

## RESUMEN DE PRENSA DEL 30 DE ABRIL DE 2026

### MERCADO HIPOTECARIO

#### EL EURÍBOR SE AFIANZA EN EL NIVEL MÁS ALTO DESDE OCTUBRE DE 2024

El euríbor no da tregua. El índice hipotecario a 12 meses subió ayer hasta el 2,769% a tipo diario, el nivel más alto desde el pasado 8 de abril. El avance llega justo antes de la reunión de hoy del Banco Central Europeo (BCE) en la que el mercado descuenta que la autoridad monetaria mantendrá los tipos de interés sin cambios en el 2%. Sin embargo, el euríbor sigue descontando que las subidas del precio del dinero son cuestión de tiempo y que podría sustanciarse no más tarde del próximo mes de junio. El desarrollo del conflicto en Oriente Próximo y su impacto sobre la inflación y el crecimiento en la zona euro marcarán el ritmo, pero la realidad es que los hipotecados ya están sufriendo el cambio de expectativas.

A falta de una sesión para el cierre del mes, la media mensual de abril se situó ayer en el 2,74%. Es decir, muy por encima del 2,14% del mismo mes del año pasado. La de abril es la segunda subida mensual consecutiva del índice, que ha rebotado con mucha fuerza desde el 2,22% de febrero y se consolida en los niveles más elevados desde octubre de 2024.

No obstante, los expertos destacan que, a pesar de la subida de abril, el índice no ha llegado a superar en ningún momento los máximos diarios de marzo, cuando se quedó a las puertas del 3%. “Ese relajamiento, que ha calmado en cierta manera a los mercados, se debe a que la guerra en Irán lleva varias semanas en una especie de punto muerto. Aun así, el indicador sigue muy por encima de sus valores de febrero, lo que pone de relieve que el mercado ve todavía muy difícil que se pueda llegar a un acuerdo en el corto plazo”, señalan desde el comparador Kelisto. En la misma línea, el bróker hipotecario iAhorro señala que “la subida del euríbor en marzo fue más explosiva que la que estamos viviendo en abril, aunque este mes no ha habido datos muy elevados en el salto de un día a otro, aunque es verdad que el dato general se ha mantenido en torno al 2,7%. Esto puede indicar cierta estabilización del indicador al alza, a falta de los siguientes movimientos del BCE, que podrían empujar el euríbor hacia arriba o hacia abajo”.

Quienes revisan ahora una hipoteca variable de 150.000 euros, a un plazo de 25 años y un diferencial del 1% sobre el euríbor, pagarán 48 euros más al mes, hasta alrededor de 895 euros. En el caso de que la revisión sea semestral, el alza es de cerca de 45 euros. Si el euríbor continúa en los actuales niveles en las próximas semanas, el coste de la letra mensual podría sufrir otro incremento significativo en mayo, ya que el euríbor se situaba en el 2,08% al cierre del quinto mes de 2025. Fue el nivel más bajo del año pasado.

La subida del euríbor desde el comienzo de la guerra de Irán también está afectando a las hipotecas fijas por la vía de los precios de la nueva producción. El grueso de las entidades ha aplicado subidas a sus ofertas a lo largo de los dos últimos meses.

(Expansión. Página 27. Media página)

## EL SANTANDER CRECE UN 44% EN PRÉSTAMOS A VIVIENDA Y DA POR CERRADA LA GUERRA HIPOTECARIA

El Santander se lanza a crecer en hipotecas en España tras dar por cerrada la guerra en el sector. El consejero delegado del banco, Héctor Grisi, ha cambiado por completo el tono que había mostrado meses atrás, cuando afirmaba que la entidad había decidido perder cuota al considerar las hipotecas no tan rentables, y se separa de las opiniones de otros competidores, que aún ven el mercado español como poco atractivo. Ayer, durante la presentación de resultados del primer trimestre del banco, expuso que la entidad se encuentra totalmente abierta a crecer en hipotecas, al apreciar un cambio significativo en las dinámicas de crédito. De hecho, durante este arranque del año han experimentado ya un acelerón en la concesión de hasta el 44%.

En opinión del número dos del Santander la situación se ha dado la vuelta en el arranque de 2026. Ayer dijo que el precio medio de este tipo de préstamos ha subido y que ya funciona de manera sana, si bien también matizó que España se mantiene como uno de los países con las hipotecas más baratas de Europa. Ahora “estamos totalmente abiertos”, insistió, tras subrayar que con ese crecimiento del 44% en el segmento entre enero y marzo van camino de recuperar la cuota de mercado perdida.

