

RESUMEN DE PRENSA DEL 29 Y 30 DE NOVIEMBRE DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

EL EURÍBOR SUBE POR CUARTO MES CONSECUTIVO Y PONE EN PELIGRO EL ALIVIO A LAS HIPOTECAS

Más de un hipotecado se ha encontrado en los últimos meses con rebajas en las cuotas del préstamo de su vivienda. Y muchos todavía siguen beneficiándose de esos descuentos. La tendencia apunta ahora en otra dirección: el euríbor cerró noviembre en el 2,217%, y encadena su cuarto incremento consecutivo. La cifra es la peor desde el pasado marzo. Y con ella, el euríbor encara una recta final de año incierta, dado que no hay visos de que el Banco Central Europeo (BCE) le devuelva a senda de bajadas que experimentó en 2024 y la primera mitad de 2025.

En octubre se encarecieron las hipotecas con revisión semestral por primera vez en casi dos años. Para quienes tienen revisión anual, ese hito negativo se retrasará probablemente hasta la primavera, siempre que no haya un cambio brusco de tendencia. Mientras, este noviembre una hipoteca media, que según el Instituto Nacional de Estadística (INE) en España es de 145.673 euros a pagar en 25 años, se ahorrará todavía unos 32 euros al mes (385 euros al año).

Según el comparador hipotecario HelpMyCash, la subida del euríbor se está trasladando ya a la factura en intereses de quienes buscan adquirir una vivienda pidiendo un crédito. “Las entidades ya no prevén más recortes de tipos, así que no tienen incentivos para abaratar sus ofertas hipotecarias. Y algunas empiezan a aumentar sus intereses para ganar algo de margen; especialmente aquellas que cuentan con una cuota de mercado importante”, advierten. Según sus datos, al menos siete bancos han incrementado los intereses de los préstamos hipotecarios respecto a mediados de verano: Santander, BBVA, Bankinter, Coinc, Cajasiete, Unicaja e ING. “Las mayores subidas se han producido en las hipotecas fijas de estas entidades”, añaden.

De momento, eso no se ha traducido en una caída de las operaciones. En septiembre se firmaron 46.120 hipotecas, la cifra más elevada de todo el año, y una subida del 12% respecto al mismo mes del 2024, de acuerdo con los últimos datos del INE. Si tomamos el acumulado del año, se han firmado 367.715 hipotecas, 64.852 más que en los nueve primeros meses de 2024. Todo ello pese a que los precios siguen sin dar tregua: la cantidad media concedida por hipoteca en septiembre se situó en los 171.612 euros, un 14,1% más que hace un año.

La lectura positiva es que, en estos cuatro meses de subidas del euríbor, el aumento no ha sido demasiado elevado, de apenas dos décimas desde los mínimos de mayo, cuando llegó a situarse en el 2,024% en tasa diaria, al borde de romper la barrera del 2%, con lo que el golpe financiero para los hogares ha sido limitado. “El euríbor se está estabilizando en una horquilla estrecha, lo que reduce la volatilidad mensual y devuelve previsibilidad a los hogares que dependen de una hipoteca variable”, señalan en el comparador de hipotecas de Roams.

Los tiempos de descensos vertiginosos y subidas explosivas quedan así atrás de momento. Para 2026, la mayoría se inclina por un largo periodo de estancamiento. El servicio de estudios de

Bankinter prevé que la media del año próximo oscilará entre el 2,20% y 2,25%. Esto es, sin cambios respecto al nivel actual. Esa misma horquilla maneja para 2027. Coincide en el pronóstico CaixaBank Research, que para 2026 augura una media del 2,18%. Los analistas de Ebury estiman que no hay motivos para pensar en que el BCE moverá ficha a corto plazo.

Se incluye un *gráfico de la evolución del euríbor a 12 meses con datos de la AHE*. Informan también de la subida de euríbor *Expansión* y *El País*.

(Cinco Días. Página 19. Media página)

LA BANCA REORDENA LA OFERTA DE HIPOTECAS Y REDUCE EL IMPULSO AL TIPO FIJO

El mes de noviembre ha traído cambios significativos en la oferta hipotecaria de las grandes entidades financieras. Bankinter, Unicaja, Banco Santander, BBVA y Banca March han elevado el precio oficial de los préstamos a tipo fijo que se encontraban entre los más competitivos del mercado español. El resultado es que, en estos momentos, sólo el banco digital de Santander, Openbank, ofrece tipos por debajo del 3% a tipo fijo con máxima bonificación. El ajuste al alza del precio del segmento de las hipotecas fijas, las grandes estrellas de la oferta comercial del sector durante buena parte del año, transcurre en paralelo a la subida del euríbor.

