

RESUMEN DE PRENSA DEL 30 Y 31 DE MAYO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

EL EURÍBOR SUBE POR TERCER MES CONSECUTIVO Y TOCA MÁXIMOS DE 20 MESES

Tres meses de guerra, tres subidas del euríbor. El indicador hipotecario ha reaccionado como un resorte a la nueva coyuntura económica abierta por el conflicto en Irán, marcada por un aumento de la inflación y la amenaza de varias subidas de tipos de interés este año por parte del Banco Central Europeo (BCE), la primera prevista para dentro de dos semanas. En ese contexto, el euríbor se situó en mayo en el 2,804%, máximos de 20 meses, aunque solo ligeramente por encima del 2,747% del mes anterior. Tras los fuertes repuntes de marzo y abril, la tendencia es hacia la estabilización, pero de momento no se atisba un giro de guion que devuelva al euríbor a sus niveles previos a la contienda, cuando se encontraba cerca del 2% e incluso se especulaba con que rompiera esa barrera a la baja.

La escalada es una mala noticia para los hipotecados a tipo variable, porque el nivel actual está por encima del de hace seis meses (2,217% en noviembre), y aún más arriba si se vuelve la vista atrás a hace un año (2,081% en mayo de 2025), los periodos con los que se efectúa la comparativa. Ello se traduce en que, para una hipoteca media de 150.000 euros a 25 años vinculada al euríbor con un diferencial de un punto, la cuota aumentaría en unos 57 euros al mes, alrededor de 685 euros al año si la revisión es anual. En el caso de la semestral, los sobrecostes serían algo inferiores, de 47 euros más al mes o 565 euros al año.

También es negativo para quienes están pensando pedir un préstamo para adquirir casa, porque lo habitual es que las entidades vayan adaptando las ofertas de sus hipotecas a lo que hace el euríbor. De materializarse ese escenario adverso, implicaría pagar más intereses y unos criterios de acceso a financiación más complicados, porque la cuota sería más elevada y esta no puede superar por mucho el 35% del salario o ingresos netos de quien la solicita.

“Si no se resuelve el conflicto en Oriente Próximo y la inflación sigue disparada, es posible que se produzcan nuevos movimientos del BCE y que el índice escale aún más”, auguran los expertos del comparador financiero HelpMyCash. Según sus previsiones, si la tensión continúa el euríbor podría acercarse al 3%, y si se modera recularía a niveles cercanos al 2,3%.

“Mientras la presión energética siga presente, al euríbor le va a costar bajar de forma clara”, resume Pablo Vega, experto en finanzas de Roams, quien apunta que el mercado hipotecario empieza a moverse a dos velocidades. “Por un lado, todavía hay entidades que no han modificado precios; y por otro, algunas entidades que partían de condiciones especialmente ajustadas han comenzado a revisar sus hipotecas con incrementos relevantes, anticipando un entorno de financiación más exigente para quienes contraten una hipoteca en los próximos meses”.

De la subida del euríbor en mayo también informan *Expansión* y el sábado *El País* y *La Razón*.

CATALUÑA. EL GOVERN AMPLÍA A LOS 40 AÑOS EL ACCESO A SU PRÉSTAMO PARA COMPRAR VIVIENDA

Catalunya ampliará a partir de este lunes de 35 a 40 años el límite de edad para acceder al programa de préstamos públicos de hasta 50.000 euros que financia la entrada de una vivienda para jóvenes. Activado el año pasado, el president de la Generalitat, Salvador Illa, anunció el viernes que la idea es llegar a más gente y romper barreras financieras. El cambio amplía los beneficiarios potenciales en un mercado inmobiliario que obliga a posponer cada vez más la compra de la primera vivienda. “Queremos llegar a gente que tiene un proyecto de vida por delante, pero que no ha tenido tiempo de generar un ahorro”, expuso Illa, quien dejó entrever que el límite se podría ampliar, aunque debe estudiarse.

Otra novedad es que se podrá financiar la compra de un parking o trastero del edificio en el que esté la vivienda, y que la esta no tendrá que contar con la referencia catastral definitiva en el momento de la firma, algo que frenaba operaciones. El programa fue impulsado en el 2025 por el Institut Català de Finances y la Agència de l’habitatge de Catalunya. En los once meses que lleva en marcha se han adquirido 1.158 viviendas con el mecanismo. El programa cuenta con una dotación anual de 100 millones de euros. Las viviendas que se compran con estos fondos adquieren la calificación de vivienda de protección oficial.