El cambio de paso en el mercado puede deberse a varias razones. Una es que, tras las bajadas de tipos de los dos años anteriores, los bancos decidiesen en 2025 crecer incrementando el volumen de préstamos firmados, pese a ser menos rentables unitariamente. También tuvo que ver la guerra entre BBVA y Sabadell, que en plena opa hostil echaron el resto para no perder pulso comercial. En cualquier caso, estas dinámicas parecen que han cambiado. Sin opa y con la guerra en Irán presionando el coste de la energía y, por ende, la inflación, el euríbor vuelve a cotizar al alza tras varios meses y el mercado descuenta varias subidas en los tipos en el medio plazo.

“La demanda de hipotecas se mantiene”, dijo Grisi. Sin embargo, sí aprecia que pueda sufrir alteraciones si finalmente el BCE subiera el precio del dinero. “Si la gente percibe que es un buen momento para hipotecarse, lo hará. Hemos percibido un cambio importante hacia el tipo fijo. En los últimos meses, solo el 16% de las hipotecas que hemos firmado son variables”, señaló.

A la espera de que sus dos principales competidores en España, el BBVA y CaixaBank, se pronuncien hoy, que es cuando presentan sus resultados y comparecen ante analistas y medios, la postura de Grisi difiere del otro banco que sí ha presentado resultados, Bankinter. Ortiz volvió a ser muy crítica con la situación del mercado, que vinculó como ya hizo meses atrás con la burbuja inmobiliaria, así como alertó de que se estaban firmando hipotecas a pérdida y que eso iba a provocar problemas en el futuro. Es más, en el primer trimestre, este banco registró un fuerte descenso en su producción hipotecaria.

Más información sobre los resultados trimestrales del Santander en apartado Finanzas.

(Cinco Días. Primera página. Página 4. Media página)

## EL GOBIERNO PARALIZA LA LÍNEA DE AVALES DEL ICO PARA FAMILIAS JÓVENES

El Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana ha paralizado la tramitación de la línea de avales del Instituto de Crédito Oficial (ICO) para la adquisición de vivienda. Fuentes conocedoras de la situación aseguran que el Ministerio ha dejado esta línea de avales en *stand by* desde hace cuatro meses, mientras estudia qué modificaciones son necesarias para lograr dinamizar una medida que no estaba teniendo el éxito esperado. Las entidades financieras habían criticado esta línea de avales –frente a otras puestas en marcha por las comunidades autónomas– ante su complejidad a la hora de ser tramitada y por la forma en la que los bancos debían gestionar los avales. Se le exigía, según se indica, una mayor agilidad.

La línea de avales del ICO destinada a jóvenes menores de 35 años y familias con hijos se prorrogó el pasado mes de diciembre por dos años más, como estaba contemplado ya en el momento de su creación, a principios de 2024, aunque no empezó a funcionar en la práctica hasta el verano de hace dos años. Fuentes bancarias dicen estar “a la espera de la adenda” en la que trabaja el Ministerio de Vivienda sobre las nuevas condiciones sobre las que se registrará la línea de avales públicos. “La previsión es que vuelva a estar activa en el plazo de 3-4 semanas” con lo que, de facto, el Gobierno habría tenido paralizada esta medida durante los primeros cinco meses del año, al menos, aunque la realidad es que era una “línea que se venía utilizando muy poco por un tema burocrático y porque estaba muy limitada a determinados colectivos”, explica una entidad consultada.

Desde Vivienda aclaran que una de las modificaciones tiene que ver con un aumento de “la capacidad económica que pueden tener los beneficiarios “de estos avales “para llegar a más personas”. En la actualidad, podían solicitar esta medida quienes contaran con un salario inferior a los 37.800 euros brutos al año (4,5 veces el IPREM) o del doble en caso de que la hipoteca se solicitara por dos personas. Si en el hogar hubiera hijos, se amplía el límite en 2.520 euros al año por cada menor.

El ICO ha cambiado de estrategia ante esta parálisis temporal y acumula casi cuatro meses en los que no actualiza los datos. Los últimos disponibles son de diciembre de 2025 cuando el organismo había concedido 10% de todo el dinero disponible, cerca de un año y medio de que comenzara a funcionar. En total, avaló 10.453 hipotecas, de las cuales 7.503 fueron firmadas por menores de 35 años y el 28% restante por familias con menores a su cargo. El objetivo inicial cuando se lanzó esta medida era llegar a unos 50.000 beneficiarios. Los avales requeridos por los bancos ascendieron a 255,8 millones de euros, que es algo menos del 20% de los 1.344 millones de euros de financiación en las hipotecas firmadas.