Hay un nuevo escenario que, sin embargo, no afecta por igual a los potenciales hipotecados. Por un lado, la banca ha instaurado una doble velocidad muy marcada en el precio de los préstamos. Mientras algunas entidades endurecen las condiciones a tipo fijo para el cliente medio, otras siguen ofreciendo préstamos fijos al 2% y, en casos muy extremos, incluso por debajo. Estos precios muy por debajo de la media están dirigidos a los clientes más solventes a los que pueden colocar otros productos como seguros y fondos de inversión o de pensiones. Por eso el precio medio de las hipotecas sigue bajando y se mantiene en unos niveles muy competitivos. Según fuentes financieras, entidades como CaixaBank, Kutxabank, Abanca, Unicaja o Ibercaja siguen ofreciendo condiciones muy atractivas en este tramo final del año.

Por otra parte, empiezan a cambiar de forma significativa los objetivos comerciales de la banca, para la que el tipo fijo ya no es tan atractivo en pleno cambio del ciclo monetario en Europa. En agosto, resultó sorprendente que el 40,6% de los préstamos firmados fueran a tipo variable, frente a la media cercana al 30% de los meses anteriores. Pero los datos de septiembre demuestran que no fue un movimiento puntual. En el noveno mes del año, el 39,4% de las operaciones se realizó a tipo variable (donde el INE contabiliza también las hipotecas mixtas), lo que consolida la cuota en este segmento en los niveles más altos desde el verano de 2024. Las hipotecas fijas, que el pasado mes de junio llegaron a representar el 72% de la contratación total de préstamos, han visto cómo el peso se redujo hasta el 60,6% en septiembre. Un síntoma de que algo empieza a cambiar tanto en la política comercial de las entidades como, en menor medida, en las preferencias de quienes contratan una hipoteca. Resulta llamativo que, frente al encarecimiento de buena parte de las mejores ofertas a tipo fijo, la banca esté manteniendo el coste de las hipotecas mixtas y, sobre todo, de las variables.

(Expansión. Página 22. 5 columnas)

LOS PRÉSTAMOS Y DONACIONES FAMILIARES... EL SALVAVIDAS DE LOS JÓVENES PARA COMPRAR VIVIENDA

Para muchos jóvenes el problema para adquirir una vivienda no es la cuota mensual de la hipoteca que tendrán que pagar. El muro es el ahorro necesario para pagar el 20% del valor de tasación que el banco no financia y los gastos asociados a la compra, que suelen sumar en torno a otro 10% del precio. Para reunir estos recursos, muchos padres hacen una donación en vida. Una práctica que, junto a los préstamos familiares, se ha extendido en los últimos años como la pólvora para ayudar a muchos jóvenes a salir del alquiler.

Según datos del Consejo General del Notariado, las donaciones se han disparado un 127,4% entre 2017 y 2024, alcanzando las 199.749. En el primer semestre de este año subieron otro 9,8%, hasta las 105.851. Y de ellas, 81.067 no correspondían a vivienda. Es decir, fueron de carácter monetario. “No solo estamos viendo más préstamos y donaciones de padres a hijos para poder comprar, sino que el propio contexto de alquiler y de precios elevados está empujando a los jóvenes a asumir este tipo de soluciones familiares para no quedarse fuera del mercado” , explica Olivia Friedman, economista y cofundadora de HelpMyCash.com.

Friedman asegura que los jóvenes siguen teniendo una fuerte preferencia por comprar dado que “se enfrentan a alquileres muy altos, contratos inestables y poca seguridad a largo plazo”. Esa sensación de incertidumbre en el mercado del alquiler “añade más presión para entrar cuanto antes en la propiedad, aunque no se disponga de todos los recursos y haya que recurrir a la familia”, concluye. Ricard Garriga, consejero delegado y cofundador de Trioteca, también está apreciando cada vez más este fenómeno. Comenta que están observando un mayor número de préstamos entre familiares a largo plazo por cuestiones fiscales. Como explica Jorge Fernández, abogado y socio de AF Legis, esta ayuda tiene la ventaja de que “son préstamos exentos de tributación que permiten transferir dinero para adquirir la vivienda. Normalmente no incluyen intereses y se pacta un plazo amplio y flexible para la devolución”. Eso sí, advierte que deben formalizarse mediante un documento privado que se presenta ante la Agencia Tributaria y deben devolverse. “En caso contrario, Hacienda podría interpretar que no existió un préstamo real, sino una donación encubierta, lo que implicaría tributación”.