Además del requisito de la edad –tener de 18 a 40 años–, el solicitante de los préstamos tiene que estar empadronado en Catalunya y que la vivienda se convierta en su residencia habitual. También debe tener una renta inferior a 83.392,53 euros si la vivienda es para una persona o de 85.971,60 para dos, sin impagos o deudas significativas. La vivienda puede ser nueva o usada, debe estar en Catalunya y no puede ser previamente de protección oficial o estar en fase de proyecto o construcción. Estos requisitos son similares a cuando se lanzó.

Como máximo, se pueden recibir 50.000 euros, que se otorgan sin intereses y que no se devuelven hasta que esté pagada la hipoteca, por lo que hay una carencia máxima de 30 años. El apoyo se destina a cubrir la entrada, que se detecta como “uno de los principales obstáculos que encuentran los jóvenes a la hora de adquirir su primera vivienda”, se expone en una nota. Así, la cuantía sirve para financiar el 20% de la entrada que no suelen afrontar las entidades.

Entre las entidades adheridas al programa se cuentan Caixabank, Sabadell, Bankinter o Santander, Arquia, Caixa Enginyers y Caixaguissona.

(La Vanguardia. Página 56. 4 medias columnas. Sábado 30)

MERCADO INMOBILIARIO

TRES AÑOS DE LEY DE VIVIENDA: ALQUILER DISPARADO Y OFERTA MENGUANTE

Cuando la entonces ministra de Vivienda, Raquel Sánchez, defendía en 2023 la Ley de Vivienda, lo hacía con el argumento de que la norma generaría estabilidad para los propietarios, les daría incentivos para moderar las subidas de la renta a sus inquilinos y ofrecería a los inversores seguridad jurídica para poner vivienda en el mercado. Y, aunque la actual titular del ramo,

Isabel Rodríguez, ha sostenido en numerosas ocasiones que “la Ley de Vivienda funciona”, parece que no es así, según se analiza en este amplio artículo.

De acuerdo con los datos del portal inmobiliario Idealista, los precios del alquiler han subido un 30,7% en los últimos tres años, mientras que la oferta disponible para alquiler se hunde un 30% y el número de interesados por cada piso se ha duplicado con creces. Y los problemas son todavía mayores en los municipios donde se han declarado zonas tensionadas.

En concreto, los precios del alquiler en el conjunto del mercado inmobiliario español se han disparado un 30,7% entre abril de 2023 y el mismo mes de este año, el último dato disponible. Un incremento que triplica de sobra la inflación acumulada en este periodo, del 9%.

Este avance viene liderado por Segovia, que registra un alza del 51,2%, seguida de Madrid (42,1%), Valencia (41,6%), Pontevedra (38,7%), Alicante (38,5%), Palma de Mallorca (37%), Guadalajara (36,6%), Santa Cruz de Tenerife (36,4%), Ciudad Real (36%), Palencia (34,2%), Castellón de la Plana (34,1%), Zamora (34,1%), Oviedo (32,9%), Valladolid (32,4%), Málaga (31,4%) y Zaragoza (31,4%), capitales todas ellas con incrementos superiores a la media nacional. Aunque buena parte de las ciudades de esta lista son grandes capitales, la carestía de la vivienda también se ha trasladado a pequeños núcleos urbanos, empezando por Segovia, donde buena parte del alza se debe a la demanda procedente de Madrid, y siguiendo por otros municipios como Pontevedra, Palencia o Zamora. Esto se debe en parte a que el control de alquileres establecido en la Ley de Vivienda y la protección contra los desahucios de inquilinos morosos ha desincentivado la puesta de vivienda en alquiler, llevando a los propietarios que quedan en el mercado a exigir rentas más elevadas para compensar el riesgo de la actualización por debajo del IPC en el futuro y de impago.

