

RESUMEN DE PRENSA DEL 23 ENERO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

GLORIA ORTIZ, CONSEJERA DELEGADA DE BANKINTER, SOBRE EL MERCADO DE HIPOTECAS: “SI UNO VE QUE HAY BURBUJAS, TIENE QUE RETIRARSE”

Bankinter lanzó ayer en su presentación anual de resultados una alerta sobre la situación del mercado de hipotecas, que tilda de irracional e ilógico. Preguntada sobre la ralentización en el crecimiento que le achacan los inversores, la consejera delegada, Gloria Ortiz, comparó la situación con lo ocurrido entre 2005 y 2008, en los años previos a la Gran Recesión: “Cuando uno ve que hay burbujas, tiene que retirarse”.

A renglón seguido, la banquera aclaró que no consideraba que existiera una burbuja inmobiliaria que deba preocupar a los reguladores, sino que la situación más bien es “una presión enorme de precios por falta de oferta”. Explicó que, actualmente, algunos bancos están haciendo ofertas de hipotecas a tipo fijo a 30 años 100 puntos básicos por debajo de la curva de tipos. Y que estos préstamos pueden recoger el riesgo de crédito, pero no el riesgo de tipos de interés. “Espero que lleguemos a un comportamiento competitivo, pero no con estos precios”, dijo. Esto, afirmó, puede suponer un problema grave para las entidades que construyan grandes carteras hipotecarias a un precio en el entorno del 2%. “Eso no es lógico. Uno puede hacer excepciones en un caso concreto. No se pueden construir carteras deficitarias, que pueden tener problemas”, indicó.

Ortiz explicó que no le preocupa crecer menos que los competidores, pero sí “crecer mal”. “Debemos crecer con calidad”, aseguró, por lo que deciden mantenerse fuera de los mercados que no son buenos para el banco y su sostenibilidad.

Conectado con esto, también se refirió al mercado de la vivienda en España, país donde han concedido dos terceras partes de la generación nueva de hipotecas y apreció una descompensación entre oferta y demanda que “va a tardar tiempo” en resolverse. La única solución es, en su opinión, incrementar el suelo disponible. Señaló que “financiación no falta. El problema es el precio y los salarios, especialmente de los jóvenes”.

Todos los diarios informan de la presentación de resultados de Bankinter (más información en apartado Finanzas). Destacan también las declaraciones de Ortiz sobre hipotecas *Expansión*, *El Economista*, *El Mundo*, *El País* y *La Razón*.

(Cinco Días. Primera página. Página 4. 4 medias columnas)

MERCADO INMOBILIARIO

RENUNCIAR A UNA PLAZA EN IBIZA POR LA FALTA DE VIVIENDA

A José Juan Ibiza lo expulsó dos veces. La primera, poco antes de la pandemia, cuando tuvo que hacer las maletas con su pareja y su hija rumbo a Mallorca, harto de las renovaciones de

contratos de alquiler y de subidas de precio abusivas en su tierra de nacimiento. La segunda en diciembre, cuando tuvo que renunciar a una plaza de funcionario como auxiliar administrativo en el Ayuntamiento de Santa Eulària des Riu tras cuatro meses de búsqueda infructuosa de una vivienda. José quedó el primero en una oposición a auxiliar administrativo a la que se presentaron 60 candidatos, pero un puesto de trabajo de por vida por unos 1.400 euros al mes no es garantía de nada para trabajar en el municipio, que cada año lidera las listas de poblaciones de más de 25.000 habitantes con el precio de la vivienda más elevado.

Esta localidad ibicenca pulverizó este verano todos los récords en las estadísticas con un importe que entre los meses de abril y junio superó los 6.000 euros el metro cuadrado en transacciones de compraventa, una cifra a la que nunca ninguna otra población había llegado, según los datos del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana publicados en septiembre. De hecho, el top tres de poblaciones con los precios más elevados fue monopolizado por municipios del archipiélago balear: el segundo fue Ibiza, con 5.328 euros por metro cuadrado, y el tercero, Calvià, en Mallorca, que alcanzó los 5.107 euros. Comprar una vivienda en Santa Eulària des Riu, que cada año lidera los listados de municipios con los inmuebles más caros, puede llegar a costar casi 10 veces más que adquirir una vivienda en las localidades que se encuentran a la cola de los precios, como Puertollano, en Ciudad Real.

La historia de José con la vivienda es la de muchos ibicencos y residentes que han sido desterrados de sus hogares por la locura inmobiliaria.

(Cinco Días. Página 25. 2 columnas)

MADRID. EL SURESTE DE LA CAPITAL SUMARÁ 14.000 NUEVAS VIVIENDAS

Madrid sigue creciendo por el sureste. Y lo hace a golpe de desarrollo urbanístico y las viviendas que trae consigo. En este reportaje se considera que el Ayuntamiento de la capital ha dado un paso decisivo para el desarrollo urbanístico de Los Cerros, en el distrito de Vicálvaro, con la aprobación del proyecto de reparcelación del ámbito. Se trata de una de las actuaciones residenciales más relevantes de los desarrollos del sureste, que permitirá incorporar 14.276 viviendas nuevas al parque inmobiliario de la capital, la mitad con algún tipo de protección pública. Además, más de 2.000 de estas casas serán edificadas directamente por el Ayuntamiento de Madrid en parcelas de titularidad municipal.