Donaciones en vida y préstamos familiares no son los únicos salvavidas a los que, a decir de los profesionales, las familias están recurriendo para ayudar a los jóvenes a emanciparse. Mercedes Blanco, CEO de Vecinos Felices y vocal de la Comisión de Vivienda de la Cámara de Comercio de Barcelona, asegura que también están percibiendo un aumento de casos en los que los padres compren una vivienda para ellos o como inversión futura para que sus hijos dispongan de una vivienda más adelante a través de una herencia o donación en vida. Abel Marín Riaguas, abogado y socio de Marín&Mateo Abogados, añade que en están viendo también un aumento de donaciones de viviendas heredadas. “Personas de entre 50 y 60 años se están encontrando con un doble frente: heredan inmuebles de sus padres y tienen hijos en edad de emanciparse. Esa combinación está acelerando estas operaciones”, explica Marín.

(La Razón. Páginas 28 y 29. Domingo 30)

MERCADO INMOBILIARIO

LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DEJARÁN DE CRECER A DOBLE DÍGITO EL PRÓXIMO AÑO

Los precios de la vivienda no dan tregua. Tanto el alquiler como la compra están registrando máximos en 2025. Esta tendencia va camino de repetirse en 2026, aunque con ciertos matices. De cara al próximo ejercicio, los expertos consideran que el mercado continuará su tendencia ascendente, pero que el ritmo de crecimiento de los precios tenderá a ralentizarse y quedar por debajo del doble dígito ante el endurecimiento de la política monetaria y la falta de capacidad de las familias para hacer frente a los altos costes del sector.

De acuerdo con las últimas previsiones del portal Pisos.com, el precio de la vivienda subirá un 13,7% en 2025 y un 7,8% en 2026, mientras que el del alquiler avanzará a un ritmo del 10,3% en 2025 y del 6,8% en 2026. Las previsiones de Fotocasa proyectan incrementos para este año por encima del 15% y un precio medio que rebasa los 2.830 euros por metro cuadrado. Este portal apunta a que en 2026 el precio de la vivienda de segunda mano alcanzará un nuevo máximo histórico a nivel nacional, con récords durante el primer semestre.

“En 2026 los precios de compraventa y alquiler de vivienda volverán a subir. Pero los crecimientos se moderarán porque la demanda empieza a estar insolvente y apuesta por buscar en las zonas periféricas de las grandes ciudades. Esperamos subidas de un dígito, de entre el 5% y 9%”, apunta José María Faro, presidente de la Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias.

Las últimas cifras indican que los inmuebles se están encareciendo en 2025 a un ritmo que se acerca a los niveles de la burbuja inmobiliaria. El precio medio de tasación de la vivienda libre superó en el tercer trimestre el máximo histórico que alcanzó en 2008 tras registrar un aumento interanual del 12,1% que llevó al metro cuadrado hasta los 2.153,4 euros, por encima de los 2.101 de hace 17 años, según la estadística del Ministerio de Vivienda y Agenda con los datos procedentes de las tasaciones.

Al mismo tiempo, la compraventa de viviendas vive un momento histórico. Fotocasa vaticina que el año cerrará por encima de las 700.000 operaciones, un 10% más que en 2024. “La cifra media de casi 60.000 transacciones mensuales confirma que la compraventa vive un auténtico período de esplendor. Con un mercado que se encuentra en fase expansiva desde 2021”, recoge el portal en uno de sus últimos informes. “De cara a 2026, todo indica que el precio de la vivienda de segunda mano alcanzará un nuevo máximo histórico”, añade. En el mercado del alquiler, la situación es similar. “La combinación de escasa oferta, el retorno a las grandes ciudades y las dificultades del acceso a la compra, hacen prever nuevas subidas en 2026, especialmente en áreas y mercados turísticos. Aunque pueda haber cierta regulación o ajustes locales, la tensión de fondo en el mercado del alquiler no se resuelve en un año y seguirá presionando al alza”, asegura Ricardo Sousa, consejero delegado de Century 21.