Hay que tener en cuenta que el mercado inmobiliario se ha visto impulsado por el fuerte crecimiento demográfico de los últimos cinco años, que ha pillado con el pie cambiado al sector de la construcción. De hecho, el último lustro apenas se ha construido una vivienda por cada tres nuevos hogares, lo que ha elevado el déficit de vivienda en el mercado hasta las 730.000 unidades. Y el hecho de que buena parte de las familias no disponga de gran capacidad de ahorro, y la que tenían se haya evaporado además por la subida de la cesta de la compra y de los alquileres, las aboca al mercado de arrendamiento. Y, si se mira el efecto combinado de una caída de la oferta del 30% en el conjunto del país con un incremento del número de interesados, el resultado es un fuerte desequilibrio en el mercado.

(Expansión. Páginas 26 y 27. Editorial en página 2)

EL SALARIO MEDIO CRECE SEIS PUNTOS MENOS QUE EL PRECIO DE LOS NUEVOS ALQUILERES

El problema de acceso a la vivienda se ha convertido en la principal presión para los salarios, que pese haber crecido por encima de 3% en los últimos años, ven recortado su poder adquisitivo porque los precios de la vivienda, tanto para alquiler como para compra, crecen más rápido. El gabinete económico de CCOO ha puesto datos a esta coyuntura en un informe publicado el viernes en el que refleja que los inquilinos han perdido varios puntos de poder

adquisitivo desde 2020, puesto que el precio de los nuevos contratos de alquiler (23%) ha subido más que el salario medio (17%).

El sindicato usa las estadísticas elaboradas por el INE, la Encuesta de Población Activa para extraer el dato de salarios y el Índice de Precios de Vivienda en Alquiler para seguir la evolución de la vivienda, y concluye que el problema se concreta en los nuevos contratos de arrendamiento (de inmuebles que salen por primera vez al mercado del alquiler, cambian de inquilino o se vuelven a firmar tras agotar el periodo de vigencia del primer contrato). En promedio, en el periodo posterior a la pandemia los salarios crecieron seis puntos porcentuales menos que los precios de estos contratos de alquiler.

No obstante, el problema se concentra especialmente en el último año para el que hay datos (2024), ejercicio en el que los nuevos acuerdos de arrendamiento recogieron subidas del 8,8% frente al 2,8% que se elevaron los contratos ya existentes por la renovación anual. Según los datos del INE, el salario medio bruto creció ese año un 5,3% y las subidas salariales recogidas en los convenios colectivos superaron la referencia del 4% pactada por los sindicatos y la patronal en el último Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC).

Así, mientras que los consensos alcanzados por los representantes de las empresas y trabajadores están siendo capaces de aguantar el tirón de los incrementos del precio de alquiler de los contratos existentes, guardan varios puntos porcentuales de diferencia con los aumentos de los nuevos. Desde CCOO destacan que los contratos vencidos en 2024 fueron firmados en 2019 y que estas viviendas “han salido de nuevo al mercado en una coyuntura muy diferente, con un mercado del alquiler más tensionado y con mayores subidas de precios ante las dificultades de acceso a la propiedad y la inexistente oferta pública de alquiler”.

(El Economista. Página 79. 4 columnas)

SAREB VUELVE A CONTAR CON SERVIHABITAT COMO GESTOR DE SU CARTERA

Servihabitat, inmobiliaria del fondo Lone Star y CaixaBank, vuelve a convertirse en gestor de la cartera de activos de la Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb), que comunicó el viernes los resultados del concurso para los que serán los nuevos *servicers* en una etapa en la que, a partir de 2027, el *banco malo* entrará en liquidación.

Servihabitat y las dos marcas de Blackstone llamadas Anticipa/Aliseda han obtenido las mejores puntuaciones para la adjudicación del mayor contrato vigente de gestión de la cartera de Sareb con un valor máximo estimado de 174 millones, importe que corresponde a dos años de trabajo, cuatro meses de periodo de transición y dos posibles prórrogas anuales, según informó la entidad en un comunicado.

