

RESUMEN DE PRENSA DEL 23 DE SEPTIEMBRE DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

CAIXABANK PREVÉ UNA ROTE DEL 20% EN 2027 Y CRECER MENOS EN HIPOTECAS

El consejero delegado de CaixaBank, Gonzalo Gortázar, confía en que el retorno sobre el capital tangible (Rote) se sitúe en torno al 20% en 2027, uno de los niveles más altos de la banca europea, después de cerrar el primer semestre de este año en un 18%. Gortázar asegura que la rentabilidad del banco es sostenible en el largo plazo por varios motivos, entre los que citó la “posición única” del banco como “actor líder en un mercado atractivo”, como es el que forman España y Portugal, y en seguros de vida, entre otros.

“Pon todos estos elementos juntos y hay elementos para que CaixaBank tenga altos niveles estructurales de rentabilidad, ciertamente mayores que otros bancos en Europa”, explicó ayer durante una intervención en un encuentro sobre banca en Londres, organizado por Bank of America. “Si pones en una hoja de cálculo las tendencias en volúmenes, ingresos, márgenes, costes y riesgos en la situación actual –continuó–, vas a ver crecer el Rote, no se quedará estable. Existen otros factores y las cosas no se pueden dar por seguras, pero confiamos en que podremos construir nuestra rentabilidad a partir de los niveles actuales.”

El ejecutivo defendió el modelo del banco de centrar su presencia en España y Portugal y anticipó que el crecimiento de la cartera global de crédito podría quedarse por debajo del 7%, frente a un avance nominal de la economía en torno al 6%. Para Gortázar, uno de los efectos de la inflación, en agosto situada en el 4,3%, va a ser la reducción de la tasa de ahorro, que caerá por debajo del 11% y será inferior en 2027, con un impacto mayor en los hogares que en las empresas. Ello se va a traducir en un alza menor de los depósitos, motivado más por el IPC que por la competencia de otras entidades financieras.

El segmento donde CaixaBank ve “menos potencial” es el de las hipotecas, algo que su consejero delegado atribuyó al alza de los precios del a vivienda, en torno al 12% en el último año. “Existe un problema de asequibilidad. Los precios suben y no hay suficiente vivienda en oferta. Es un problema social muy serio, pero seguimos observando un crecimiento en el segmento de hipotecas, aunque quizá no tan fuerte como en el de crédito al consumo, que avanza entre un 11% y un 12%, y seguirá probablemente por encima del 10%”, apuntó.

La situación actual se caracteriza por un inflación más elevada y por una senda de incremento de los tipos de interés ¿Cómo puede afectar ello a las previsiones de 12.500 millones de euros en margen de intereses en 2027? El banco, que a principios de año revisó al alza la previsión de ese punto, asegura que necesitará “algo más de tiempo para reevaluar el impacto de todas esas circunstancias”, probablemente en la presentación anual de resultados.

(Expansión. Página 16. 3 columnas)

LA FILIAL LUSA DE CAIXABANK APUESTA POR HIPOTECAS CRECIENTES

BPI, filial de CaixaBank en Portugal, ha lanzado una nueva modalidad de financiación para la compra de vivienda: una hipoteca a tipo fijo con cuotas crecientes. La fórmula permite al cliente arrancar con una mensualidad más baja y asumir después un incremento del 1% cada año. A diferencia de una hipoteca fija convencional, la cuota no permanece constante durante la vida del préstamo. El tipo parte de una TAE del 5,8%, que puede reducirse hasta el 5,1% en función de la vinculación.

Se trata de una fórmula poco habitual en el mercado portugués, pensada para atraer a los compradores más jóvenes, con mayores dificultades para acceder a una vivienda ante el elevado precio de los inmuebles. Para conceder estos préstamos, BPI exige que el cliente cumpla sus criterios de solvencia.

El cliente joven ha cobrado atractivo con la garantía pública para menores de 35 años que compren su primera vivienda habitual. El mecanismo permite a las entidades financiar hasta el 100% del valor de la operación, con una garantía estatal de hasta el 15%, para viviendas de hasta 450.000 euros y contratos formalizados hasta el 31 de diciembre de este año.

BPI ha ganado terreno en el segmento hipotecario. Cerró junio con una cartera de 18.000 millones de euros, un 11% más que un año antes, y una cuota del 13,1% del saldo vivo a mayo. La entidad también ha ganado exposición entre los compradores jóvenes: al cierre de junio acumulaba 1.600 millones y 8.000 contratos de hipotecas con garantía pública.