“Estamos ante un mercado claramente tensionado, con zonas sobrecalentadas, más que ante una burbuja clásica. Los precios han aumentado mucho más rápido que los ingresos y, al mismo tiempo, muchas familias se resisten a ajustar expectativas: no quieren alejarse del

centro ni renunciar a espacio o flexibilidad. La demanda existe, pero no encaja con la oferta disponible, ni en precio ni en localización. Y esa desconexión es la base del sobrecalentamiento”, opina Sousa.

La actividad inmobiliaria está en pleno ciclo alcista, espoleada por las bajadas de tipos del Banco Central Europeo que han abaratado el precio del dinero y facilitado la concesión de hipotecas. Sin embargo, el dinamismo que está mostrando el mercado inmobiliario también tiene otra cara. La accesibilidad se está complicando cada vez más. El barómetro del CIS de septiembre mostraba que el 30,4% de los españoles aseguraba que la vivienda era su principal preocupación. Los salarios apenas han subido un 2,75% en los últimos 30 años mientras que en la última década el precio de la vivienda se ha encarecido un 70%, según refleja el Instituto Nacional de Estadística (INE).

“La vivienda es un bien escaso en España y por eso los precios están tan disparados. Sin embargo, los costes que estamos viendo en el mercado suponen un gran esfuerzo para las familias y el margen se estrecha cada vez más para que sigan comprando”, expone Fernando Pinto, economista del centro de investigación Fedea. “La demanda está alcanzando su máximo, lo que detendrá la aceleración de los precios que se viene produciendo desde el comienzo de 2024, aunque eso solo quiere decir que el crecimiento se moderará sin que el precio de la vivienda baje”, asegura José García Montalvo, catedrático de Economía de la Universitat Pompeu Fabra.

Desde el sector inmobiliario comparten esta visión. “Es bastante probable que veamos una moderación en el ritmo de subida, que no implica necesariamente bajadas. Para que los precios se corrigieran de forma generalizada tendrían que darse dos condiciones simultáneamente: una caída significativa de las transacciones durante varios trimestres y un aumento claro del tiempo medio de venta hacia los seis meses o más. Mientras sigamos viendo viviendas que se venden en pocos meses, lo más probable es que haya ajustes puntuales, no una bajada amplia de precios”, asegura el CEO de Century 21. Sousa contempla que 2026 contará con un contexto macroeconómico “benigno” gracias a que la inflación está cercana al 2% y los tipos de interés tenderán a estabilizarse. “La demanda sigue presente, pero el verdadero límite ya no son los precios, sino el desajuste entre precios y renta disponible”, asegura. Por ello, la escasez de oferta a precios competitivos dificultará la compra a las familias. “Muchos potenciales compradores aplazarán su decisión de compra!”, vaticina el informe de Fotocasa. “Los precios están subiendo por encima de lo razonable, especialmente en las grandes ciudades”, afirma José María Faro, presidente de la Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias.

(El Economista. Primera página. Páginas 52 y 53. Editorial en página 3)

MADRID Y BARCELONA: LA VIVIENDA ACELERA EN LAS ÁREAS METROPOLITANAS

El mercado residencial sigue mostrando una gran vitalidad en un contexto de estabilidad económica y aumento del crédito. El número de hipotecas concedidas se disparó un 12,2% interanual en septiembre, hasta sumar 46.120 préstamos –su mayor cifra en este mes desde 2010–, según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). En este contexto,

Madrid y Barcelona destacan como los mercados más dinámicos. Son polos de atracción de empleo y de turismo y eso tiene su impacto en su mercado de la vivienda, así como en el de los municipios cercanos.

Por ello, “la demanda continúa muy por encima de la oferta disponible, lo que explica la persistencia del crecimiento de precios, especialmente en las grandes áreas urbanas”, explica Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval. De esta forma, el valor del metro cuadrado se sigue disparado tanto en el centro de estas ciudades como en sus alrededores (en mayor o menor intensidad, según las zonas).

En Madrid el precio medio del metro cuadrado se situó en septiembre en 5.078 euros, un 19% más que hace un año y un 4,6% por encima del trimestre anterior, según el último *Barómetro del Mercado Residencial* de Gloval Analytics. Pero, además, el área metropolitana de esta urbe también mostró la misma tendencia alcista al alcanzar los 3.342 euros/m² en el tercer trimestre, tras crecer un 16,3% en los últimos doce meses y un 5% en el trimestre. Además, el estudio destaca que “en ambos casos, se trata de crecimientos más intensos que los registrados en el segundo trimestre, lo que confirma la fortaleza del mercado madrileño”.