(La Razón. Madrid. Página 4. Media página)

LAS VIVIENDAS 'OKUPADAS' A LA VENTA CRECEN UN 4,6% EN SOLO TRES MESES

El número de viviendas que salen al mercado mientras están *okupadas* creció un 4,6% entre el tercer y el cuarto trimestre de 2025, según los datos publicados ayer por el portal inmobiliario Idealista, que cifra en más de 24.000 las viviendas con *okupas* que se pusieron a la venta en su plataforma entre octubre y diciembre del año pasado, frente a los poco más de 23.000 anuncios publicados entre julio y septiembre. La mayor parte de estas viviendas terminan saliendo del mercado del alquiler de forma definitiva, reduciendo aún más la oferta disponible y subiendo los precios, especialmente en las zonas más tensionadas.

El 40% de todas las viviendas *okupadas* que salieron a la venta en España durante el cuarto trimestre de 2025 se encontraban en Cataluña, una de las comunidades autónomas que están contribuyendo, según el panel de expertos inmobiliarios de *Expansión*, a elevar aún más los precios. En la provincia de Barcelona, incluso, ya suponen el 8,3% del total de inmuebles que salen a la venta, después de crecer un 10,9% entre octubre y diciembre.

Para Francisco Iñareta, de Idealista, “los datos ponen de manifiesto que el problema de las viviendas *okupadas* que salen al mercado, lejos de ser un efecto puntual, se está estableciendo como parte del paisaje inmobiliario y casi en un producto de inversión más”. En su opinión, “es desolador ver cómo son cada vez más los propietarios que se deciden por vender a pérdidas sus viviendas por la falta de seguridad jurídica y por no verse respaldados por la Justicia. El hecho de que cada día que pasa sean más no debería llevarnos a asumirlas como parte de la realidad del mercado, sino provocar una profunda reflexión y un cambio urgente de políticas para revertir este problema”.

Los datos por provincias muestran el heterogéneo reparto del problema de la *okupación* en España. Por detrás de Barcelona, los mayores porcentajes de viviendas *okupadas* sobre el total de anuncios publicados en Idealista son Huelva, Murcia y Sevilla (5,7%). Les sigue Almería (5,4%), Toledo (5,1%), Lleida y Tarragona (4,6%) y Girona, con un 3,8%. En el lado opuesto se sitúan las provincias de Soria, con apenas un 0,4% de viviendas a la venta con *okupas* –y ni una sola en su capital–; Ourense (0,5%), Salamanca y Palencia (0,7%), Lugo (0,8%) y Zamora (0,9%). En números absolutos, la provincia de Barcelona también copa la tabla, con 7.307 inmuebles *okupados* a la venta entre octubre y diciembre, cifra muy superior a la registrada en Madrid – con 1.634 anuncios– en el mismo periodo, a pesar de que la capital del Estado ha superado por primera vez a la Ciudad Condal si el análisis se baja a la escala municipal.

Las viviendas *okupadas* que salen a la venta crecen por encima de la media en 22 provincias, con Soria a la cabeza a pesar de que el número total es todavía reducido. Por detrás, los incrementos más abultados se dan en Teruel (50%), Ávila (47,4%), Burgos (20%), Murcia (18,9%), Ourense (18,2%) y Albacete (18,1%). Estos datos muestran que el problema de la ya no se reduce a las grandes ciudades, sino que los propietarios de capitales menos pobladas, donde los precios del alquiler son más reducidos, también están sufriendo una lacra que les obliga a sacar sus viviendas a la venta ante la desprotección que sufren.

De este estudio de Idealista informan también en *El Mundo*, *ABC* y *La Razón*.

(Expansión. Página 30. 5 columnas)

DIEGO ARMERO: SOCIO INMOBILIARIO DE URÍA MENÉNDEZ: “HAY MUCHOS INVERSORES INTERESADOS EN HACER VIVIENDA ASEQUIBLE EN ESPAÑA”

Hace una semana, el despacho de abogados Uría Menéndez aparecía como líder por volumen de fusiones y adquisiciones en operaciones inmobiliarias en el ranking de TTR Data publicado por *Cinco Días*. Diego Armero es socio inmobiliario en el despacho y una de las principales voces en el sector. Indica que el éxito de este bufete es la participación en “operaciones sofisticadas”. “Lo que nos gusta es trabajar para clientes que hacen transacciones que nos desafían: novedosas, que tienen complicaciones, que requieren no solo trabajo mercantil e

inmobiliario, sino que requiere de trabajo fiscal, de reestructuraciones o laboral”, asegura. Entre sus clientes están grandes gestoras inmobiliarias internacionales, fondos soberanos y socimis. “Hemos sacado a Bolsa a las principales compañías inmobiliarias que han venido a cotizar en los últimos años y hemos participado en las principales opas del mercado”, comenta.