Por delante se encuentra Caixa Geral de Depósitos (CGD), líder del mercado, con una cuota del 24,5% y una cartera superior a los 30.000 millones. También Santander ha incrementado el ritmo. Hasta junio originó más de 2.000 millones en nuevo crédito hipotecario, uno de cada cinco préstamos concedidos en Portugal. Su cartera alcanzó los 26.100 millones, un 8,4% más interanual. Desde principios de 2025, los préstamos a clientes de hasta 35 años representan el 43% de su nueva producción. Millennium BCP es otro de los grandes jugadores del mercado, con una cartera hipotecaria de 22.500 millones en Portugal. Bankinter, por su parte, mantiene una posición más pequeña, pero relevante, con una cuota del 5%.

(Expansión. Página 18. Media página)

BANCOS Y FONDOS IMPULSAN LA VENTA DE CRÉDITOS MOROSOS A PARTICULARES

Bancos y fondos de inversión están impulsando la venta de créditos morosos a clientes particulares a través de sus *servicers* inmobiliarios. Entre el pasado año e inicios de 2026, gestoras como Diglo, vehículo inmobiliario controlado al 100% por Santander, Aliseda (Blackstone) o Hipoges (Pollen Street) han comenzado a promocionar entre minoristas este activo de inversión, cuya comercialización se ha dirigido hasta ahora a los institucionales por su elevada complejidad.

Desde el entorno de las gestoras inmobiliarias se señala que la inversión por parte de particulares en préstamos impagados se ha venido realizando también en el pasado, pero en

circuitos cerrados y por parte de perfiles especializados. Por ejemplo, abogados que, en el marco de su actividad laboral, tenían conocimiento de la operativa. El salto en la comercialización se ha dado ahora gracias a las capacidades tecnológicas y al desarrollo de plataformas digitales que permiten la venta a cualquier público. En la actualidad, los tres *servicers* tienen disponibles para la adquisición más de 4.300 créditos morosos.

Fuentes del sector explican que el grueso de la facturación sigue generándose con la operativa con inversores profesionales, teniendo un peso menor la actividad con minoristas. En algunas firmas, las ventas formalizadas a través de la plataforma digital representan menos del 15%. Los *servicers* destacan que las transacciones con consumidores incluyen salvaguardas adicionales.

Los *servicers* no son los propietarios de los créditos y actúan como gestores por cuenta de sus clientes (empresas promotoras, fondos, entidades financieras, etcétera). En el caso de Diglo, los préstamos impagados en venta son propiedad tanto de Santander como de otros clientes externos a los que presta servicio.

Dada su “complejidad y riesgos”, los *servicers* “recomiendan recibir asesoramiento legal, financiero y fiscal de profesionales cualificados, debiendo, en todo caso, pasar un test de idoneidad llegado el momento”. Desde algunos *servicers* se matiza que este test no está orientado a verificar que la inversión sea adecuada para el consumidor, sino al cumplimiento de las exigencias sobre el control del blanqueo de capitales. Las gestoras también alertan que los activos que se publicitan en sus webs no son directamente los inmuebles, sino los préstamos que están avalados con ellos. “Por tanto, la compra de un préstamo NPL [dudoso] no asegura que el inmueble se vaya a adquirir por el comprador del NPL al finalizar el procedimiento judicial”, advierten.

Entre las “ventajas” de invertir en créditos impagados, desde las gestoras se describe que, “como norma general, el precio de adquisición de un NPL es menor a la deuda pendiente”. “Por consiguiente, el recobro directo de la deuda sin necesidad de ejecutar la garantía hipotecaria ofrece posibilidades de que el importe de deuda finalmente recuperado se sitúe por encima del precio de compra del NPL”, señalan. Por su parte, en los casos de ejecución forzosa de la garantía hipotecaria, “la inversión en la compra del NPL puede llevar aparejada una rentabilidad en caso de que el importe recibido por el acreedor ejecutante sea superior al precio pagado por la compra del NPL”, cuando revenda a posteriori el inmueble.

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

MERCADO INMOBILIARIO

VIVIENDA TROCEADA, MÁS CARA Y EN PEORES CONDICIONES

Compartir piso ha dejado de ser cosa de estudiantes universitarios. La crisis de acceso a la vivienda lleva a cada vez más personas de cualquier edad o profesión al alquiler de habitaciones como última vía para conseguir una casa. Quienes buscan una estancia para arrendar se encontrarán con más habitaciones disponibles, pero de peores calidades, con

peores prestaciones y a precios mucho más elevados. Pese a ello, cada vez más españoles recurren a esta fórmula. En concreto, y según los datos de Fotocasa, un 3,2% de los españoles han alquilado o buscado alquilar una habitación en un piso compartido en el primer semestre de este año, una cifra superior al 2,8% registrada en 2025.