Desde el ICO aclaran que la línea de avales no está cerrada, ya que los bancos que lo deseen pueden seguir adhiriéndose a ella, aunque estos desconozcan cuáles serán las nuevas condiciones de los avales. Esto, de facto, está provocando una parálisis en la formalización de hipotecas bajo esta fórmula por parte de las entidades financieras que siguen a la espera de conocer cuál será el futuro de esta medida.

(El Mundo. Página 29. 4 columnas)

## LA DIGITALIZACIÓN DE LAS HIPOTECAS ROMPE EL MONOPOLIO DE LA BANCA

El mercado hipotecario está atravesando una transformación silenciosa, pero de gran calado. Durante décadas, la única forma de dar con el préstamo ideal consistía en negociar con varias entidades bancarias para conseguir las mejores condiciones. La visita presencial al banco era ineludible para iniciar el proceso de solicitud. La digitalización ha cambiado esta dinámica y ha abierto la puerta a que nuevos intermediarios amplíen y faciliten la información a los usuarios, por lo que los bancos han perdido su papel de exclusividad en este segmento.

La digitalización no solo ha diversificado los canales de contratación de las hipotecas, sino que ha impulsado el volumen total del mercado que ya gestionan las plataformas digitales, los comparadores y los nuevos intermediarios. Según estimaciones del sector, el canal digital podría concentrar más del 30% de las hipotecas en España a cierre de 2026, impulsado tanto por la demanda como por la necesidad de las entidades bancarias de ganar eficiencia en la concesión de préstamos.

El mercado hipotecario está en plena ebullición. El 2025 fue el mejor ejercicio hipotecario desde 2010, con más de 500.000 operaciones y un fuerte aumento del crédito hipotecario. Esta circunstancia también está impulsando que se agilicen los procesos y que los clientes comparen entre más opciones a la hora de hipotecarse. “Aunque en países como Reino Unido o los Países Bajos llevan ventaja en penetración hipotecaria digital, España se posiciona como uno de los mercados de mayor crecimiento en el sur de Europa. Actualmente existen más de 200 intermediarios hipotecarios registrados en el Banco de España, desde brókers tradicionales hasta plataformas *propotech*”, señalan desde Wypo, plataforma digital de intermediación digital en España que trabaja hasta con 20 entidades.

En este nuevo ecosistema han surgido distintos modelos de negocio. Desde comparadores que permiten analizar ofertas de diferentes entidades bancarias hasta plataformas que integran todo el proceso en un único entorno. La irrupción de nuevos competidores ha cambiado el equilibrio del mercado y ahora son las propias plataformas digitales las que están ganando capacidad para atraer a los clientes. Se han convertido en el primer filtro de entrada para las entidades. “Este cambio, lejos de ser una amenaza, está abriendo una oportunidad clara para las entidades que se anticipan en la digitalización y la optimización de los procesos. El canal digital, además, aporta demanda de alta calidad, clientes más informados y preparados. Además, permite reducir costes operativos y de captación y mejorar los niveles de riesgo”, asegura Jorge González-Iglesias, CEO y cofundador de Gibobs. “Estamos ante una evolución natural del mercado donde banca y plataformas digitales pueden generar valor conjunto, haciendo el sistema financiero más eficiente para todos los actores”, expone González-Iglesias.

Ante la fuerte competencia de las plataformas, las entidades bancarias se han visto obligadas a reforzar sus capacidades digitales. “Están ofreciendo productos mucho más competitivos en comparación con otros mercados europeos. El reto ahora va más allá de digitalizar pasos concretos, se trata de que, en conjunto, la búsqueda de una hipoteca sea más ágil, transparente y eficiente.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Página 6)

## MERCADO INMOBILIARIO

### EL COMPRADOR TOCA TECHO Y LAS COMPRAVENTAS CAEN UN 7,7%

Tras varios años de subidas intensas de precios, los datos más recientes del Consejo General del Notariado confirman un giro: menos compraventas, precios aún al alza y un esfuerzo financiero cada vez mayor por parte de los compradores. En febrero de 2026, la compraventa de viviendas cayó un 7,7% interanual, hasta 55.228 operaciones, en un contexto en el que el precio medio siguió subiendo un 5,4%, situándose en 1.977 euros por metro cuadrado. Este desacople entre actividad y precios refleja un mercado tensionado en el que la demanda empieza a perder capacidad de absorción.

