

## RESUMEN DE PRENSA DEL 31 DE MARZO DE 2026

### MERCADO HIPOTECARIO

#### LA FUERTE ALZA DEL EURÍBOR ENCARECE LAS HIPOTECAS POR PRIMERA VEZ EN DOS AÑOS

Al igual que ocurrió con la guerra de Ucrania, el conflicto bélico en Irán está marcando un punto de inflexión en la evolución del euríbor. A falta de un dato para cerrar el mes, el índice hipotecario se sitúa de media en el 2,53%. Con respecto a febrero, ha subido 0,31 puntos porcentuales, el aumento más significativo desde enero del 2023. La consecuencia directa es que las hipotecas con revisión anual se encarecerán por primera vez en dos años.

Se confirma así que, además del precio del petróleo, el gas y los fertilizantes, la tensión en Oriente Próximo también afecta a un mercado que en los últimos años había registrado un récord de transacciones desde la burbuja inmobiliaria. No obstante, como el índice se sitúa en niveles similares a los de enero del año pasado (2,53%), de momento el repunte de marzo tendrá un efecto modesto en los préstamos a los que les toque la revisión con ese dato. Por ejemplo, en una hipoteca con un importe inicial de 180.000 euros a 30 años y con un diferencial de un punto porcentual que se encuentre en el inicio de su vida, la cuota pasará a incrementarse en 12 euros mensuales, lo que equivale a 144 euros al año. El aumento podría ser superior en los próximos meses si la tensión en Oriente Próximo continúa intensificándose, tal como se desprende de la inercia que ha mostrado el euríbor en las últimas jornadas, durante las cuales ha escalado casi sin tregua hasta acercarse al umbral del 3%.

Desde la Asociación de Usuarios Financieros (Asufin) prevén que, si nada cambia, las cuotas aumentarán aún más en abril, cuando se espera que el índice cierre al menos en el 2,6%, lo que reducirá la capacidad de ahorro de muchas de las familias (3,2 millones) con hipotecas variables o mixtas. Un factor que será determinante es la decisión que tome el Banco Central Europeo (BCE) en su próxima reunión de finales de abril, en la que podría revisar al alza los tipos de interés oficiales, actualmente en el 2%, si considera que la estabilidad de los precios de la eurozona está en riesgo.

En todo caso, el euríbor “vuelve a tensionar las hipotecas variables y confirma un cambio de tendencia”, aseguran desde iahorro. Atrás queda el periodo de alivio iniciado a finales del 2023 con la desescalada del índice después de que los hipotecados a tipo variable vieran sus cuotas incrementarse de manera abrupta tras la espiral inflacionista provocada por la guerra en Ucrania, la cual llevó al indicador a subir más de cuatro puntos porcentuales en apenas un año y medio, del -0,50% de diciembre del 2021 al 4,16% que marcó en octubre del 2023. Paralelamente, se prevé un empeoramiento de la oferta hipotecaria, con un fijo que de media se situaba en enero en el 2,84%, según los datos oficiales. Desde el sector confirman que varias entidades han encarecido recientemente sus préstamos.

Información abordada también en *La Razón* (“La guerra de Irán trunca dos años de ahorros en las hipotecas”).

(La Vanguardia. Página 42. Media página)

## LA COMPRA DE VIVIENDA SE COMPLICA TODAVÍA MÁS CON EL EURÍBOR AL ALZA

El comprador de vivienda que tenga que pedir financiación se enfrenta en los próximos meses a un panorama complejo azuzado por la inestabilidad geopolítica, la previsible subida de tipos y el endurecimiento de las condiciones para endeudarse por parte de la banca. Las primeras señales de esta tendencia ya se han dejado notar en el euríbor, el indicador al que están referenciadas las hipotecas variables, que se ha disparado con fuerza en las últimas semanas hasta situarse a finales de marzo en una tasa media provisional de 2,532%, lo que supone una subida de 31,1 puntos básicos respecto a febrero. A estas circunstancias hay que sumar la falta de oferta en el sector inmobiliario y los precios disparados de los inmuebles, que siguen escalando a pesar del frenazo de las compraventas que empiezan a reflejar las estadísticas. También se espera un aumento de los costes de la construcción derivados del encarecimiento de la energía y las materias primas por el conflicto en Oriente Medio.

Los expertos coinciden en señalar que las entidades financieras mantienen el grifo de crédito abierto, pero en condiciones menos favorables que hace apenas unos meses. Esto repercute tanto en aquellos que quieran firmar ahora un préstamo como para los que tengan que actualizarlo. El consejero delegado de CaixaBank, Gonzalo Gortázar, avisaba a mediados de marzo que la guerra en Irán podía encarecer las hipotecas en la medida en que el Banco Central Europeo (BCE) se vería forzado a incrementar el precio del dinero.

Entidades como Santander, BBVA o ING han encarecido ligeramente los precios de sus hipotecas a tipo fijo desde que comenzaron los bombardeos de EE UU e Israel sobre Irán. “Lo que estamos empezando a detectar es mayor selectividad de los clientes. Ahora bien, si el contexto geopolítico, como una prolongación del conflicto, acaba trasladándose a la inflación, podríamos ver ajustes al alza en los tipos hipotecarios no previstos inicialmente. En ese caso, más que un cierre del crédito, lo que veríamos sería un encarecimiento de este”, afirma Jorge González-Iglesias, CEO del comparador hipotecario Gibobs.