Armero coincide con otros expertos que señalan a España como un destino favorito actualmente en el inmobiliario. “El mercado español es probablemente el número uno o dos de atracción de inversión extranjera en Europa”, asevera. ¿Y qué interesa a este capital? “Sin lugar a dudas el residencial, por la necesidad de vivienda que hay”. De hecho, detalla que en los últimos años lo que ha habido es una rotación del interés de los inversores hacia el residencial, frente a otros productos como oficinas o centros comerciales. Enfatiza que la buena noticia para el segmento de casas de menor coste es que hay interés del capital por desarrollar este tipo de parque residencial que en las últimas dos décadas ha sido poco impulsado por el sector público. “Hay muchos inversores que están interesados en desarrollar viviendas asequibles en España, bien sean viviendas de protección oficial o que tengan algún componente de atracción de clases medias o con algún tipo de condicionante”. Así se está demostrando en los concursos que han ido convocando diferentes Administraciones para edificar en suelo concesional ofrecido por el sector público.

Una de las novedades que avanza Armero es el posible desembarco de los fondos de infraestructuras en la construcción de vivienda asequible. Este tipo de firmas buscan inversiones a muy largo plazo, por lo que no exigen altas rentabilidades. “Los fondos de infraestructura van a entrar en el sector inmobiliario y van a entrar en el sector de la vivienda. Son fondos que van a tener un alto componente de infraestructura social, hablo de vivienda social. A diferencia de los habituales fondos del mercado inmobiliario, tienen unas expectativas de permanencia a más largo plazo”, pronostica.

El directivo es optimista sobre el papel que puede tener la nueva empresa pública Casa47, dependiente del Ministerio de Vivienda, en la construcción de este parque de alquiler a precios por debajo de mercado. “Podría funcionar si son capaces de canalizar a través de Casa47 promociones de viviendas asequibles que puedan atraer inversores y si hacen procesos ágiles”.

Sobre el alza de precios de alquiler y venta, Armero tiene claro que hay que construir más viviendas para mitigar las subidas. “Hay suelo para hacerlas”. Pero señala que un gran problema no resuelto es la lentitud en los planes urbanísticos, ya que lo define como “un riesgo que asusta mucho a los inversores”.

(Cinco Días. Página 8. 4 columnas)

GRANDES PATRIMONIOS. ESPAÑA ENTRE LOS DESTINOS MÁS EXCLUSIVOS

En la exclusiva liga de inversores inmobiliarias con un patrimonio neto ultraalto, España ocupa un lugar privilegiado. Según el informe de Engel & Völkers *Private Office Market Report 2026*, el país ocupa la cuarta posición a nivel mundial con relación al número de compradores que buscan un estilo de vida sofisticado. Un puesto que ocupa por detrás de Italia, Francia y

Emiratos Árabes, territorios que concentran el mayor flujo de inversiones y migraciones en este exclusivo segmento.

Asimismo, el documento detalla que España condensa varias de las virtudes que demandan los grandes patrimonios: inmuebles de lujo, vida al aire libre, privacidad y seguridad y cultura y experiencia. Valores que, según el informe de la inmobiliaria, serán tendencia este año por encima, incluso, del tamaño de la propiedad. Juan-Galo Macià, presidente de Engel & Völkers en Iberia y Sudamérica, asegura que la vivienda de lujo ya no solo se concibe como un activo, sino como una auténtica infraestructura de vida: “Para las grandes fortunas, la vivienda ha dejado de ser solo una inversión; es el centro desde el que organizan su vida”.

No todas las ubicaciones del territorio español gozan de la misma popularidad. Para Ana White, directora de Residential Premium Properties de Knight Frank en España el caso más especial es Madrid: “La región aporta cerca del 20% del PIB nacional, concentra el 43% de los grandes patrimonios del país. Además, nuestra compañía estima un crecimiento adicional del 10% de este colectivo hasta 2027. A esto se suma el papel de Madrid como principal destino de inversión extranjera en España, concentrando el 67% del total, y una demanda internacional diversificada en la que destacan compradores de Hispanoamérica y un peso creciente de Estados Unidos, además de mayor interés británico derivado de cambios políticos y fiscales en su país. En conjunto, esto refuerza la posición de España –y Madrid en particular– como destino relevante dentro de la movilidad internacional de grandes patrimonios”. A la lista, la experta suma otras elecciones habituales como es el caso de Málaga, Baleares y Barcelona.

Otro pilar fundamental que ha consolidado el éxito de España en el panorama internacional la escasez percibida en el segmento del ultra lujo. “Tomando como ejemplo la capital, el lujo residencial en Madrid evoluciona hacia un concepto más completo, donde el bienestar es protagonista. A esta tendencia se suma la reconversión de edificios históricos en residencias de lujo, motivada también por la escasez de suelo en las zonas prime”, detalla Luis Valdés, senior director de Comercialización de Proyectos Residenciales en CBRE. En lo que concierne al perfil del comprador, Valdés realiza su propia radiografía: “La demanda internacional continúa al alza, impulsada por perfiles diversos y cada vez más jóvenes. En Madrid –el mercado prime más representativo– el 70% de los compradores ya es internacional, con un peso creciente del comprador norteamericano y un notable dinamismo procedente de Latinoamérica y Europa del Norte”.