Los principales portales de oferta inmobiliaria que operan en el país coinciden al apuntar en el avance de esta modalidad que tiene en Madrid, ciudad y provincia, el principal exponente. Según datos de Pisos.com, la provincia madrileña reúne el 26,35% de toda la oferta nacional de habitaciones, muy por delante de Barcelona (16%) y Valencia (10,9%). Entre 2025 y 2026, el número de habitaciones anunciadas ha crecido un 31,63% en la provincia de Madrid y un 41,88% en la capital, lo que refleja el aumento de la oferta de alojamiento compartido en la ciudad y en su entorno. Ferran Font, portavoz y director de Estudios del portal, descarta la idea de que haya un aumento de la oferta de vivienda nueva para compartir y apunta a un fenómeno llamativo: “Madrid no ha creado vivienda nueva para compartir, sino que ha troceado la que ya tenía”, asegura. “Que haya más anuncios no significa que haya más metros cuadrados disponibles para vivir. Significa que el mismo parque se está repartiendo entre más contratos y más inquilinos, que es exactamente lo contrario de lo que necesita la ciudad”. Aquí residen también parte de las causas que explican la depauperación del parque de habitaciones para alquilar, porque muchas de esas estancias nacieron como salones y comedores que los propietarios han reconvertido en dormitorios para ganar espacios que arrendar dentro de una misma vivienda.

Y en cuanto a los precios, son más altos. De media, alquilar una habitación cuesta 498,20 euros al mes, según los datos de Pisos.com, un 4,67% más que el año pasado y casi un 78% más que hace una década. Atendiendo a la estadística de Idealista, el alquiler permanente de un apartamento de un dormitorio en España cuesta de media 984 euros al mes, un 132% más que alquilar una habitación (425 euros al mes, según sus datos), informa también *La Razón*.

(El Mundo. Página 30. 4 columnas)

LA FALTA DE VIVIENDA DIFICULTA LA CONTRATACIÓN EN LAS PYMES

Foment PIME, el área de la patronal catalana que se ocupa de defender los intereses de las pymes, alertó ayer de que la falta de vivienda a precios asequibles dificulta la contratación de personal, especialmente para estas compañías. La organización presentó el informe en el que ha situado la emergencia habitacional entre los factores de competitividad empresarial por los obstáculos que genera para atraer y retener talento. El presidente del Consell Territorial de la Pime, Pep Garcia, explicó que este problema “es una barrera directa que afecta a la competitividad de las pymes”, por lo que apeló a sellar un gran acuerdo público-privado para facilitar el acceso a la vivienda en Catalunya. El informe señala que las pymes son las “más afectadas” por esta situación, y no las grandes empresas, ya que una multinacional “puede pagar sueldos entre 70.000 y 90.000 euros anuales que absorben el coste de la vivienda de una ciudad como Barcelona”.

(La Vanguardia. Página 52. Media columna)

FINANZAS

KUTXABANK ACELERA EN MADRID Y CIERRA LA BRECHA EN EXPOSICIÓN CON EL PAÍS VASCO

Kutxabank ha puesto el foco en Madrid. La exposición financiera en la capital de España está ya casi a la altura del País Vasco. Para Kutxabank, el crecimiento en Madrid no ha sido un fin en sí mismo sino la consecuencia de uno de los grandes objetivos de su plan estratégico: el crecimiento en financiación a empresas y, principalmente, grandes corporaciones. Esto se ve en la exposición al riesgo de crédito del grupo, donde se aprecia que tiene unos 20.551 millones de euros de exposición a Madrid, frente a los 21.555 millones de exposición al País Vasco. Un cambio radical que se ha producido en los últimos años. En 2023 la diferencia entre ambas regiones era de 5.000 millones, una cifra que se ha acortado en tiempo récord. A diciembre de 2025, la exposición al riesgo de Madrid llegó a superar a Euskadi.

Cabe destacar que, si bien esto recoge toda la exposición, en la práctica habitual del negocio Madrid todavía está algo más lejos en lo que respecta a inversión crediticia, ya que la capital del país incluye la liquidez depositada en el Banco de España y otros elementos como deuda pública y privada. Quitando estos elementos, la inversión crediticia en Madrid ha crecido mucho, hasta los 13.942 millones, todavía algo lejos de los 17.702 millones del País Vasco.

Madrid representa el 63% de la inversión crediticia total del grupo en grandes empresas y, juntando los otros productos (banca corporativa, banca empresas, promoción inmobiliaria, banca institucional), representa un 40% de todo el negocio del grupo. Representa una inversión de 7.711 millones de euros frente a los 4.995 millones del País Vasco.

