más de medio punto de cuota en el último año. Es un porcentaje que convierte a Santander en el tercer banco del ranking, por detrás de BBVA, el líder absoluto, con una cuota en hipotecas del 26,6%, y de Banorte, que tiene el 19,6%.

El podio se repite si se mira el total de la cartera de crédito. Santander tiene el 11,9% de este mercado, con BBVA en el 26% y Banorte, en el 14,9%. Y lo mismo en depósitos, con un 24,3% para BBVA, un 13,9% para Banorte y un 11,4% para Santander. Los otros grandes competidores del mercado mexicano están muy lejos de los tres líderes. Banamex, Inbursa y HSBC son los más activos, pero sus cuotas en préstamo son del 6,4%, el 5,9% y el 5,3%, respectivamente,

(Expansión. Primera página. Página 13. 5 columnas)

MERCADO INMOBILIARIO

LAS DONACIONES SE DISPARAN POR EL COSTE DE LA VIVIENDA Y EL MIEDO A ALZAS FISCALES

El número de donaciones sigue disparándose este año, registrando un alza del 12,4% en el primer semestre respecto al mismo periodo de 2025. Así lo reflejan los últimos datos del Consejo General del Notariado, en los que se aprecia un incremento del 164% en las

donaciones registradas entre 2015 y el año pasado. Un dato que responde, según explican diversas fuentes, a dos factores principales.

Por un lado, la creciente dificultad de los jóvenes para acceder a una vivienda tras el alza de precios registrada en los últimos años –según el índice de precios de la vivienda que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE), del 51,7% desde 2018– ha propiciado un trasvase generacional de ahorros para ayudar a las nuevas generaciones a pagar siquiera la entrada de un piso. Una tendencia que sigue creciendo en las notarías. “En el primer semestre de 2026, las familias han confiado en la donación ante notario como mecanismo de planificación patrimonial y, en muchos casos, como una forma de apoyar a las nuevas generaciones en el acceso a una vivienda, ya sea mediante la donación de una cantidad de dinero o del propio inmueble”, apuntan desde el Consejo General del Notariado. Al respecto de lo segundo, las cifras muestran una ligera contención en el primer semestre. Las donaciones de viviendas cayeron un 1,7% entre enero y junio respecto al mismo periodo del año pasado, rozando las 25.000. Sin embargo, llama la atención el incremento registrado en algunas comunidades autónomas, como Baleares, donde crecieron un 42%, o Galicia (28%).

En paralelo, la insistencia con la que desde el Ministerio de Hacienda vienen deslizando la posibilidad de aprobar medidas que armonicen los impuestos a las donaciones –en manos de las comunidades autónomas– podría estar provocando un acelerón preventivo en este tipo de cesiones, sobre todo en aquellas regiones que han aprobado rebajas.

La necesidad de los más jóvenes para adquirir vivienda ante la subida de precios y el miedo de las familias a una armonización fiscal ha elevado por encima del 10% las donaciones en nueve comunidades autónomas en el primer trimestre. Se trata de Baleares, Cataluña, Asturias, Cantabria, Andalucía, Murcia, Canarias, Castilla-La Mancha y Castilla y León. En un nivel más bajo, pero también creciendo por encima del 7%, se encuentran Extremadura, La Rioja, Madrid o la Comunidad Valenciana.

(Expansión. Página 18. Editorial en página 2)

SIN ENERGÍA NI TRANSPORTE PARA CONSTRUIR VIVIENDAS

Construir una vivienda requiere de multitud de permisos, que en el caso de España retrasan años el desarrollo de los proyectos y encarecen su precio. Pero, además, hay otros dos elementos que influyen en su potencial viabilidad y que muchas veces pasan desapercibidas en el debate público: la energía y el transporte. Sin la existencia de buenas redes para ambas cuestiones, es imposible la edificación de viviendas. Y en España, hay muy pocas potenciales viviendas que se podrían construir de forma inmediata porque tengan conexión óptimas a las redes energéticas y de transporte que ayuden a atajar con rapidez el déficit de 750.000 unidades que arrastra ya el país.