(Expansión. Suplemento Casas y Estilo de Vida. Páginas 1 a 3)

LA DÉCADA PRODIGIOSA DE MADRID

Entre 2014 y 2025, el metro cuadrado se ha revalorizado en la Comunidad de Madrid un 95,26%, situándose entre las zonas residenciales prime más dinámicas de Europa. Esta es una de las principales conclusiones del primer informe realizado por Diza Market, basado en los datos del Consejo General del Notariado y dirigido técnicamente por Fernando Pinto y María Luisa Medrano (ambos profesores de la Universidad Rey Juan Carlos).

Durante los primeros años del periodo analizado, el comportamiento del precio mostró un crecimiento sólido pero ordenado, impulsado por la mejora de la economía española y el retorno progresivo de la demanda solvente. Sin embargo, los precios se aceleraron, sobre todo, en el último lustro. El estudio confirma que la pandemia actuó como catalizador y no como freno. Factores como el teletrabajo internacional, la búsqueda de calidad de vida, la movilidad de patrimonios latinoamericanos y europeos, así como la creciente demanda de viviendas rehabilitadas con estándares de lujo impulsaron los precios a un nivel superior.

Además, esta tendencia fue liderada por el segmento premium tanto en la capital como en los municipios periurbanos de alta gama en los que se centra el informe. “En *prime*, el precio no sube solamente porque haya más interés, sino porque el producto que se busca es muy difícil de replicar: vivienda rehabilitada con estándares de lujo, edificios con valor arquitectónico, localizaciones *core* y rotación baja. Esa rigidez de oferta hace que, cuando entra demanda solvente, el ajuste se traduzca más en precio que en cantidad de operaciones”, explica Pinto.

En Madrid, el precio de la vivienda se sitúa de media a cierre de 2025 en los 5.012 euros por metro cuadrado. Recoletos destaca como el barrio más top con 10.534 euros por metro cuadrado, seguido por Castellana (9.487 euros), Jerónimos (9.021 euros), Almagro (8.566) e Ibiza (8.238 euros). En general, las cifras evidencian que en la ciudad la revalorización ha sido, más o menos, estable. Así, desde 2014 hasta el Covid-19 los precios crecieron un 46,58% y en la etapa posterior un 54,4%. Sin embargo, más allá del centro urbano, el análisis territorial confirma que el mercado *prime* madrileño se ha expandido tras la pandemia hacia el área metropolitana. Municipios como Alcobendas (La Moraleja), Pozuelo de Alarcón, Majadahonda, Tres Cantos y Boadilla del Monte han registrado una apreciación notable, de entre el 41% y el 63% en los últimos cinco años (frente al 19-22,7% del periodo anterior). En estas localidades los precios son más asequibles que en la capital. A la cabeza se sitúa Alcobendas con 4.892 euros por metro cuadrado, seguida de Pozuelo (4.518 euros), Majadahonda (4.236 euros), Boadilla del Monte (3.914 euros) y Tres Cantos (3.742 euros), según el estudio de Diza.

Los expertos prevén que esta la alcista se mantendrá, aunque quizá no al mismo ritmo. “Entramos en 2026 con un mercado *prime* resistente: existe una demanda sostenida, apoyada por fundamentos económicos sólidos y por el atractivo internacional de Madrid, mientras que la oferta es limitada –y en obra nueva, todavía más– debido a restricciones de suelo y planeamiento urbanístico”. Este desequilibrio mantiene la presión sobre los precios y hace que el producto realmente diferencial se absorba con rapidez”, explica Ana White, directora de Residencial Premium

(Expansión. Suplemento Casas y Estilo de Vida. Páginas 4 y 5)

EL ALQUILER, EN LA AGENDA DE LA VIVIENDA DE ESTRENO

En los últimos años, el mercado de alquiler residencial de larga duración en España está experimentando una transformación significativa, creciendo con fuerza la promoción de obra nueva diseñada específicamente para arrendamiento, en muchos casos bajo modelos de alquiler asequible. Desde Alkira Living, su directora general, Eva Ramírez, asegura que “el mercado español atraviesa una situación desafiante marcada por el desequilibrio creciente

entre una demanda sostenida y una oferta en mínimos históricos. Uno de los retos fundamentales es precisamente aumentar ese parque de viviendas disponibles en alquiler, y creemos que la vía más práctica para lograrlo pasa por impulsar una colaboración público-privada que facilite el desarrollo de nueva oferta y la puesta en valor de activos existentes”. Expone que, “al mismo tiempo, resulta imprescindible reforzar la seguridad jurídica, tanto para los propietarios, particulares y compañías del sector, que necesitan estabilidad y confianza para invertir, como para los inquilinos”. También asegura que, en paralelo, se está produciendo un cambio de fondo en la forma de alquilar, con “una clara preferencia por modelos de gestión profesionalizada”.