(Cinco Días. Página 9 3 medias columnas)

PERE VIÑOLAS, CONSEJERO DELEGADO DE INMOBILIARIA COLONIAL: “CERCA DE UN MILLÓN DE METROS CUADRADOS VAN A PASAR DE OFICINAS A VIVIENDAS EN TRES AÑOS EN MADRID”

Entrevista a Pere Viñolas, consejero delegado de inmobiliaria Colonial, una de las mayores socimis del país dedicada al mercado de oficinas. Comenta que en ciudades como Madrid, París o Londres “una parte relevante del stock de oficinas se está yendo a residencial”. Sobre Colonial explica que “estamos centrados en oficinas, pero también tenemos otra filosofía: si mediante transformación urbana, añades más valor en un sitio con un uso distinto, no se nos caen los anillos. Hemos hecho el Hotel Mandarín de París, un museo en la Fundación Cartier, un hospital en Barcelona, una residencia de estudiantes en Madrid, donde, además, fue bastante notoria la apuesta que hicimos por la zona de Méndez Álvaro. Ahí compramos suelo para construir el equivalente de 100.000 metros cuadrados y pensamos en aquel momento que dedicarlo todo a oficinas no tenía sentido y que había una parte que tenía que ser residencial, cosa que hicimos, promovimos y vendimos hace dos años. También hemos tenido alguna exposición a inmobiliario residencial que nos ha venido de la incorporación de Critería; lo hemos gestionado durante casi dos años y ahora estamos, básicamente, procediendo a su desinversión”.

Añade que “la lógica de pasar de oficinas a residencial es táctica y puntual en función de la zona, que es algo que está haciendo el sector en general. En Madrid podremos hablar de que un millón de metros cuadrados han pasado de oficinas a residencial al ritmo al que vamos en los próximos tres años. En toda España, el último dato que había era de 800.000 metros cuadrados, más de la mitad en Madrid”.

“Hay una reflexión que todos nos tendríamos que hacer: ¿Tiene sentido que tú entres en un bloque residencial y te encuentres en el entresuelo o en el primer piso una oficina? Con la carestía de suelo que hay para residencial en Madrid o en cualquier ciudad. En Barcelona se hizo una estimación sobre los metros de residencial que se habían destinado a oficinas y eran unos 32.000 metros cuadrados, pero luego el titular se lo llevan los pisos turísticos [cuando ocupan unos 10.000 metros cuadrados porque es un tema que pasa desapercibido. Este es uno de los pequeños elefantes en la habitación”.

(Actualidad Económica. Revista económica de El Mundo Portada Páginas 14 a 19. Del 31 de mayo a 6 de junio)

LA MODA DE COMPRAR PISOS PARA OTROS

Reportaje sobre los ‘personal shopper’ del mercado inmobiliario. Estos profesionales, que se encargan de seleccionar la casa, visitarla y hacer el papeleo, ganan protagonismo en el sector. Muchas agencias comparten inmuebles antes de publicarlos oficialmente y eso permite acceder a opciones que todavía no están en el mercado. “Sabemos que los clientes que tenemos no son turistas inmobiliarios”, comenta Agnes Csomos, *personal shopper* (PSI) desde hace nueve años. No lo son porque el primer paso de cualquiera de estos profesionales es comprobar la solvencia económica del cliente. Giovanni Giacomini, *personal shopper* inmobiliario y arquitecto, cuenta que “es importante saber que el cliente tiene la hipoteca preaprobada o estudiada al menos con un banco”, indica este italiano afincado en Madrid

desde hace 25 años que hace una década comenzó a ofrecer servicios de PSI y ahora suponen el 99% de su actividad.

La figura está muy asentada en EE UU, donde prácticamente ningún comprador acude solo al mercado y suele estar representado por uno de estos profesionales, cuyo servicio incluye selección, vistas, informe técnico y validación legal. Su trabajo concluye en el notario, cuando el cliente recibe las llaves de la vivienda adquirida. El tique medio por encargo se sitúa por encima de los 10.500 euros, de acuerdo con Property Buyers by Somrie, aunque cada agente fija su propia tarifa.

En España este nicho aún es minoritario, aunque está en plena expansión, sobre todo en las grandes ciudades, dado lo complicado que se ha puesto el mercado: escasez histórica de oferta, presión de precios sin precedentes y elevada competencia. “El 73% de los compradores que acuden a un *personal shopper* inmobiliario habían intentado previamente encontrar vivienda por cuenta propia, a través de portales, agencias o contactos directos, sin conseguirlo”, según Property Buyers by Somrie, red que cuenta con 45 profesionales, entre ellos Agnes Csomos. De acuerdo con esta compañía, el PSI alcanzará el 30% del mercado en 2035. “Cada vez más compradores buscan asesoramiento independiente y valoran el ahorro de tiempo, dinero y preocupaciones. Lo lógico es que España evolucione hacia modelos similares a los de países anglosajones”, cree Iñaki Unsain, *personal shopper* inmobiliario y director general de ACV Gestión Inmobiliaria.