Según un análisis de la consultora Atlas Real Estate Analytics, especializada en análisis inmobiliario a través de *big data*, de las viviendas potenciales identificadas en suelo residencial a nivel nacional, menos del 5% pueden clasificarse como aptas para un desarrollo inmediato, ya que se benefician simultáneamente de conexiones de alta calidad tanto de electricidad

como de transporte. No obstante, es probable que esta proporción fuera aún menor si se incorporaran restricciones adicionales al análisis, advierte el estudio. El documento, que afirma que solo un 0,35% del suelo disponible en España tiene carácter de finalista y que el 25,46% está en urbanización, añade que, si se consideran en conjunto las viviendas con niveles excelentes o buenos de conectividad en ambas dimensiones, el volumen de viviendas edificables a medio plazo ascendería a aproximadamente el 15% del total, el equivalente a alrededor de un millón de viviendas. Por el contrario, el grupo más numeroso de viviendas potenciales se localiza en zonas con niveles de conectividad deficientes, pobres o muy pobres, lo que representa el 48,2% del total. Y tomando cada uno de los dos elementos por separado, el informe asegura que solo un 13% de las viviendas desarrollables en los suelos cuenta con un acceso rápido a la red energética y que menos del 47% se encuentra en una situación definible como positiva, con un acceso relativamente bueno a la red en relación con la capacidad de demanda.

En reconocimiento del problema, el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico ha iniciado la tramitación de un real decreto orientado a aumentar la capacidad de acceso a las redes eléctricas. La norma, entre otras medidas, pretende priorizar la asignación de potencia eléctrica a la construcción de viviendas por delante de otras industrias. También plantea actualizar los requisitos técnicos de conexión para aflorar una capacidad actualmente bloqueada, sin necesidad de grandes refuerzos de red.

En el caso del transporte, el análisis concluye que solo el 20% de las viviendas potenciales dispone de conexión de transporte adecuada, lo que sitúa a la inmensa mayoría de los desarrollos futuros en una situación de inviabilidad técnica o inadecuación a la demanda a corto plazo. Más del 50% del potencial residencial está en ámbitos con una conectividad operativa correcta, pero insuficiente para desplazamientos a gran escala. Esto, como abunda un análisis de OBS Business School, implica “una elevada dependencia del transporte privado y tiempos de desplazamiento diarios significativos”. Adicionalmente, el 29% del stock residencial futuro presenta un acceso calificado como de pobre o muy pobre a redes de transporte.

(La Razón. Páginas 24 y 25)

LA SUBIDA DE LOS CONTRATOS DE ALQUILER SE MODERA AL 2,47% EN AGOSTO

El índice de referencia para la actualización anual de los contratos de alquiler (IRAV), que fija un límite de referencia en la renta de los contratos de arrendamiento, bajó levemente en agosto hasta el 2,47%, dos décimas menos que en julio, según la actualización realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Con ello, este indicador encadena ya 15 meses seguidos por encima del umbral del 2%. Esta fue la referencia que estableció la ley de vivienda para la actualización anual de los contratos de alquiler.

Tras publicarse este dato, la Sociedad Española de Alquiler Garantizado advirtió de que la actualización del índice genera una evolución contenida de las rentas del alquiler que continúa sin reflejar el incremento real de los costes que soportan los propietarios. Su CEO, Pedro Bretón, subrayó que “los gastos asociados a una vivienda en alquiler, como el mantenimiento, los seguros, las cuotas de comunidad o el encarecimiento general de los precios, siguen

creciendo por encima de lo que permite actualizarse la renta, lo que supone un deterioro paulatino de la rentabilidad para muchos arrendadores”. E incidió en que el problema del acceso a la vivienda responde a factores estructurales que van más allá de la evolución de los alquileres. “La principal dificultad sigue siendo la falta de vivienda disponible”, señaló Bretón.