Javier Braza, cofundador, consejero y CEO de Lagoom Living, especifica que, “en ciudades como Málaga y Sevilla, donde la presión del mercado residencial es cada vez mayor, el alquiler asequible se ha convertido en una solución clave para garantizar el acceso a la vivienda.

Jaime Medina, director de Rental de Neinor Homes, subraya que “en los ensanches de las ciudades, donde la presión demográfica y la transformación urbana avanzan rápidamente, el producto, la calidad y las zonas comunes adquieren un papel decisivo a la hora de alquilar una vivienda. Remarca que “la diferenciación del producto se convierte en un factor crítico. El inquilino ya no elige solo en función del precio o la ubicación. Un producto bien diseñado que se adapte a los requerimientos de este morador y responda al estilo de vida actual, se vuelve determinante para destacar”.

(Expansión. Suplemento Casas y Estilo de Vida. Páginas 6 y 7)

EL PRECIO DE LA VIVIENDA PONE EN JAQUE LA MOVILIDAD ESTUDIANTIL INTERNACIONAL

Más de 600.000 estudiantes internacionales vienen a España cada año para estudiar un grado y posgrado académico. Pero los expertos en movilidad estudiantil temen que esta cifra se reduzca debido al encarecimiento de la vivienda, en especial en ciudades como Madrid y Barcelona. El estudio *Alojamiento de estudiantes y captación internacional: desafíos y oportunidades en España 2025*, presentado ayer en Madrid, en la Feria Internacional de Turismo (Fitur), señala que cerca del 30% de los estudiantes internacionales consideran el hospedaje un criterio decisivo a la hora de decidir dónde estudiar, un factor que señalan especialmente crítico para escoger universidad los alumnos de Italia, Alemania, Estados Unidos, Canadá e India.

Lo que durante años fue una de las grandes ventajas competitivas de España —un coste de la vida relativamente asequible— hoy amenaza con frenar la llegada de alumnos extranjeros. Este problema ya había sido advertido por rectores de algunas universidades. José Céspedes, presidente de la Comisión de Asuntos Estudiantiles en la Conferencia de Rectores (CRUE), denunció hace unos meses que la subida de los alquileres se había convertido en un factor limitante para estudiar en España. Por ello, a finales de 2025 el Consejo de Ministros modificó un real decreto de 2021 para garantizar que cada universidad que se cree en el país ofrezca plazas de alojamiento equivalentes al 10% de su alumnado, con el objetivo de facilitar la movilidad territorial de los alumnos que así lo deseen.

En España, el alquiler se ha encarecido más de un 74% en la última década, de acuerdo con datos de portales de alquiler que fueron presentados ayer. Según Bárbara García Menéndez, una de las investigadoras al frente del análisis, estas cifras han erosionado la imagen de España como destino “económico”, acercándola a países tradicionalmente más caros, pero sin los mismos sistemas de ayudas públicas o de alojamiento garantizado. Este es el principal problema que afrontan los alumnos que piensan en la Península con su principal opción.

Los aumentos en los costes de la vivienda afectan también a los estudiantes nacionales. “En cuanto a la movilidad de los estudiantes por perfil familiar, se aprecia una mayor proporción de alumnos que se desplazan a otras provincias entre los que tienen progenitores con ocupaciones altas (65,3%) y/o con estudios superiores (61,9%)”, se subraya en el estudio *Perfil socioeconómico del estudiantado universitario en España*, publicado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades en 2024.

(El País. Página 33)

EL FALSO DEBATE GENERACIONAL EN VIVIENDA Y PENSIONES

Desde la Comisión Europea se estima un aumento del gasto en pensiones de 4,2 puntos de PIB en 2050 con respecto al nivel de 2022, lo que podría detraer recursos de otras partidas presupuestarias con impacto directo en los jóvenes. Daniel Fuentes Castro, profesor de Economía en la Universidad de Alcalá (Madrid) y director de KREAB Research, comenta en esta tribuna que “este dilema polariza el debate público, entre una narrativa negacionista del cambio demográfico y otra fatalista. La primera es fácilmente refutable, salvo caso omiso a la estadística. La segunda señala a las pensiones, la vivienda y la deuda pública como causas de un choque generacional cuyo discurso dual de jóvenes contra *boomers* —los nacidos entre 1958 y 1975— merece ser discutido. Estamos ante un cambio demográfico que afecta a todas las cohortes, no a dos grupos de edad específicos. ¿O no afecta también al joven que acabó sus estudios en 1995, con un paro en su grupo de edad superior al 40% —hoy en torno al 22%— y que compró su vivienda durante la burbuja inmobiliaria? ¿O a los jóvenes que se incorporaron al mercado laboral al comienzo de la crisis de 2008, y que rondan ya los 40 años?, plantea.