La diferencia entre un PSI y una agencia inmobiliaria es clara, aunque muchas de las últimas se están anunciando como tal sin serlo. “Representa exclusivamente al comprador y solo defiende sus intereses. Una agencia tradicional trabaja para el vendedor y ofrece los inmuebles que tiene en cartera, mientras que el PSI analiza todo el mercado”, cuenta Unsain.

(El País. Suplemento Negocios. Página 11. Domingo 31)

LOS HOTELEROS SE LANZAN A CONSTRUIR VIVIENDAS PARA SUS TRABAJADORES

En el sector hotelero existen dos problemas que preocupan sobre el resto: el primero es el absentismo laboral y el segundo, la vivienda, que empieza a tener correlación con las bajas, y que está llevando incluso a los empresarios a promover pisos en alquiler para sus trabajadores. O al menos a intentarlo. Porque como le sucede a todo el sector promotor en España, los hoteleros se están topando con la burocracia de los ayuntamientos, lo que no ayuda a que muchos trabajadores dejen de verse abocados a hacer la temporada alojándose en albergues, caravanas y, en el mejor de los casos, en habitaciones de hotel que los propios establecimientos están dejando de comercializar para poder darles cobijo.

Sucede sobre todo en los archipiélagos balear y canario donde, tras la pandemia, los hoteleros empezaron a tener problemas para completar las plantillas por el escandaloso precio de los alquileres, que hace que no salga a cuenta trasladarse desde la península para trabajar durante la temporada alta.

(ABC. Páginas 30 y 31. Domingo 31)

LA DOS ESPAÑAS INMOBILIARIAS

Víctor Ausín Rodríguez, técnico comercial y economista del Estado y profesor del IE, comenta en esta tribuna que el debate público sobre la crisis de acceso a la vivienda “en numerosas ocasiones simplifica el diagnóstico del problema, planteando soluciones generalizadas. La realidad es bastante más compleja”.

“La vivienda ocupa un lugar singular dentro de cualquier economía porque cumple simultáneamente dos funciones. Por un lado, es un activo de inversión capaz de generar rentabilidad y preservar valor frente a la inflación. Por otro, es un bien básico de consumo: todos necesitamos un lugar donde vivir. Precisamente por esa doble naturaleza, el mercado inmobiliario funciona como dos mercados profundamente conectados”. “El primero es el mercado de compraventa, donde interactúan promotores, inversores y hogares propietarios, determinando el precio del activo. El segundo es el mercado del alquiler, donde se encuentran inversores y arrendatarios, fijando el precio de uso de la vivienda. Ambos mercados están profundamente interrelacionados: las decisiones de inversión, construcción o acceso a la vivienda están condicionados por la evolución relativa entre precios de compra y alquiler”.

Y señala que “durante los últimos años, varios factores estructurales han interferido en esa relación de precios. El crecimiento demográfico en determinadas áreas urbanas y turísticas, la expansión del alquiler vacacional y el endurecimiento del acceso al crédito tras la crisis financiera han transformado profundamente el mercado inmobiliario español”.

“En una primera aproximación la identificación de estas dos Españas: la de la infraproducción y la de la trampa del alquiler, evidencian la necesidad de desarrollar diagnósticos más quirúrgicos en materia de vivienda. Un mal diagnóstico suele desembocar en un mal tratamiento. Precisamente, ahí reside uno de los principales riesgos del actual debate. La intervención generalizada de precios distorsiona la principal señal de información de cualquier mercado: los propios precios. Cuando esa señal se deteriora, no solo se destruyen incentivos; también se degrada la capacidad de diagnóstico y se diseñan políticas cada vez más ineficientes e incluso contraproducentes. Los precios no son el problema: son el mecanismo que permite identificarlo, dimensionarlo y corregirlo”, expone. Y concluye: “las políticas públicas deben orientarse a corregir desequilibrios y fallos de mercado mediante el diseño de incentivos adecuados, sin intervenir los precios”.