En Barcelona el patrón se repite (aunque con algo menos intensidad que en el mercado madrileño). El valor medio del metro cuadrado se colocó en los 4.531 euros en el tercer trimestre, con un aumento interanual del 15,2% y una subida trimestral del 4,3%, intensificando el crecimiento observado en los tres meses anteriores. En su área metropolitana, el precio medio se situó en 2.967 euros/m², un incremento del 10,3% interanual y del 3,4% respecto al trimestre previo.

El informe apunta que esta escalada podría suavizarse a corto plazo. “Prevemos una moderación de las subidas en los próximos trimestres, pero sin que se produzca un cambio de tendencia significativo”, añade Rey. De momento, estas cifras muestran la pujanza tanto en el corazón de estas dos capitales como en todos municipios que las rodean, que cobran, cada vez, más relevancia. “En la periferia no hablamos de un mercado secundario, sino de un espacio cada vez más protagonista. Se trata de un mercado muy dinámico, con buena absorción y poca oferta de calidad en muchas localidades bien conectadas. Los precios siguen siendo más bajos que en la capital, pero están subiendo con fuerza en aquellas zonas que combinan tres factores: transporte público competitivo, servicios consolidados (colegios, comercio, sanidad) y sensación de vida de barrio”, explica Ricardo Sousa, CEO de Century 21.

Los municipios del área metropolitana en estas dos ciudades están atrayendo buena parte de la demanda que se ha visto expulsada de los barrios más céntricos, donde la escalada de precios de los últimos años los ha llevado hasta niveles máximos (tanto en el mercado de compra como en el de alquiler). Se trata, especialmente, de parejas jóvenes y familias con hijos. Pero también existe una demanda local muy activa: gente que ya vive en la periferia y que cambia de vivienda dentro del mismo municipio buscando más metros, terrazas más grandes, zonas comunes o mejor eficiencia energética.

(Expansión. Primera página. Páginas 30 y 31)

LA VIVIENDA Y EL AVE ACELERAN LA SALIDA DE TRABAJADORES DE BARCELONA Y MADRID

Los problemas para sufragar un alquiler en las grandes ciudades de España han disparado la movilidad de asalariados que optan por residir en lugares con niveles de vida más asequibles. Así, casi 237.000 trabajadores cambiaron de territorio en el 2024, confirmando la tendencia del año anterior y llegando a máximos de la serie histórica. Antes de la pandemia, en 2019, los movimientos alcanzaban apenas los 166.000. Este trasiego laboral es especialmente intenso desde Madrid y Barcelona, que han visto como en los últimos años pierden cada vez más asalariados que se desplazan a otras zonas de España. La Agencia Tributaria elabora cada año la estadística Movilidad del Mercado de Trabajo, que refleja los cambios de residencia de trabajadores a partir de datos tributarios.

El trabajo a distancia y la proliferación de la alta velocidad también explican esta situación llamativa. Ya no hay necesariamente que abandonar provincias de la España desaprovechada para poder desarrollar una carrera profesional, sino que la fuerza laboral se está repartiendo por todo el territorio estatal, indica la tendencia de los datos de Hacienda, señala el economista Javier Santacruz. Para Raymond Torres, director de coyuntura de Funcas, el problema principal se encuentra en el encarecimiento de la vivienda, sin duda. “El teletrabajo puede influir, pero no parece poder explicar un salto tan importante de traslados en un solo año, el 2024”, señala.

Marcel Jansen, profesor asociado de la Universidad Autónoma de Madrid e investigador de Fedea, también resalta que el epicentro del problema se encuentra en el alquiler. El economista destaca un ejemplo que vive de cerca: el de profesores ayudantes de universidades en las grandes ciudades, cuyo salario ronda los 1.500 euros, que, al ser el eslabón laboral más débil del gremio, no pueden desarrollar un proyecto vital en una gran urbe. Por ello se reubican en universidades de lugares con vivienda más asequible.

La mayoría de los asalariados que se trasladan de territorio son varones. Además, las mudanzas no se concentraron en los más jóvenes, sino que es entre los 36 y 55 años cuando se dispara la movilidad. A esas edades medias, el saldo de salidas desde Madrid y Barcelona a otros territorios supera claramente al de entradas.