En su análisis, entre otras cuestiones, expone que “casi el 70% de los hogares con un cabeza de familia menor de 35 años en 2011 eran propietarios de su vivienda principal, frente a poco más del 30% en 2022 y con un valor medio patrimonial que se ha desplomado —en el caso de los mayores de 75 años ambos indicadores se han mantenido—. Entre los hogares con un cabeza de familia menor de 35 años, un grupo creciente no accede a la propiedad y la riqueza inmobiliaria de otro se mantiene; mientras que entre los mayores de 75 años los más ricos tiran de la media del grupo hacia arriba. Las diferencias intrageneracionales se han acentuado de manera notable, sobre todo entre los jóvenes. Esto último es importante, porque las herencias serán cada vez más determinantes en la desigualdad interpersonal, que además estará sesgada por nacionalidad: dada la reducción de la natalidad, la riqueza inmobiliaria se concentrará cada vez en menos manos entre los nacidos en España, mientras que la vía de acceso a la vivienda de los inmigrantes seguirá siendo el ahorro”. “Con los actuales incentivos de mercado es muy probable que los jóvenes de hoy —los que puedan, o en cuanto puedan—

especulen con la vivienda igual que en el pasado, porque el origen del problema no está en la edad, sino en el funcionamiento del sector”, apunta.

“España destina a educación, vivienda y familia en torno al 6% del PIB desde hace casi 30 años, porcentaje que se aplica sobre un PIB creciente y un número de jóvenes decreciente, de modo que el gasto *per capita* en educación, vivienda y familia sobre la población menor de 30 años no sólo ha aumentado sustancialmente, sino que lo ha hecho más que el gasto per capita en pensiones de jubilación y viudedad sobre la población mayor de 65 años. Aunque sea por una pésima razón, los jóvenes deberían experimentar una menor saturación de algunos servicios básicos (por ejemplo, ratio de alumnos por profesor) y un mayor poder de negociación en el mercado laboral, al menos en teoría, lo que debería tener un efecto positivo en sus trayectorias laborales”.

Argumenta que “la vivienda no es un problema de los jóvenes, ni las pensiones de los mayores, como tampoco el sistema de salud es un problema de los enfermos o la educación de los estudiantes. Son cuestiones de país, a tratar como tales; no sólo por solidaridad, sino porque la cohesión social es necesaria para un crecimiento económico sano y una distribución más justa de la riqueza”.

(El País. Página 11)

FINANZAS

BANKINTER SUPERA POR PRIMERA VEZ LOS 1.000 MILLONES DE BENEFICIO EN UN AÑO

Bankinter obtuvo resultados históricos en 2025. Es la primera vez que supera los 1.000 millones de euros de beneficios, sin contar 2021, cuando registró 1.300 millones, pero estuvo afectado por las ganancias extraordinarias de la salida a Bolsa de Línea Directa. Así, ganó un 14,4% más que en 2024 e impulsó la rentabilidad, medida como ROTE (rentabilidad sobre capital tangible), al 20%. En la parte de los ingresos, el banco registró un fuerte avance de las comisiones, del 10,9%, hasta los 795 millones. Con ello compensó una caída más amortiguada que en otros trimestres del margen de intereses, que cedió un 1,8%, hasta los 2.232 millones. De hecho, frente a lo registrado en el tercer trimestre del año, el margen de intereses subió por primera vez en meses, un 1%. La entidad se benefició por el parón en las bajadas de los tipos que decretó en 2025 el Banco Central Europeo. Así, el margen bruto escaló hasta los 3.047 millones, el nivel más alto de la historia, al subir en un 5%.

En cuanto al margen de intereses, compensó la reducción interanual en el margen de crédito, que pasa del 2,91% al 2,68%, con una contención del coste de los depósitos del 1,42% al 0,97%. Con respecto a las comisiones, los mayores aumentos se produjeron en el área de gestión de activos, del 14%, seguido de los seguros (7%) y la banca transaccional (2%).

El banco cedió más del 1% en Bolsa. Un informe de Jefferies lo achacó a la debilidad mostrada en el margen de intereses. En concreto al coste de los depósitos, que se mantuvo plano en el cuarto trimestre por las campañas de captación de clientes con cuentas corrientes.

La entidad se benefició también de que, debido al diseño del nuevo impuesto a la banca, no tuvo que abonar ni un euro en este concepto, frente a los 95 euros que pagó en 2024. En este sentido, los costes se elevaron un 4%, hasta los 1.099 millones. Y la eficiencia mejoró ligeramente, hasta el 36,1%.

En cuanto a la actividad comercial, los volúmenes de los clientes subieron un 9%, hasta 241.000 millones. Por segmentos, la inversión crediticia se elevó un 5% (84.000 millones), los recursos minoristas, un 6% (88.000 millones), y volvió a registrar un fuerte incremento de sus recursos fuera de balance del 19%. Así, en banca de empresas registró un avance del 6% en su cartera de crédito, hasta los 36.700 millones, y una cuota de mercado en España del 6,6%. En banca de inversión, Bankinter Investment, el margen bruto escaló a 250 millones, un 7,8% más. Con respecto a la banca comercial, la cartera hipotecaria subió un 5%, hasta 38.300 millones, mientras que la producción de nuevas hipotecas escaló un 10%. La CEO del banco, Gloria Ortiz, se quejó en la presentación de resultados del tercer trimestre de la alta competencia en el mercado de hipotecas en España, que afectaba a la rentabilidad de las nuevas operaciones. Con respecto al tercer trimestre de un año antes, perdió un punto de cuota, del 6% al 5% actual.