(Actualidad Económica. Revista económica de El Mundo. Página 32. Del 31 de mayo a 6 de junio)

REGENERAR SUELOS INDUSTRIALES, OPORTUNIDAD PARA EL RETO DE LA VIVIENDA

Más del 75% de la población europea vive ya en entornos urbanos y se prevé que esta cifra continúe la tendencia, según el Banco Mundial. Este crecimiento plantea un desafío evidente: cómo responder a la creciente demanda de vivienda, actividad económica y servicios e infraestructuras sin seguir necesariamente ampliando la huella urbana sobre suelos naturales y rurales. Flavio Tejada, responsable de ciudades en Arup para Europa, explica en esta tribuna: “una parte importante de la respuesta podría encontrarse en espacios que durante décadas

han permanecido al margen de la transformación urbana: los antiguos suelos industriales e infraestructurales obsoletos, o *brownfields* en terminología anglosajona. Según estimaciones de la Agencia Europea de Medio Ambiente, en la Unión Europea existen cerca de 2,8 millones de emplazamientos potencialmente contaminados o infrautilizados, que suponen una oportunidad única para intervenir. Otras estimaciones señalan que en Europa hay unos dos millones de hectáreas de suelo *brownfield*, que podrían albergar hasta millones de viviendas, lo que pone de relieve el enorme potencial de la regeneración urbana para responder a la creciente demanda habitacional mediante el crecimiento interior de la ciudad”.

El autor explica: “Si bien durante décadas el desarrollo urbano se ha basado en la expansión hacia nuevos suelos, en la actualidad regenerar espacios ya urbanizados nos permite aprovechar infraestructuras existentes, reducir el consumo de suelo y revitalizar áreas que, en muchos casos, se han quedado desconectadas del dinamismo económico, ambiental y social de las ciudades”

Señala que la regeneración urbana no es únicamente una cuestión ambiental o urbanística. “También representa una oportunidad económica significativa. Proyectos bien diseñados pueden generar valor para las comunidades, a la vez que atraer inversión y ofrecer retornos financieros atractivos, al tiempo que crean nuevos espacios de vivienda, innovación, actividad económica y servicios para los ciudadanos. En este contexto, los promotores y fondos están evolucionando desde un modelo centrado exclusivamente en la producción de activos inmobiliarios hacia un papel más amplio como creadores de nuevos entornos urbanos. La transformación de antiguos espacios industriales e infraestructurales permite desarrollar barrios completos que combinan vivienda, espacios públicos, actividad empresarial, cultura e innovación”.

(Cinco Días. Página 39.3 columnas)

FINANZAS

AMADO FRANCO, PRESIDENTE DE LA FUNDACIÓN IBERCAJA: “LA CONSOLIDACIÓN BANCARIA EN ESPAÑA YA ESTÁ HECHA; FALTA LA EUROPEA»

Amado Franco es casi una ‘rara avis’ en el mundo de la empresa con toda una vida ligada a Ibercaja y a Aragón. Un financiero histórico que ahora dirige como presidente la Fundación Ibercaja, dueña del 88% del banco. Por sus ojos ha pasado todo el desarrollo económico de España a finales del siglo XX, los años de la bonanza de los primeros 2000, la gran crisis, la recuperación poscrisis, el covid...

En su discurso se percibe que los años de la gran crisis a partir de 2008 le marcaron. “Hubo una crisis de valores. Valía todo con tal de obtener beneficio», dice. Pero se siente orgulloso de cómo gestionaron aquello en Ibercaja, sin entrar en la ‘financiación loca’ del ladrillo, y de cómo resistieron a la injerencia política cuando las cajas de ahorros estaban llenas de políticos. Ahora mira todo aquello con perspectiva, y cree más necesario que nunca que la entidad financiera siga en manos de la fundación para “mantener la esencia” social de todo el grupo.

En esta entrevista comenta que “nosotros hemos mantenido la independencia y la solvencia gracias al esfuerzo de todos los que han trabajado en la institución, sí, pero también gracias a los políticos aragoneses. Recuerdo que cuando era presidente de la caja, cuando teníamos representantes políticos, el primer día que entraban les decía: «Aquí venís con la gorra de la caja, no con la del ayuntamiento ni con la del partido’» Y lo comprendieron. Nosotros siempre hemos dicho que los políticos viven de sus votantes, y sus votantes son nuestros clientes. Puede haber objetivos comunes, siempre y cuando vayan en beneficio de esa clientela y esos votantes. Pero Dios en casa de todos y cada uno en la suya”.