(El Economista. Página 24. Media página)

LOS JÓVENES SOLO TIENEN PARA ALQUILAR CUARTOS

El 19% de los jóvenes de entre 18 y 24 años firmó un contrato de alquiler por una habitación durante el primer semestre de 2026, lo que supone más del doble que el 9% registrado un año antes, según el portal inmobiliario Fotocasa. En el conjunto de los particulares mayores de 18 años que viven de alquiler, los contratos de arrendamiento por habitaciones también se incrementaron, pasando del 4% al 6%.

Actualmente, alquilar una vivienda completa supone un desembolso medio superior a los 1.130 euros mensuales, por lo que el arrendamiento de una habitación se ha convertido en la única alternativa para reducir este gasto.

(La Razón. Página 25. Media columna)

CATALUNYA. LA CARRERA PARA LLEGAR A LOS 50.000 PISOS PÚBLICOS

La carrera para ampliar el parque público de vivienda en Catalunya avanza por distintas vías y no solo mediante la construcción. El plan de 50.000 pisos asequibles –la mayor parte de alquiler– del Govern suma cerca de 10.000 inmuebles ya disponibles y otros 28.000 en desarrollo, según la Generalitat. En total, son 38.000 viviendas acabadas o en proyección, el 76% del objetivo fijado para el 2030.

La cifra de 10.000 pisos terminados no corresponde solo a promociones levantadas desde cero. El cómputo incluye también las viviendas incorporadas al parque protegido mediante el derecho de tanteo y retracto y las operaciones financiadas a través del fondo de emancipación juvenil. Este instrumento facilita a los menores de 35 años hasta el 20% del precio de compra de su primera vivienda, con la condición de que el inmueble quede protegido de forma permanente, con su precio vinculado y topado a través de esta modalidad de vivienda. Cerca de 2.000 unidades familiares se han acogido ya al programa.

La compra directa de edificios y pisos a bancos y grandes propietarios se ha convertido asimismo en una de las principales vías para acelerar el plan. En sus dos primeros años, el Govern ha adquirido alrededor de 5.000 viviendas por más de 400 millones de euros. Estas operaciones permiten ampliar con rapidez el parque público, aunque en algunos casos se trata de inmuebles que ya estaban ocupados o vinculados a programas sociales. La Administración pasa a ser su propietaria y garantiza que permanezcan bajo el régimen de protección.

El grueso del programa, sin embargo, depende de la edificación en solares públicos movilizados junto con los ayuntamientos. A finales del 2025, la Generalitat contabilizaba 4.000 pisos en

producción a través del Incasòl y otros 3.000 promovidos por los municipios con fondos europeos Next Generation. También ha arrancado la licitación de los primeros lotes de suelo, con una remesa inicial de entre 1.500 y 1.800 viviendas. Una vez adjudicados los terrenos, el sector calcula que cada promoción requiere entre dos y tres años de obras, al margen de los trámites urbanísticos y las licencias municipales.

El calendario constituye uno de los principales retos. Disponer de suelo o de un promotor asignado no equivale a tener las viviendas construidas, y parte de los 28.000 pisos en proceso se encuentra todavía en fases preliminares. La evolución dependerá de la agilidad de las licitaciones, la capacidad de las empresas para asumir los lotes, la financiación y la coordinación entre la Generalitat y los ayuntamientos.

El plan 50.000 fue anunciado en octubre del 2024 como la aportación del Govern a los objetivos del Plan Territorial Sectorial de Vivienda de Catalunya.