Los analistas pusieron el acento en una cierta ralentización del crecimiento de crédito. Y Ortiz repitió sus críticas al mercado hipotecario español: “Se están ofertando hipotecas a 30 años a un tipo fijo de entre el 2% y el 2,2%, cuando el swap está en el 3%. Ello supone una pérdida de 80 puntos básicos”.

Por geografías, el beneficio en España subió un 14%, con una subida de la inversión en crédito del 3% y de los recursos minoristas del 5%. En Portugal, el resultado se elevó un 7%, con un crecimiento del crédito del 9% y del 8% de los recursos de los clientes. Y en Irlanda avanzó un 17%, con un fuerte crecimiento en hipotecas (27%) y en crédito al consumo (11%).

En cuanto a solvencia, el banco alcanzó una ratio CET 1 del 12,72%, con 4,36 puntos porcentuales por encima de los requerimientos regulatorios. La morosidad se mantuvo en el 1,94% y el coste de crédito cayó hasta el 0,33%.

Todos los diarios informan de los resultados de Bankinter.

(Cinco Días. Página 4)

CARLOS TORRES, PRESIDENTE DEL BBVA: “NO PREVEMOS OTRAS FUSIONES, PERO SI SURGEN, LAS ANALIZAREMOS”

Entrevista a Carlos Torres, presidente del BBVA, quien preguntado sobre las lecciones que extrae de la fallida OPA sobre Banco Sabadell comenta: “Ha quedado claro la importancia de contar con un plan estratégico como teníamos hubiera operación o no. Nosotros elaboramos planes estratégicos de cinco años, y es justo en el año 2024 cuando trabajamos el plan, que se aprobó hace ya un año. El banco ha seguido con un desempeño espectacular durante todo 2025 y hemos obtenido resultados récord los nueve primeros meses. Pronto publicaremos los del último trimestre. También es importante que hayamos mantenido la disciplina financiera

en todo momento y eso al final el mercado lo reconoce. No hay más que ver la evolución de la acción”.

Señala que “a cierre de 2024 nuestra capitalización bursátil era de 54.000 millones y éramos la séptima entre los 15 grandes bancos europeos. A cierre de 2025, 116.000 millones y nos colocamos como la cuarta entidad entre los 15 grandes bancos europeos. Y si tomamos solo los bancos de la Eurozona, hemos pasado de quinta a segunda posición en solo un año.”.

Sobre si le preocupa que al no salir la operación no gana más presencia en Europa para equilibrar el peso en México y Turquía explica “que nunca fue esta una razón relevante en la operación. La planteamos porque creíamos en España. Está creciendo tanto la economía como el crédito. Pero estamos encantados con la diversificación que tenemos en México y Turquía, dos países que son fuente de beneficio y crecimiento. Por eso somos el banco más rentable, y el que más crece. También en Europa, por cierto, con planes que pasan por la expansión digital. Hemos tenido mucho éxito con nuestros esfuerzos digitales desde cero en Italia, donde contamos con 800.000 clientes y pronto alcanzaremos el millón tras unos pocos años. Abrimos Alemania el año pasado y ha crecido incluso más rápido que Italia. En estos dos países tenemos la ventaja de ser un nuevo entrante”.

En cuanto a crecer con nuevas fusiones, Torres afirma que el grupo está enfocado “en nuestro plan y las operaciones corporativas no forman parte de ese plan. Esto no quiere decir que no se analicen, si surgen oportunidades”

(El Mundo, Páginas 32 y 33)

LA BANCA: 28.630 MILLONES PARA SUS ACCIONISTAS ESTE AÑO

Empieza la temporada de resultados de la banca. Ayer dio el pistoletazo de salida Bankinter, con un beneficio récord de 1.090 millones de euros y las firmas de inversión revalidan su optimismo. Bank of America (BofA) cree que las cifras del cuatro trimestre de 2025 que se conocerán en los próximos días se mantendrán en general resistentes y sugiere que las previsiones para 2026 serán alentadoras. “Los ingresos netos por intereses (NII), el crecimiento de los dividendos y las recompras siguen siendo los principales impulsores del rendimiento de los precios”, afirma en un informe sobre los bancos españoles cotizados. Según sus estimaciones, los bancos españoles retribuirán a sus accionistas con 28.630 millones en 2026. El reparto será, si se suman los pagos previstos por entidades, de 17.628 millones de euros en dividendos, a lo que se suman 11.000 millones en recompras de acciones.

BBVA es su principal apuesta. Esperan un trimestre sólido para la entidad, principalmente en España y Turquía, y admiten que sigue siendo su “mejor opción” entre los bancos españoles. “Con una Rote de alrededor del 22% y las recompras previstas, BBVA cotiza con descuento respecto a sus competidores y su valor razonable”. Según las previsiones de BofA, será el mayor pagador en dividendos en términos absolutos, con 5.754,5 millones. También sostienen los expertos que el banco tiene una franquicia de calidad envidiable, con sólidas cuotas de mercado en México, Turquía y España.