El ajuste de las operaciones no es puntual ni localizado. Las compraventas descendieron en 14 comunidades autónomas, con caídas especialmente acusadas en territorios tradicionalmente dinámicos como Canarias (-21%), Baleares (-18,6%) o Navarra (19,2%). Incluso mercados clave como Madrid registraron retrocesos del 6%, evidenciando que la desaceleración es generalizada. Este frenazo se produce en paralelo a un encarecimiento sostenido de la vivienda. El precio de los pisos subió un 7,7% interanual, hasta los 2.292 euros por metro cuadrado, mientras que el de las viviendas unifamiliares aumentó un 2,6%. En varias regiones, las subidas siguen siendo de dos dígitos, como en Cantabria o la Comunidad Valenciana, lo que mantiene la presión sobre el acceso a la vivienda.

El resultado es un mercado cada vez más exigente para el comprador medio. Aunque el número de hipotecas apenas creció un 0,2%, la cuantía media de los préstamos se incrementó un 6,3%, hasta los 175.904 euros. Es decir, se firman prácticamente las mismas hipotecas, pero por importes más elevados, lo que apunta a un mayor esfuerzo financiero. Además, el peso de la financiación sigue siendo elevado. El 54,5% de las operaciones se realiza con hipoteca, y en estos casos el préstamo cubre de media el 72,4% del precio de la vivienda. Este dato subraya la dependencia del crédito en un entorno en el que los precios no dan tregua.

La combinación de estos factores apunta a un punto de inflexión. La caída de las compraventas, unida al aumento del importe de los préstamos, sugiere que una parte de la demanda está quedando fuera del mercado. Es decir, los compradores potenciales no desaparecen, pero posponen decisiones ante la pérdida de poder adquisitivo. Este fenómeno empieza a observarse también en la evolución territorial de los precios. Aunque la mayoría de las comunidades sigue registrando subidas, ya hay cinco regiones donde los precios caen en tasa interanual, algo que no ocurría desde agosto de 2024. Se trata de una señal incipiente de ajuste en determinados mercados donde la demanda podría haber alcanzado su techo.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Página 10. Media página)

### LAS SUBIDAS MÁS AGRESIVAS DE LA VIVIENDA SE TRASLADAN A LA PERIFERIA

El mercado inmobiliario continuó su escalada en el arranque del año en términos generales. Todas las estadísticas del sector, ya sea de plataformas inmobiliarias o consultoras, reflejan la misma tendencia: un fuerte encarecimiento tanto en obra nueva como en vivienda de segunda

mano. Aunque la subida de costes es generalizada en todo el territorio, los datos empiezan a dibujar una nueva realidad. En núcleos urbanos cercanos a las grandes urbes hay incrementos de precio en el sector residencial de hasta el 30%, lo que indica que la demanda ya está empezando a otear nuevos horizontes para acceder a un inmueble en propiedad.

El último informe de la tasadora Tinsa by Accumin reflejó un encarecimiento de la vivienda nueva y usada del 14,3%, hasta los 1.987 euros por metro cuadrado, en términos interanuales en el primer trimestre del año y un 3,2% trimestral en términos nominales. A pesar de estas cifras, el documento señala que, al eliminar el efecto de la inflación, la subida del precio fue de un 11,8% interanual, frente al 10,7% del anterior trimestre, y todavía un 34% por debajo desde los máximos alcanzados en la burbuja inmobiliaria de 2007.

El estudio recoge que el crecimiento de los precios sigue siendo generalizado, aunque con “tasas de variación especialmente contundentes” en torno a los polos de empleo y focos turísticos, donde se concentra principalmente la demanda. La resistencia del mercado laboral en los primeros meses del año y el mantenimiento de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo son factores que siguen favoreciendo la compra de vivienda, a pesar de que el euríbor ya ha empezado a encarecer las hipotecas variables y la banca ha endurecido las condiciones de las fijas.

Aunque los precios continúan al alza, en el arranque del año algunas estadísticas empiezan a arrojar una desaceleración de las compraventas de vivienda. En enero las operaciones cayeron hasta un 11,4%, según el Consejo General del Notariado. Uno de los últimos informes del Colegio de Registradores detectó una caída de las compraventas de vivienda del 0,7% en el mes de febrero. Los expertos apuntan a que la demanda está empezando a agotarse ante unos costes que son muy superiores a los salarios. Sin embargo, ante la falta de oferta, parte de los compradores opta por endeudarse para poder acceder a financiación y adquirir un piso antes de que los precios continúen recalentándose. Aunque la tasa de esfuerzo de compra a nivel nacional todavía se sitúa en niveles razonables del 34% de la renta de los hogares, el fuerte incremento de costes en el mercado residencial, combinado con el mantenimiento del precio del dinero, sostuvieron una demanda muy robusta durante el primer trimestre del año, según recoge el análisis de la tasadora Tinsa.