Asimismo, se informa que Catalunya ha abierto una nueva vía para impulsar la construcción de vivienda protegida. La iniciativa permitirá transformar oficinas y hoteles en viviendas y levantar nuevas plantas sobre edificios ya existentes, las llamadas remontas, en los municipios con más demanda residencial. La propuesta se articula mediante una ley temporal y excepcional que busca ampliar el parque residencial sin depender únicamente de la disponibilidad de nuevos solares. Las viviendas construidas al amparo de la norma deberán calificarse de protección oficial de forma permanente. La ley se aplicará en las zonas declaradas como mercado residencial tensionado, un listado que comprende actualmente 271 municipios donde reside el 90% de la población de Catalunya. También podrá desplegarse en otros ámbitos considerados mercados tensos y en las áreas de demanda fuerte y acreditada que recoge el Plan Territorial Sectorial de Vivienda. Su vigencia será de cuatro años, aunque el Govern podrá prorrogarla.

El texto incorpora además otra medida: todas las viviendas de nueva construcción, tanto libres como protegidas, deberán destinarse a residencia habitual y permanente.

Por otro lado, se destaca que la reserva pública de solares con la que la Generalitat quiere acelerar la construcción de vivienda protegida ha empezado a atraer a constructoras y promotores privados. El primer concurso, planteado también como un test para medir el interés empresarial, se cerró con ocho candidaturas y la adjudicación de cuatro lotes para levantar hasta 1.940 pisos de alquiler asequible. Corp y la alianza formada por Copisa y Visoren serán las encargadas de desarrollar las primeras promociones. La respuesta del sector resultaba decisiva para poner en marcha esta parte del plan de 50.000 viviendas de alquiler público.

(La Vanguardia. Suplemento especial *Catalunya avança*. Páginas 6 y 7)

CATALUNYA. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS

El mercado de la vivienda en Catalunya pierde dinamismo, aunque los precios aún siguen en ascenso. Durante el primer semestre del 2026 se formalizaron 55.446 compraventas, un 6,8% menos que un año antes, según el Observatorio Notarial de Catalunya. Son casi 4.000

operaciones menos que entre enero y junio del 2025. La caída se extiende a las principales tipologías. Las de pisos retrocedieron un 7%, hasta las 44.470 operaciones, mientras que las de viviendas unifamiliares bajaron un 6%, con 10.973 transacciones. La menor actividad no ha contenido el encarecimiento. El precio medio alcanzó los 2.480 euros por metro cuadrado, un 7% más interanual. El incremento resulta más acusado en los pisos, cuyo precio medio se situó en 2.844 euros por metro cuadrado, un 10% más. En las viviendas unifamiliares, el avance fue del 2%, hasta los 1.823 euros. El crédito hipotecario también mantiene una evolución positiva. En los seis primeros meses del año se autorizaron 35.423 préstamos para adquirir vivienda, un 4,1% más. Su importe medio aumentó un 6%, hasta los 199.692 euros. Todo ello, debido a una fuerte demanda y a la escasez de oferta.

(La Vanguardia. Suplemento especial *Catalunya avanza*. Página 7. 2 medias columnas)

BARCELONA LIDERA UNA PROPUESTA CONTRA LOS ESPECULADORES GLOBALES DE LA VIVIENDA

Barcelona tiene eco en el foro internacional de municipios. Esa es la impresión que se lleva el alcalde Jaume Collboni de los dos días de la reunión de la Urban 20 celebrada en Nueva York. Su propuesta de crear un frente global de alcaldes en defensa de la vivienda asequible, que se enfrente a los actores también globales, como son los fondos especulativos o las grandes plataformas de alquiler de uso turístico, obtuvo una respuesta entusiasta del anfitrión, el alcalde Zohran Mamdani. Según explicó Collboni ayer, esto propició que otras ciudades como Ciudad de México y Toronto se apuntaran de inmediato a esa idea, lo que llevó a una cascada de adhesiones. “Hemos abierto una nueva etapa que no solo consiste en compartir el diagnóstico y señalar el problema, sino en articular una respuesta que sea global desde las ciudades y, específicamente, desde las alcaldías”, señaló el dirigente barcelonés.