(La Vanguardia. Página 77. Domingo 30)

EL CONGRESO TUMBA LA PROPUESTA DE PROHIBIR LA VENTA DE PISOS A FONDOS

El Congreso rechazó el pasado jueves admitir a trámite la proposición de ley de Sumar para reformar la Ley de Vivienda y prohibir que empresas, fundaciones, personas jurídicas o fondos de inversión compren casas en España. La propuesta fue respaldada por Esquerra Republicana (ERC), Bildu, Podemos, BNG y la diputada de Compromís integrada en el Grupo Mixto, Águeda Micó. De su lado, PP, Vox, Junts, UPN y Coalición Canaria votaron en contra; mientras que el PNV se ha abstenido como el PSOE. Sumar defendió la propuesta porque la compraventa por parte de estos actores es más del doble que en el momento álgido de la burbuja.

(El Economista. Página 53. 2 medias columnas)

ESPAÑA NECESITA 39.350 MILLONES PARA SU PARQUE RESIDENCIAL

España deberá invertir un total 39.350 millones de euros hasta 2030 para renovar el parque residencial y terciario y cumplir con la directiva europea de Eficiencia Energética (EPBD), que mandata a los países miembros a llegar a 2050 con cero emisiones en el parque de vivienda, ya que los edificios representan el 40% de las emisiones contaminantes en todo el mundo.

La directiva europea, que España se encuentra ya transponiendo, pide un nuevo marco regulador para el que fija unos objetivos de reducción de consumo energético: en 2030, recortar un 16% el consumo, en 2023, que la reducción sea del 20% y en 2050 llegar a las cero emisiones en el parque residencial. Según han indicado fuentes del Ministerio de Vivienda, el porcentaje de reducción de consumo será “global” en el parque residencial y no para las viviendas que peor se comportan.

(El Economista. Página 54. 1 columna)

EL DESAFÍO DE OFERTAR INMUEBLES ACCESIBLES PARA TODA LA POBLACIÓN

Apenas el 15% de los pisos en venta en España se sitúan entre los 200.000 y 300.000 euros, y sólo excepciones como Zamora conservan precios accesibles. Mientras el mercado español se tensiona, en Europa existen modelos consolidados de vivienda asequible que han logrado mantenerse estables incluso en épocas de crisis, gracias a políticas continuadas y una cultura de planificación a largo plazo que aquí prácticamente no existe.

El Salón Inmobiliario del Mediterráneo en Málaga (Simed) acogió este mes un foro en el que gestores y promotores expusieron dos realidades muy distintas: la de los países que han consolidado sistemas sostenibles de vivienda y la de otros, como España, que “ha tirado por la borda” su política de vivienda accesible. Así lo resumió José María Escolástico, subdirector operativo y jurídico de Viviendas Municipales de Bilbao: “Llevamos 15 años pensando qué modelo adoptar y, tras mucho pendular, decidimos abandonar la vivienda protegida por la asequible. Seguimos con serias limitaciones fiscales para invertir desde lo público, por lo que hemos tenido que incorporar inversión público-privada para poder promover”.

Otros lugares de Europa cuentan con sistemas plenamente consolidados. Un ejemplo es Dinamarca, expuso Bent Madsen, director de la Federación Danesa de Vivienda sin Fines de Lucro. Allí se gestionan 600.000 viviendas (alrededor del 20% del parque residencial total) bajo un principio radical: la accesibilidad universal. “No es sólo para grupos vulnerables, sino que se trata de un sistema abierto a un espectro muy amplio”, dijo. La clave es la existencia de un sistema sin ánimo de lucro y de propiedad colectiva en el que cualquier excedente se reinvierte en las viviendas. Su financiación no depende de presupuestos públicos, sino de un fondo rotatorio que funciona como una “hucha común”, alimentado por rentas y aportaciones de cada promoción. “Cuando invertimos en vivienda, el dinero permanece en el sistema, no hay fugas al mercado”, resumió Madsen. Este mecanismo, junto a un marco jurídico estable y una planificación a largo plazo, blindo el sistema frente a ciclos políticos.

De forma similar, Francia cuenta con un modelo consolidado, con más de cinco millones de viviendas que cubren entre el 30% y el 40% de la población. Marc Patay, director general de Nantes Métropole Habitat (NMH), la empresa pública de vivienda de esta ciudad francesa, lo describió como un sistema que combina empresas especializadas de larga trayectoria, políticas públicas estables y cooperación público-privada: “Tenemos un parque histórico de 100 años, gestionado por 500 empresas que construyen y mantienen viviendas sociales, lo que permite regular las tensiones del mercado inmobiliario incluso en los momentos de crisis”.