El País Vasco mantiene ese liderazgo incontestable en el segmento minorista, con un 36% de todo el negocio, casi 35.000 millones, seguido de Andalucía, que representa el 25%. Sin embargo, estos dos mercados tienen una mayor dificultad para seguir escalando, dado que ya cuentan con una posición muy fuerte, en particular Euskadi, donde tiene un 40% de cuota de mercado en hipotecas y del 30% en crédito. La inversión crediticia en pymes también tiene su liderazgo en el País Vasco, con un 41% de la inversión total del grupo.

(El Economista. Página 12. 4 medias columnas)

SANTANDER ANTICIPA EL FINAL DEL DETERIORO CREDITICIO EN BRASIL

Santander cree que la presión del negocio en Brasil está cerca de tocar techo y que “lo peor ha pasado” en la evolución del coste de riesgo. La dirección no espera que este indicador empeore desde el 4,2% previsto para el conjunto de 2026, en un contexto en el que el banco ha ido modificando el perfil de su cartera para reducir su exposición al riesgo. Brasil es el mercado en el que Santander registra el coste de riesgo más elevado. Con datos de junio, se situaba en un 4,14% frente al 1,15% del conjunto del grupo.

El cambio de estrategia es visible tanto en el negocio corporativo como en el de particulares. Santander está orientando su cartera de banca corporativa y de inversión (CIB, por sus siglas en inglés) hacia exportadores, financiación al comercio exterior (*trade finance*) y actividades

relacionadas, con un 30% del crédito en dólares. En la banca minorista, la entidad está poniendo más énfasis en las rentas altas y en hipotecas. El segmento de altos ingresos aumentó su cuota en la cartera de particulares en cuatro puntos porcentuales en el último año. La dirección reconoce que este cambio de mix implica cierta presión sobre los márgenes, pero permite controlar mejor el coste de riesgo. “Esta medida puede tener repercusiones a corto plazo en los ingresos, pero es fundamental para lograr un funcionamiento más equilibrado, más resistente y predecible”, según explicó Carlos Muñiz, director financiero de Santander Brasil, durante la presentación de resultados.

El entorno macroeconómico es exigente. El consejero delegado del banco, Héctor Grisi, dijo a los analistas que la economía brasileña está registrando un “aterrizaje suave” y espera que el crecimiento siga siendo resiliente en 2026, apoyado por el estímulo fiscal, el consumo de los hogares, las exportaciones y un mercado laboral todavía fuerte. Sin embargo, el crédito empieza a reflejar el efecto de la política monetaria restrictiva del último año y medio.

(Expansión. Página 15, 4 columnas)

GENÇ (BBVA): “ESTAMOS ADOPTANDO LA IA MEJOR QUE NUESTROS RIVALES”

El consejero delegado de BBVA, Onur Genç, reivindicó ayer durante su intervención en Londres en una conferencia organizada por Bank of America que el banco vasco está “adoptando la inteligencia artificial (IA) mejor que sus competidores”. Aseguró que el grupo igual que fue pionero en la era de la digitalización, está adoptando ahora el mismo enfoque con la IA, basado en la adopción temprana, escalabilidad rápido y una transformación en torno a esta nueva tecnología, que prevé que provoque la próxima gran transformación del sector. En concreto, ha adelantado que BBVA avanza hacia un modelo “hiperpersonalizado y conversacional”, en el que *Blue* (el asistente personal para clientes) evoluciona hacia un asistente financiero capaz de comprender y anticipar mejor las necesidades de los clientes. Genç ha enfatizado que la oportunidad que ofrece esta tecnología va “mucho más allá de la eficiencia de costes”, puesto que cuenta con un potencial significativo por el lado de los ingresos gracias a “una mayor personalización, un mejor asesoramiento y una mayor productividad comercial”.

En paralelo, el consejero delegado de BBVA ha subrayado que durante los últimos cinco años el grupo ha ampliado la brecha de rentabilidad frente a sus bancos comparables. De esta forma, en el primer semestre de 2026 alcanzó un ROTE del 22,2%, por encima del 15% de media de sus competidores europeos. El CEO de BBVA ha explicado que este desarrollo ha permitido impulsar la generación de capital, que, a su vez, ha permitido triplicar el reparto de dividendos, pasando de 31 céntimos de euro con cargo a los resultados de 2021 a 92 céntimos en el ejercicio 2025. “Mientras el crecimiento sea rentable, no existe una disyuntiva: crecer permite generar más capital, distribuirlo entre los accionistas y seguir invirtiendo para impulsar nuevo crecimiento, creando así un círculo virtuoso”, ha remachado el representante de la entidad. De la intervención de Genç en la citada conferencia informa también Expansión bajo el titular “BBVA: en 2025 fuimos la mejor *fintech* de México”.

(El Economista. Página 12. Media página)