Sin embargo, aunque la actividad promotora en enero registró un crecimiento del 19,6% en nuevos proyectos de obra, que supone un leve impulso respecto al nivel de visados emitidos en 2025, la oferta de vivienda terminada sigue siendo insuficiente para cubrir la falta de oferta, lo que continúa alimentando la espiral alcista de los precios de la vivienda en el mercado. Ante una situación de tensión máxima por la falta de oferta, el aumento de población y unos precios disparados, la demanda ha comenzado a moverse. Las ciudades periféricas de Madrid, Barcelona y Valencia empiezan a registrar alzas de costes de las casas más acusados que los grandes núcleos urbanos ante la incapacidad de la demanda de hacer frente a la escalada de valor que registran los pisos.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Páginas 4 y 5)

## MADRID. UN MILLÓN DE EUROS NO ES SUFICIENTE PARA COMPRAR UNA VIVIENDA DE LUJO EN CASI LA MITAD DE LA REGIÓN

Nadie es inmune a la subida del precio de la vivienda. Aunque hay ciudadanos a los que dicha alza le impide acceder a un bien fundamental, y otros que solo tienen que rascarse un poco más sus amplios bolsillos para adquirir una vivienda de lujo o *prime*. Este último término se utiliza en el sector para los hogares que cuestan hasta tres millones. La accesibilidad a este mercado en Madrid es uno de los puntos relevantes del tercer informe de Diza Market elaborado por Fernando Pinto y María Luisa Medrano, profesores de la Universidad Rey Juan Carlos, a partir de los datos del Portal Estadístico del Notariado. La principal conclusión es que con un millón de euros ya no se puede adquirir una vivienda en 9 de las 20 zonas *prime* madrileñas.

Las áreas analizadas son seis municipios de la comunidad, diez códigos postales de la capital y cuatro urbanizaciones de lujo. Para llevar a cabo el estudio, los autores usan lo que llaman “vivienda-tipo”, una medida para identificar la casa representativa de cada área, definida a partir de la superficie media observada en las transacciones. “Este enfoque permite entender mejor cuál es el tamaño medio de acceso real en cada enclave *prime*”, se asegura en el informe. Añade Medrano que puede que en una zona el precio por metro cuadrado sea más alto, pero en otra, con un coste menor, se necesite más capital para entrar porque las unidades son más grandes.

En 2014, un inversor con un millón de euros podía adquirir de media 2,88 viviendas-tipo en las zonas *prime* de Madrid. En 2026, esa ratio ha caído a 1,17. Y mientras que hace 12 años se podía permitir adquirir una casa en todas las áreas, en la actualidad en nueve de ellas ya no le es posible. Son La Moraleja, Recoletos, Ciudad del Campo, Castellana-Lista, Aravaca, Nueva España, Plaza de Castilla, La Finca e Ibiza-Niño Jesús. El precio medio de las áreas analizadas se sitúa en 6.445 euros por metro cuadrado construido, lo que supone un 153,7% más que en 2014, año desde el que comienza el análisis. La zona que más se ha revalorizado en este periodo ha sido Ibiza-Niño Jesús, con un alza del 195% en el coste del metro cuadrado. Información también en la edición de Madrid de *La Razón*.

(El País. Página 27. 2 columnas)

## MADRID. SOL CONTRA EL “CAOS” DEL PLAN DE VIVIENDA ESTATAL

El consejero de Presidencia de la Comunidad de Madrid, Miguel Ángel García Martín, insistió ayer en las críticas a un Plan de Vivienda estatal que, dijo, es una “auténtico caos”, aunque opta por confiar en que se puedan “corregir cosas muy importantes” en la Conferencia Sectorial. Criticó que se trata de un plan que “no ha sido negociado ni acordado con las propias comunidades autónomas”, llegando a señalar que “incluso, algunos aspectos nos parece que podrían ser inconstitucionales”. Así, insistió en que a la Comunidad no le gusta este plan, que “ahonda en políticas que “no funcionan, como que cada vez haya menos oferta de vivienda en alquiler y, por tanto, está agravando la situación de la vivienda”, opina.