Estos modelos demuestran que “existen sistemas excelentes desarrollados durante décadas para garantizar acceso asequible a la vivienda”, afirmó Sorch Edwards, secretaria general de Housing Europe, la federación que agrupa a las cooperativas de vivienda social en Europa. En su opinión, estas fórmulas “no pueden ser destruidas por un enfoque puramente de mercado” y destacó que “la voz de los éxitos locales debe llegar a la Comisión Europea” para preservar la vivienda asequible como un derecho comunitario. Para Edwards, el gran desafío europeo no sólo es proteger estos sistemas, sino reforzarlos ante una crisis que ya es social y económica.

(Actualidad Económica. Revista económica de El Mundo. Suplemento especial Inmobiliario. Página 4. Del domingo 30 de noviembre al 6 de diciembre)

FINANZAS

EL BBVA RETIRA EL RECURSO AL SUPREMO POR LAS EXIGENCIAS DEL GOBIERNO

El BBVA ha retirado el recurso que presentó ante el Tribunal Supremo contra las condiciones que el Gobierno impuso a la opa sobre el Banco Sabadell, una vez que la operación ha fracasado. La entidad presidida por Carlos Torres comunicó el pasado miércoles a la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Alto Tribunal la retirada del recurso alegando que carecía de sentido tras el intento fallido de comprar Sabadell. “BBVA ha desistido del recurso dado que el objeto principal del mismo era anular la condición del Consejo de Ministros, que ha perdido su vigencia al no haber prosperado la opa”, indican fuentes del banco.

Lo que sí se mantiene en vigor es la vía europea de este caso. La Comisión Europea avisó a España en contra de intervenir en la opa del BBVA. De hecho, inició un expediente, que está aún en curso, para analizar si la normativa española vulnera los tratados europeos. Las pesquisas de Bruselas se centran, de un lado, en la intervención gubernamental en la segunda fase de la autorización de la CNMC. Y de otro lado, en la ley de fusiones bancarias, que permite al Consejo de Ministros prohibir una transacción de este tipo.

Carlos Torres, presidente del BBVA, reiteró el viernes en Bilbao que el fracaso de la opa sobre el Sabadell, que se concretó hace apenas dos meses, fue una oportunidad perdida, pero la entidad tiene su propio plan a 2029, aprobado por el consejo de administración en enero pasado. Una estrategia para este lustro basada en el crecimiento orgánico del negocio, pero sin descartar operaciones de concentración “si surgen oportunidades”, especificó Torres Vila en la segunda edición de los encuentros Foro Gran Vía. Si la incorporación de la entidad catalana hubiera aumentado un 15% el volumen de negocio del BBVA, Torres desveló que el grupo

contabiliza este año en solitario una subida del 16% en la suscripción de créditos (incremento del 7,8% en España).

La hoja de ruta hasta 2029 tendrá como elemento tractor a la inteligencia artificial (IA). Esta tecnología vive “un despliegue a una velocidad sin precedentes”, como prueba que uno de cada diez habitantes del planeta ya recurre con asiduidad a la aplicación ChatGPT, expuso el presidente del BBVA. Estará en el centro de la estrategia este lustro.

Información también en *El Economista*, *Expansión*, *ABC*, *La Vanguardia* y *El Mundo*.

(Cinco Días. Página 5. 4 columnas)

EL SABADELL PONE AL FRENTE DE LA RED EN ESPAÑA A SU JEFE DE MÉXICO

Cambios en el organigrama directivo de Banco Sabadell. La entidad pone al frente de la red de negocio en España a Albert Figueras, el directivo que ha llevado las riendas de la actividad en México desde el año 2023 y que asume el relevo a Jaime Matas, quien se jubila después de casi 50 años de trayectoria profesional en la entidad.

Sabadell destacó que la dirección de Red que liderará Figueras es “un puesto clave para la consecución de los objetivos” del banco, “ya que coordina y ejecuta la estrategia comercial de las diferentes direcciones territoriales en España”, mercado donde reforzará el foco tras pasar página de la opa de BBVA y cuando ejecute la venta del británico TSB a Banco Santander. Figueras reportará a Carlos Ventura, responsable de Empresas, Red y Banca Privada y “número tres” del banco.