La Urban 20 es una reunión de dos días en la que Mamdani y Karen Bass, alcaldesa de Los Ángeles, han ejercido de anfitriones. El encuentro partía de que los líderes de las ciudades trabajan juntos para encontrar soluciones prácticas al aumento de los costes de la vivienda, la crisis climática y la migración.

La respuesta de Nueva York a la propuesta de Collboni se considera esencial para poder avanzar en esa dirección de réplica a los grandes especuladores. Barcelona parte de su experiencia de construcción de vivienda asequible, la regulación de los alquileres y la prohibición de los pisos turísticos a partir del 2028, medida con la que se confía meter 10.000 pisos en el mercado de venta o alquiler, remarcó Collboni. Las medidas concretas y la agenda de su aplicación son las tareas que quedan por resolver a partir de mecanismos de conexión entre ciudades.

(La Vanguardia. Página 26. Media página)

FIDERE GANA 519 MILLONES TRAS VENDER SUS 5.000 PISOS A BROOKFIELD

Fidere Patrimonio ha cerrado con un beneficio de 518,9 millones de euros el ejercicio extraordinario en el que Blackstone ha vendido al fondo canadiense Brookfield la cartera

residencial de la socimi. Las ganancias se disparan frente a las pérdidas de 4,65 millones registradas en 2025 gracias a las plusvalías generadas por una operación valorada en 1.050 millones y que incluía más de 5.000 viviendas. Las cuentas publicadas en BME Growth corresponden a un ejercicio atípico de apenas cuatro meses y 18 días, comprendido entre el 1 de enero y el pasado 18 de mayo. Esta última fecha coincide con el momento en el que se hizo efectiva la salida de las sociedades que concentraban los activos inmobiliarios de Fidere.

(El Economista. Página 16. Media columna)

FINANZAS

LA DESCONFIANZA ANTE LA IA PONE EN JAQUE LOS PLANES DE LA BANCA

La irrupción de Mythos, el modelo de IA de Anthropic, provocó un seísmo global que activó las alarmas del sector financiero en Europa y en España. Aquel episodio, que provocó la llamada a filas de los bancos regionales por parte del Banco Central Europeo (BCE), podría quedar en una anécdota ante las alertas que están lanzando en los últimos días los grandes líderes de la inteligencia artificial (IA) y que han desatado una oleada de pánico global. Si el desarrollo de la nueva tecnología podría acabar con la humanidad, ¿qué no podría hacer en las entidades?

Por lo pronto, la crisis de confianza desatada por los mensajes de Dario Amodei, Sam Altman o Elon Musk pone en jaque los planes estratégicos de las principales entidades españolas, que han situado a la inteligencia artificial en el centro de sus modelos de funcionamiento y que se encuentran en pleno proceso de implantación de la tecnología en sus estructuras y en sus modelos de negocio. Todas están siguiendo con atención el cruce de versiones entre quienes apuestan por frenar el ritmo de los avances y quienes, como el presidente estadounidense Donald Trump o el CEO de Meta, Mark Zuckerberg, rechazan esa idea.

Desde una de las entidades cotizadas en España admiten que en el sector hay preocupación por el impacto de esta crisis, no tanto porque los bancos de aquí tengan exposición directa, sino por su financiación a otras empresas del Ibex 35 que ya han pedido capital para desarrollar *hubs* de centros de datos en Estados Unidos. “Si hubiera una crisis de apoyo a las inversiones de IA en Estados Unidos, eso sí nos preocuparía”, reconocen.

De manera que la cautela es la tónica entre los grandes bancos. Consideran que el debate se libra en un nivel diferente al suyo, en un plano dominado por empresas tecnológicas y por inversores con intereses en esas compañías, y defienden que los bancos, al igual que las empresas de otros sectores, se limitan a decidir qué hacer o cómo implantar desarrollos que les vienen dados. Pese a ello, los procesos de reflexión en los núcleos directivos de las entidades están en marcha y todos siguen trabajando para anticipar respuestas a posibles incidentes en la línea que les ha marcado el BCE.

(El Mundo. Página 27)