(La Razón. Suplemento Madrid. Página 3. 2 columnas)

## EL PSOE PROPONDRÁ A JUNTS Y PNV MEDIDAS FISCALES PARA LOS ARRENDADORES DE PISOS

El Gobierno quiere acelerar la aprobación de medidas relacionadas con el mercado del alquiler de vivienda. Una vez comprobado que el real decreto-ley de prórroga de contratos no tenía apoyos para ser convalidado, el Ministerio de Vivienda va a volver a poner sobre la mesa un paquete centrado, por un lado, en incentivos y castigos fiscales a propietarios de vivienda y, por otro, en una regulación precisa de los alquileres temporales, donde se está derivando una parte de los arrendamientos tradicionales. Para aprobar estas medidas, el Ejecutivo necesita una suma transversal y quiere ofrecer un pacto a Junts y PNV, las dos formaciones con las que la negociación en el ámbito de la vivienda es más complicada, ante una situación que ya es límite para inquilinos que ven cómo los precios no paran de subir en todo el país.

Las medidas van dirigidas a los aproximadamente 3,4 millones de hogares que viven de alquiler en España. Y subiendo. Actualmente, los arrendatarios representan el 19% de la población, cuando en 2012 eran el 11,9%, según estima el panel de hogares de la Agencia Tributaria.

El primer bloque de medidas que quiere plantear el Gobierno a Junts y al PNV busca frenar las subidas de precios en las renovaciones de contratos de alquiler a través de incentivos fiscales a los caseros. Hacienda está dispuesta a activar una bonificación de hasta el 100% en el IRPF a los propietarios que renueven los contratos de arrendamiento sin subir el precio a sus inquilinos. Con esta ayuda impositiva, los caseros compensarían lo que ganarían si incrementaran el precio del alquiler. La medida fue anunciada por el presidente Pedro Sánchez en enero, pero no llegó a aterrizar en una negociación concreta. Sumar siempre ha considerado las bonificaciones fiscales como una ayuda a caseros, pero en la negociación del decreto que ha decaído se ha abierto a aplicarlas.

A su vez, el Gobierno plantea desincentivar algunos comportamientos de propietarios de vivienda que considera “perniciosos”. Para ello propone a sus socios de investidura modular la deducción general del 50% de las rentas en el IRPF para los particulares que suban el precio del alquiler. Esta rebaja de la bonificación nunca llegaría al 0%, ya que Hacienda quiere mantener el trato diferenciado para el alquiler residencial de largo plazo (de los contratos de cinco años) frente a los arrendamientos turísticos y de temporada.

En el Congreso también se encuentra una propuesta del grupo socialista en materia de fiscalidad de vivienda que contempla la aplicación de un IVA del 21% para los pisos turísticos, así como un gravamen a las viviendas vacías y un impuesto del 100% a compradores extracomunitarios. Esta iniciativa lleva varada casi un año.

En búsqueda de ese acuerdo transversal, el Gobierno también considera de imperiosa necesidad reforzar la regulación de los alquileres de temporada a nivel estatal.

*El Mundo* informa que “Junts se abre a aprobar una prórroga de alquileres a través de un nuevo decreto, después de que el texto inicial diseñado por el Gobierno fuera tumbado el martes en el Congreso de los Diputados con el voto contrario de los independentistas”

(La Vanguardia. Primera página. Página 50. Media página)

## SUMAR EXPLORA UNA NUEVA OFENSIVA PARA RECUPERAR LA PRÓRROGA DE LOS ALQUILERES

Sumar se ha propuesto convertir la caída del decreto de vivienda en el Congreso en el inicio de una nueva ofensiva política. Cuando apenas habían pasado 12 horas desde que PP, Vox y Junts tumbaran la norma, la formación de Yolanda Díaz acudió ayer a la Cámara Baja decidida a activar una doble estrategia. Liberarse de cualquier responsabilidad para cargarla sobre “las tres derechas” y reabrir desde ya un nuevo proceso de diálogo que permita sacar adelante otro decreto sobre la prórroga de los alquileres.

Tras trasladar un mensaje de “tranquilidad” a los inquilinos y garantizar que la no convalidación “no anula los efectos jurídicos” ya producidos, distintos dirigentes de Sumar se mostraron dispuestos a incorporar al futuro texto algunas cesiones a Junts, como el IVA franquiciado para autónomos, y algún guiño al PNV, al que, pese a su abstención en la votación, catalogan como “formación razonable y abierta a pactos”.

*La Razón* publica por su parte el amplio artículo “Crisis en Moncloa por la vivienda: Sumar quiere otro decreto, el PSOE no”, en el que se comenta que las dos partes del Gobierno, PSOE y Sumar, viven estos días en un continuo tira y afloja a causa del decreto que incluía la prórroga de los alquileres derogado en el Congreso de los Diputados, tras el voto en contra de Junts y la abstención del PNV. En Sumar ya se han puesto a trabajar en un nuevo decreto que quieren llevar próximamente al Consejo de Ministros, aunque no será el martes que viene, y buscan incorporar en él algunas de las medidas que exigen el resto de socios para intentar atraer los apoyos del bloque de investidura. Sin embargo, en el sector socialista arrastran los pies y son partidarios de aprobar iniciativas de rango menor que no tengan que ser avaladas por la Cámara Baja.