Los expertos de BofA se inclinan asimismo por adquirir títulos de CaixaBank, a los que dan un potencial del 13,1%, hasta 12 euros. Destacan que es el líder nacional español, con una sólida franquicia de depósitos y una cuota de alrededor del 30% en ahorro. “Si bien el banco aún es sensible a los tipos, la cobertura estructural ofrece apalancamiento a largo, mientras que su oferta de productos es ignorada por el mercado”, argumentan. Creen, además, que los flujos de ingresos no financieros se convertirán en “una ventaja competitiva clave que se verá recompensada con un sólido impulso de la gestión patrimonial”. Ven un mayor potencial alcista en las previsiones de resultados a corto plazo, pero opinan que el cumplimiento del crecimiento sostenido de préstamos y depósitos cobra cada vez mayor relevancia. Esperan, asimismo, recompras de acciones especiales y un pago de unos 3.678 millones de euros en dividendos (el 60% del beneficio ajustado).

En BofA se muestran más cautelosos con Santander, pese a que dicen que cotizan con una valoración poco exigente. Opinan que el margen de interés neto en Brasil (donde el grupo obtiene aproximadamente el 20% de los beneficios) empeorará antes de mejorar. “Dada la inclinación de la cartera de préstamos hacia el consumo, los tipos también podrían afectar a la asequibilidad a través de las pérdidas por préstamos y los nuevos préstamos en Brasil, EEUU y DCB [Digital Consumer Bank]. El capital ha mejorado considerablemente, y ahora la atención está en el uso del exceso de capital”. A la espera del Día del Inversor, que Santander celebrará el 25 de febrero, en la que la atención podría centrarse en la distribución de las ganancias, en BofA mantienen una posición neutral respecto al valor.

En Sabadell y Unicaja, BofA se decanta por una posición neutral. Destaca sus buenos fundamentales y cree que el primero podría seguir ganando cuota, y que el segundo podría mejorar la retribución a los accionistas, vía dividendos o recompras. Para Bankinter, prevé un comportamiento por debajo de la media del mercado.

(Expansión. Página 20. 4 columnas)

LOS ANALISTAS ELIGEN A BBVA Y SANTANDER COMO SUS FAVORITOS EN BANCA

La temporada de resultados empieza a abrirse paso en los mercados. Una semana después de que la gran banca estadounidense presentara unas cuentas que dejaron fríos a los mercados, Bankinter dio ayer el pistoletazo de salida en el mercado español. Con la vista puesta en los próximos meses, los analistas eligen al BBVA y al Santander como sus opciones preferidas.

Bankinter cumplió con las expectativas y, por primera vez, logró un beneficio superior a los 1.000 millones de euros sin extraordinarios, pero la noticia no bastó para entusiasmar al mercado y las acciones cotizaron a la baja. Para los analistas de Jefferies, la reacción refleja la presión sobre el margen de intereses. La firma estadounidense duda de que Bankinter pueda seguir reduciendo el coste de los depósitos y adopta una postura prudente: limitan la recomendación a mantener y precio objetivo de 13,5 euros. Es decir, esperan que las acciones corrijan un 2% adicional. En la misma línea, los expertos de Bank of America consideran que la prima de valoración con la que cotiza Bankinter no se justifica y que el mercado acabará ajustándola. En su lugar, los expertos identifican oportunidades más atractivas, situando al BBVA como su opción preferida en banca española.

Mientras los analistas de Bank of America consideran que las valoraciones del Santander son elevadas, los expertos de Jefferies muestran un enfoque más optimista y refuerzan su confianza en el banco al incrementar su precio objetivo un 66%, desde 7,10 euros hasta 11,8 euros. Los expertos señalan que la sólida posición de capital le permitiría combinar el crecimiento orgánico, con operaciones corporativas selectivas y una mayor retribución al accionista. Vía dividendos y recompra de acciones, los analistas creen que el banco podría subir el *pay out* desde el 50% actual al 70%, con un peso creciente del efectivo frente a las recompras.

(Cinco Días. Página 18. 3 columnas)

ORCEL REGISTRA SU BANCO DIGITAL EN EL BANCO DE ESPAÑA

UniCredit avanza a pasos agigantados en el despliegue de su banco digital, Aion Bank, en el mercado español. La entidad dirigida por Andrea Orcel recibió ayer luz verde del Banco de España, que hizo efectivo el registro del banco digital, según fuentes del mercado.

Aion Bank operará en España bajo el código bancario 1589. El registro, que fue solicitado por UniCredit el pasado diciembre, permite a Aion Bank operar en el mercado local como una institución de crédito europea con todas las capacidades bancarias, incluyendo la emisión de IBAN español y la conexión con los sistemas de pago nacionales. También le permite operar en los negocios en los que tiene previsto tener presencia. La idea preliminar es que Aion tenga un catálogo bancario completo, con presencia en los negocios de banca minorista y banca de empresas, y con oferta de productos de inversión para tratar de captar clientes con cierta celeridad. Planea ofrecer préstamos al consumo, créditos hipotecarios, tarjetas de débito y gestión de depósitos.

(Expansión. Página 18. 3 columnas)