Al apuntar que en otras comunidades sí que hubo más injerencias políticas en las cajas, apunta que “esa interferencia empezaba por la composición de los órganos de gobierno. Si se interfiere políticamente en la configuración del órgano de gobierno, ya se ha empezado mal. Porque, aunque el candidato sea honestamente bueno como persona, si es médico que saca muelas pero no entiende de finanzas el daño está hecho. Nosotros somos una excepción”, afirma.

Cree que la consolidación bancaria en España ya está hecha. “Lo que falta ahora es la consolidación europea. Hoy, si hablamos de más fusiones entre los pocos que quedamos en España, al final el cliente sufre porque hay menos competencia. Hace falta un número importante de competidores. Y para hacer compatible ese número de competidores con el tamaño que requieren quienes quieren operar a gran escala, la respuesta es la consolidación europea. En España, poco cabe más”.

Y sobre los grandes retos de la banca, apunta en la tecnología es uno de ellos. Hay que estar al día, hay que ir en cabeza del pelotón, pero sin escaparse, porque si te escapabas te da la pájara. Ahora bien, la tecnología cambia, pero también se copia. ¿Qué es lo que realmente diferencia a una empresa buena de una mala a medio plazo? Las personas. Cometeríamos un grave error si dedicáramos un esfuerzo tremendo a la tecnología y nos olvidáramos del principal factor diferenciador, las personas”. Otros retos que apunta son “la inteligencia artificial, la digitalización, los nuevos competidores, la banca en la sombra, las criptomonedas. Están configurando un mundo distinto, más opaco, menos transparente y regulado, lo cual equivale a más peligroso. Todo lo que no está regulado y tiene que ver con ganar dinero es peligroso, porque la avaricia es la avaricia, todos somos humanos”.

(ABC. Página 32. Domingo 31)

EL FUTURO DEL NUEVO SABADELL EN BOLSA

Banco Sabadell pagó el viernes el dividendo más grande de su historia: repartió 2.500 millones de euros con cargo a la venta de su filial británica TSB a Banco Santander. El pago ligado a esta operación, pactada en el transcurso de la opa hostil de BBVA, abre oficialmente una etapa nueva en Sabadell. Con el negocio totalmente dependiente de España y un nuevo CEO, Sabadell afronta el reto de convencer al mercado de que puede superar la pérdida de TSB y aumentar sus cifras a velocidad de crucero. De momento, el mercado le está concediendo el beneficio de la duda.

El 27 de mayo la acción de Sabadell descontó el dividendo de 0,50 euros por acción. Una vez restado el importe que pasa del banco al bolsillo del accionista, las acciones bajan un 1,3%. Una caída moderada que le convierte en el único integrante del Ibex 35 Bancos que baja en las tres sesiones. Cede un 1,3% en las últimas tres sesiones frente a la subida del 0,52% del índice sectorial. Un fenómeno hasta cierto punto esperado, porque algunos inversores que mantuvieron sus acciones hasta el pago han vendido inmediatamente después de un dividendo estratosférico con una rentabilidad del 14%.

De momento, el movimiento no está siendo especialmente intenso. En las tres últimas sesiones, se han intercambiado algo más de 160 millones de acciones, alrededor del 3,2% del capital. La media diaria de contratación ha sido superior a la media, pero está muy lejos de suponer un aluvión de ventas, como demuestra que, en estas sesiones de ajuste a la baja, la mayor caída diaria no ha superado el 1,1%.

Firmas como Deutsche Bank creen que esta suave corrección puede ser una buena oportunidad de entrada en el valor para inversores de largo plazo. La firma, que fija un precio objetivo de 3,45 euros con un potencial del 19% sobre los actuales niveles en Bolsa, destaca la fuerte mejora de la calidad del crédito y la contención de provisiones de la entidad. En cualquier caso, los inversores han nadado y guardado la ropa en el valor en lo que va de año. Aunque en la primera mitad de la semana pasada firmó máximos históricos en los 3,49 euros por el impulso del dividendo, la acción venía de registros negativos en 2026 en Bolsa, a los que ha regresado en estos últimos días. Ahora pierde un 13,82% en lo que va de año contando el impacto del dividendo.