(La Vanguardia. Página 11. 4 medias columnas)

## GUÍA PARA INQUILINOS Y PROPIETARIOS TRAS EL FIN DE LA PRÓRROGA DE ALQUILERES: CÓMO ACTUAR AHORA

El Congreso de los Diputados tumbó el martes el real decreto ley que permitía prorrogar de forma automática durante dos años los contratos de alquiler que vencieran antes del 31 de diciembre de 2027 y topaba al 2% las subidas de precios. El voto en contra de la Cámara Baja – donde PP, Vox y Junts sumaron mayoría– abre un galimatías legal que, según los juristas y expertos del sector inmobiliario, terminará dirimiéndose casi con total seguridad en los tribunales. La casuística es muy extensa, teniendo en cuenta los plazos y el planteamiento que hizo el Consejo de Ministros en la redacción del real decreto ley, y deja múltiples interpretaciones entre los juristas y expertos en el sector inmobiliario consultados. En este análisis se plantean distintas cuestiones: ¿Cómo afectará a los inquilinos que solicitaron la prórroga, pero no obtuvieron respuesta? ¿Y si el propietario aceptó la extensión del contrato? ¿Qué contratos podrán beneficiarse de la prórroga? ¿Qué ocurre con el tope del 2% a las subidas de precio? ¿Cómo actuar ante la inseguridad jurídica?

(Expansión. Página 34)

## BANCA Y FONDOS SE DISPUTAN LA FINANCIACIÓN DE INMUEBLES

El sector inmobiliario sigue imparable pese al convulso contexto internacional. El primer trimestre de 2026 ha marcado récord en inversión, siendo el mejor principio de año de la historia, con 6.300 millones de euros en operaciones gracias a la elevada liquidez y al apoyo de los financiadores.

Los *swaps* a 5 y 10 años, una de las referencias fundamentales del mercado inmobiliario para determinar los tipos de interés y el coste de la deuda a futuro, y las curvas de euríbor han experimentado incrementos relevantes desde comienzos de año, como reflejo de la incertidumbre macroeconómica, el riesgo geopolítico y las presiones en los mercados energéticos.

Esta divergencia entre el corto y el largo plazo está elevando el coste de financiación, a pesar de que los márgenes bancarios se mantienen en niveles competitivos, explica Nacho Meylán, responsable del área de Debt & Structured Finance en CBRE. El experto considera que, de momento, no va a haber subidas de tipos por el Banco Central Europeo (BCE) en el corto plazo, aunque si el conflicto de Irán se alarga se podrían ver subidas de tipo de entre 50-75 puntos básicos a partir de verano.

“Cada vez hay más liquidez en el mercado de deuda porque las entidades financieras nacionales son más agresivas y tienen más capacidad para prestar dinero. Además, la banca internacional ha puesto el foco en España”, indica Meylán. El directivo apunta que hay entidades alemanas, que tradicionalmente no estaban presentes en España, que estudian montar oficinas en el país, lo que se une al gran apetito de los bancos franceses, muy activos en España en inmobiliario. Esto se suma al mayor peso de financiadores core, que tradicionalmente invierten en activos de muy alta calidad con baja rentabilidad, pero sin riesgo, como son aseguradoras o fondos de pensiones, y que ahora se decantan por participar en operaciones como prestamistas. “Prefieren prestar dinero para operaciones que afecten a inmuebles con más riesgo, pero con una posición *senior*. En este caso, ante cualquier problema, es el tramo del *equity* (capital propio) el primero en asumir las pérdidas, no el prestamista”.

La creciente presión competitiva entre prestamistas en el mercado español se está traduciendo en reducciones adicionales de márgenes en préstamos *senior prime*, así como en estructuras de financiación más flexibles, especialmente en activos bien ubicados y con promotores e inversores detrás de primer nivel.

Para Meylán, cada proyecto inmobiliario encuentra un “financiador” diferente, permitiendo que incluso con la volatilidad de los tipos de interés, los costes finales sean competitivos. Según el experto, esto provoca que, si bien suben los índices de referencia, el impacto en la valoración de los inmuebles está siendo “mínimo” porque la fuerte competencia entre prestamistas ha provocado una reducción de sus márgenes, lo que compensa parte del encarecimiento del dinero.