Información también en *Expansión* y *Cinco Días*.

(El Economista. Página 19. Media página)

EL REINO UNIDO DA LUZ VERDE A LA COMPRA DE TSB POR SANTANDER

La compra de la filial británica del Banco Sabadell, TSB, por el Santander avanza. La autoridad británica de Competencia (CMA) resolvió el viernes permitir la transacción, por la cual el banco cántabro creará la tercera enseña en el mapa bancario británico. Se espera que la operación se cierre a principios de 2026.

En julio, en plena opa hostil del BBVA, el Sabadell sorprendió al mercado con su principal movimiento de defensa ante la oferta, la venta de su negocio británico, TSB. Llegaron a la final de la subasta Santander y Barclays, y fue la entidad española la que se llevó el gato al agua por 3.100 millones de euros (a los que se sumarán otros 270 millones según el valor generado desde el 1 de abril de 2025). Las partes pactaron entonces un plazo de un año para que la transacción fuese efectiva, si bien esperaban contar con todas las autorizaciones regulatorias para el primer trimestre de 2026.

(Cinco Días. Primera página. Página 3)

CAIXABANK, SANTANDER Y BBVA ACELERAN LAS REBAJAS EN LOS DEPÓSITOS

Los grandes bancos españoles se tomaron con calma la primera andanada de rebajas de los tipos de interés del Banco Central Europeo (BCE) en 2024. La repercusión en la remuneración media de sus depósitos en España fue mínima. Este año han acelerado el ritmo. CaixaBank, Santander y BBVA han dado un zarpazo a los abonos de los clientes, aunque todavía por detrás del precio oficial del dinero.

Frente a los 100 puntos básicos que han bajado los tipos el BCE desde diciembre, CaixaBank ha reducido la remuneración en 43 puntos básicos, Santander lo ha hecho en 40 y BBVA, en 30. El resultado es que los tres están casi igualados en el coste medio de sus depósitos, según reflejan las cuentas a cierre del tercer trimestre. BBVA era el menos generoso el año pasado y ahora es el que más paga, con un promedio del 0,57%, pero Santander está muy cerca, en el 0,56%. CaixaBank es el que ha hecho el mayor movimiento y ofrece un 0,53%. Todos ellos están muy lejos de las mejores ofertas del mercado, pero su estrategia se basa en hacer propuestas puntuales a clientes seleccionados que quieren conservar o captar. Tienen más liquidez de la que necesitan y la mayoría de los depósitos que engrosan sus balances abonan un 0% de interés, según señalan fuentes financieras.

Los depósitos que pagan dinero son una minoría. CaixaBank es el que más desglosa sus datos y lo que dicen es que el banco remunera solo el 26,8% de su cartera total. El 73,2% no cobra ni un euro por sus imposiciones.

Los que sí lo hacen se llevan mucho más del 0,53% de media que abona CaixaBank. Su remuneración se eleva hasta el 1,66% de intereses al año, una cuantía que está exactamente en la media de retribución a depósitos de hogares españoles del conjunto de las entidades financieras, según los datos del BCE a septiembre. Estos depósitos remunerados son los que bailan realmente al ritmo del precio oficial del dinero y su evolución es mucho más acorde a los recortes de los tipos de interés del banco central. Son los no retribuidos los que hacen de ancla y amortiguan el efecto de esta reducción en el promedio de todas las imposiciones.

CaixaBank pagaba un 2,59% a cierre del año pasado por el tramo remunerado, así que la bajada actual es de 93 puntos básicos, muy cerca de los 100 puntos básicos que ha reducido el BCE. No es casualidad. Cerca de la mitad de estos depósitos están indexados a los tipos, así que los clientes de CaixaBank ya saben que sus ganancias bajarán conforme lo hagan las tasas. Es la manera que tienen los bancos de proteger su rentabilidad. Los ingresos del sector están cayendo por la reprecación a la baja de los precios de los préstamos, que también están ligados a los tipos. La forma de compensarlo y de evitar que el margen de intereses sufra más de lo debido es pagar menos a los depositantes.

CaixaBank, Santander y BBVA están extremando el control de costes de sus depósitos. “Hemos visto una significativa reducción en la remuneración y seguiremos haciéndolo”, anticipó a los analistas el director financiero de CaixaBank, Javier Pano, en su último encuentro con ellos.

(Expansión. Página 21. 5 columnas)