La gran pregunta en el aire es cómo compensará Sabadell la pérdida de TSB en su balance y en su cuenta de resultados y si será capaz de cumplir su promesa de volver a ganar 1.700 millones de euros este año. “

“La subida esperada del precio del dinero tendrá un impacto positivo. Mientras haya estabilidad y los márgenes de crédito sean capaces de crecer, no vemos peligro en Sabadell ni en el conjunto del sector”, asegura Borja de Castro, de Banco BiG.

Por su parte, JB Capital destaca que “las últimas previsiones apuntan a unos repartos de 2.500 millones de euros en 2026 y 2027, tras el dividendo extraordinario. Creemos que SAB debería alcanzar este objetivo y lo incluimos en nuestras estimaciones”.

(Expansión. Suplemento Del Inversor. Página 4)

DAVID MARTÍNEZ GANA 97 MILLONES CON EL DIVIDENDO DE SABADELL

David Martínez prepara su salida del capital de Banco Sabadell, una de las grandes inversiones de su cartera, que comenzó a construir hace doce años. Sus 194 millones de acciones valen 562 millones de euros a los precios dl viernes. Pero antes de ejecutar la venta cobrará los 97 millones que le corresponden del dividendo especial de 2.500 millones por la venta de TSB a Sabadell. A partir de ahí, su despedida del banco catalán puede ser cuestión de unas semanas.

El financiero es el primer accionista individual y el tercero institucional, tras el 7,23% de BlackRock y el 4,95% de la aseguradora Zurich. Fue el único consejero que rompió la unidad de voto en la cúpula de Sabadell y decidió acudir a la opa hostil de BBVA. El fracaso de la operación le colocó en una situación comprometida y mes y medio después renunció a su puesto en el consejo. El paso siguiente será vender su participación accionarial, pero no sin antes cobrar el dividendo extraordinario de 0,50 euros prometido por Sabadell tras la venta de su banco en Reino Unido. Es la retribución más alta en sus 145 años de historia.

(Expansión. Página 20. 3 columnas)

EL SABADELL CAMBIA DE PANTALLA

Banco Sabadell ha llegado al relevo en su cúpula en un lugar difícil de imaginar hace apenas cinco años. Es verdad que la acción ha caído con fuerza esta semana al descontar los inversores el megadividendo que la entidad pagó el viernes por la venta al Santander de su negocio británico (TSB). Sin embargo, sin tener en cuenta este factor técnico, lleva un largo periodo con viento de cola en su cotización. De hecho, el mercado ha premiado a la entidad con una de las mayores revalorizaciones de toda la banca europea desde la pandemia. Entre finales de 2020 y el cierre de 2025, el valor de los títulos se multiplicó por más de doce, según recordó el consejero delegado, César González-Bueno, durante la última junta de accionistas de principios de mayo antes de ceder el testigo a Marc Armengol.

En este reportaje se comenta que con un perfil más ligado a transformación y tecnología que al del banquero institucional clásico, Armengol hereda un banco saneado, rentable y con elevada generación de capital. Pero también asume el reto de convencer al mercado de que puede mantener crecimiento y rentabilidad sin los grandes catalizadores extraordinarios de los últimos años. El nuevo consejero delegado evita instalarse en el relato de la resistencia frente a la opa hostil fracasada del BBVA y trata de desplazar el foco hacia la ejecución y el crecimiento. “Es cierto que el banco tiene ahora un mayor foco en el mercado doméstico, pero también una mayor claridad estratégica”, reconoce Armengol. “Tras la venta de TSB, Sabadell es un banco más cercano al territorio, que va a tener más capacidad de escuchar a los clientes y que va a ganar en agilidad”, afirma por correo electrónico sobre una nueva etapa centrada en agilidad, tecnología y banca de relación.

La transición simboliza el cierre de una etapa. González-Bueno llegó en 2021 para acometer una profunda transformación interna. Bajo su mandato, Sabadell simplificó estructura, mejoró eficiencia, reforzó capital y recuperó credibilidad ante el mercado. La posterior ofensiva de BBVA acabó actuando casi como una validación externa de esa recuperación. Ahora el desafío es distinto. El banco ha vendido su filial británica en una operación que libera capital y permite reforzar de forma extraordinaria la remuneración al accionista, pero que al mismo tiempo reduce la diversificación internacional del grupo y deja a la entidad mucho más expuesta a la evolución de la economía española.

(El País. Suplemento Negocios. Página 5. Domingo 31)