(Expansión. Página 18. Media página)

## FINANZAS

### SANTANDER GANA 3.560 MILLONES, UN 12% MÁS, EN UN TRIMESTRE HISTÓRICO

Santander presentó ayer un beneficio trimestral histórico de 3.560 millones de euros, un 12% más en términos interanuales. El resultado es aún más abultado si se contabiliza el impacto positivo generado por la venta de la filial en Polonia. Con este extraordinario, el beneficio del grupo asciende hasta 5.455 millones, un 60% más respecto al primer trimestre de 2025. Batió las previsiones de los analistas, quienes interpretan los resultados como una muestra de que la estrategia global de la entidad ya está surtiendo efecto y de que el ritmo comercial no afloja pese al escenario económico volátil propiciado por la crisis en Oriente Medio.

“Ha sido otro trimestre récord en el que se demuestra la solidez de nuestra estrategia. Son resultados consistentes, predecibles y menos volátiles que los de nuestros competidores”, apuntó el consejero delegado de la entidad, Héctor Grisi, durante la presentación de las cuentas trimestrales. El número dos de Santander puso el acento en la diversificación de los ingresos y, sobre todo, en la demanda crediticia superior a lo proyectado hace apenas tres meses. Como ejemplo del buen ritmo comercial experimentado, Santander incrementó un 44% la nueva producción de hipotecas en España (Ver apartado Mercado Hipotecario).

El margen de interés volvió a tirar de los resultados totales. Santander incrementó los ingresos por intereses un 3,7%, hasta superar 11.019 millones. Por su parte, las comisiones netas crecieron cerca de un 5%, hasta 3.357 millones. El director financiero del grupo, José García Cantera, destacó que los márgenes están en línea, “e incluso por encima de las previsiones que dimos en el *Investor Day*”.

La caída del 2,3% de los costes, hasta 6.130 millones, fue otra de las palancas de la mejora de los resultados. La eficiencia (que mide la relación de gastos sobre ingresos y es mejor cuanto más baja) se situó en el 42,8%, tres puntos porcentuales menos que hace un año.

Las provisiones por deterioro de activos escalaron casi un 4%, hasta rozar 3.200 millones. Destaca que Santander finalmente ha incrementado en 207 millones la cobertura ante potenciales reclamaciones por el ‘caso de los coches’ en Reino Unido. La provisión total por este caso asciende hasta 740 millones. También elevó provisiones por “casos puntuales” ligados a banca de inversión en Europa y Brasil. Las cifras crecientes se reflejaron sobre la rentabilidad sobre recursos propios (Rote), que se elevó 60 puntos básicos, hasta 15,2%, por encima del objetivo para este año. Por su parte, la solvencia –medida con la ratio *CET1*– se incrementó más de un punto porcentual en el año, hasta 14,4%. El director financiero adelantó que Santander “está en buena posición” para cerrar el año con una solvencia próxima al 13% (la banda alta del objetivo) a pesar del consumo de capital que requerirán las compras de Webster en EEUU y de TSB en Reino Unido.

Todos los diarios informan de los resultados del Santander.

(Expansión. Primera página. Página 10)

### POWELL DESAFÍA A TRUMP: DEJA LOS TIPOS EN EL 3,5% Y SEGUIRÁ EN LA FED

“Lo que ha ocurrido en los últimos tres meses me obliga a quedarme hasta que lo crea conveniente”. Con estas palabras anunció ayer el todavía presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, que no tiene intención de renunciar a su sillón en el consejo una vez que termine su mandato al frente del banco central el próximo 15 de mayo. El anuncio se produjo minutos después de que la Fed hiciera pública su decisión de apostar por una tercera pausa consecutiva en lo que va de año en política monetaria, dejando los tipos sin cambios en la franja comprendida entre el 3,5% y el 3,75%. Los mercados estuvieron sujetos a una alta volatilidad y tras una jornada en rojo, el Nasdaq logró cerrar en verde, con un 0,04%, mientras que el S&P y el Dow Jones se dejaron un 0,04% y un 0,57% respectivamente.

Powell aprovechó para felicitar a su sucesor, Kevin Warsh, al que definió como “preparado y capacitado” para liderar la Fed. También insistió en que respeta tanto el cargo que se compromete a “mantener un perfil bajo” como gobernador para que su sustituto pueda hacer su trabajo.

Si ha decidido quedarse es solo hasta tener garantías de que Donald Trump no resucita la investigación criminal en su contra por su gestión al frente de la institución. “Es un ataque legal sin precedentes”, así que “dejaré el consejo cuando lo crea apropiado”, insistió Powell. Información también en *El Mundo, El País, Cinco Días, El Economista, ABC y La Vanguardia*.

(Expansión. Página 29)