Aunque el BCE todavía no ha incrementado el precio del dinero, que se mantiene en el 2%, si la guerra se alarga y la inflación vuelve a dispararse, se vería forzado a endurecer la política monetaria, lo que encarecerá el coste de la financiación para la compra de vivienda. El mercado descuenta hasta tres subidas de tipos de 25 puntos básicos en el año, incluso se ha especulado con cuatro, con la duda de si el primer movimiento tendrá lugar en la reunión de abril, o si se pospondrá para junio. “A pesar del contexto, el mercado hipotecario sigue siendo competitivo. Algunos bancos han ajustado ligeramente al alza sus tipos fijos, pero la oferta continúa siendo atractiva, especialmente para perfiles solventes”, explica González-Iglesias, de Gibobs.

Los expertos aseguran que todo dependerá de la evolución del conflicto en Oriente Medio. “Si se resuelve a corto plazo, la situación se normalizará y cesará esta escalada del euríbor y de los intereses hipotecarios. Pero si se prolonga, el euríbor seguirá disparado y los bancos continuarán subiendo los tipos de sus hipotecas, como ocurrió en los primeros meses de la guerra en Ucrania”, vaticinan desde el comparador financiero HelpMyCash.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Páginas 2 y 3)

## LAS HIPOTECAS PARA COMPRA DE CASA COMO INVERSIÓN CAEN CASI UN 50%

El porcentaje de personas que se hipotecaron para adquirir una segunda vivienda como inversión ha bajado desde febrero de 2025 hasta el mismo mes de este año a casi la mitad, pasando del 56,2% al 33,7%, según el VII Barómetro de Hipotecas de la Asociación de Usuarios Financieros (Asufin).

En 2026, el protagonismo de la inversión en la compra de vivienda hipotecada se ha reducido drásticamente, algo que la asociación atribuye a que la escalada de precios de los inmuebles resta protagonismo a la compra especulativa, al ser cada vez más ajustadas las perspectivas de rentabilidad.

En paralelo, ha aumentado el peso de la compra de vivienda habitual, que ha pasado del 14,4% al 20,8 %; mientras que el cambio de vivienda habitual ha subido con fuerza y ha pasado del 10,3 % que tenía en febrero del año pasado al 27,5 %.

En febrero de 2025, la inversión superaba ampliamente la mitad de las decisiones de compra, mientras que en el mismo mes de este año el peso se reparte de forma más homogénea. Asufin lo atribuye al temor a un menor rendimiento en la reventa de vivienda o el alquiler, que está haciendo que el capital se desplace a otros activos, enfriando la compra con fines especulativos. A pesar de ello, un 66% de los españoles identifica la vivienda como una oportunidad de inversión, por encima de otros factores que llevan a hipotecarse, como las condiciones de financiación, que sólo convencen al 20%, o la de encontrar buenos precios. *El Economista* informa también del estudio de Asufin.

(Expansión. Página 13. 1 columna)

## MERCADO INMOBILIARIO

### LA VIVIENDA DE SEGUNDA MANO SUBE UN 21,1% EN UN AÑO Y ROMPE RÉCORDS

El mercado inmobiliario inicia 2026 con récords en el precio de la vivienda de segunda mano, el segmento que lidera las compraventas en España. Por primera vez, supera los 3.000 euros por metro cuadrado, con un encarecimiento del 21,1% respecto al mismo periodo el año anterior y del 4,7% frente al último trimestre del 2025. En concreto, una casa promedio de 90 metros cuadrados cuesta ya 271.260 euros en los primeros tres meses del año, según los últimos datos del *Índice inmobiliario* publicados ayer por Fotocasa.

Este encarecimiento presiona cada vez más las localizaciones ubicadas en los focos turísticos y de empleo. Baleares y la Comunidad de Madrid encabezan el listado de precios por comunidades al superar la barrera de los 5.000 euros. El metro cuadrado en el archipiélago se ha incrementado un 2,4%, llega hasta los 5.395 euros, lo que se traduce en un pago de 485.550 euros por una vivienda promedio, más de 214.000 euros que la media nacional. En Madrid donde el precio ha crecido un 3.2%, el metro cuadrado se sitúa en 5.372 euros, lo que supone un precio de 483.480 euros por una casa de mismas dimensiones.

A nivel de comunidades autónomas, el primer trimestre del 2026 llega con subidas en 17 territorios, sobre todo en la Comunidad Foral de Navarra, donde los precios registraron un aumento trimestral del 6,4%, mientras que en la Región de Murcia fue de 4,8% y en Andalucía del 4,7%. Para María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa, estos datos confirman una tendencia alcista que se mantiene ya por seis meses consecutivos registrando incrementos interanuales superiores al 18%.

“Detrás de esta escalada hay una combinación de una demanda en máximos que se ha reactivado con fuerza, impulsada por unas condiciones hipotecarias más favorables, frente a una oferta que sigue siendo estructuralmente insuficiente”, explica Matos.

Este desequilibrio entre oferta y demanda ejerce una fuerte presión al alza sobre los precios, que se aceleran de forma generalizada, particularmente en las zonas más dinámicas y turísticas. Este efecto se puede ver en mayor medida en las capitales de provincia, donde se registran 43 subidas trimestrales (88%) y 49 interanuales (98%), según los datos de Fotocasa. Del total, 14 capitales superan la barrera de los 3.000 euros por metro cuadrado: San Sebastián con 7.282 euros, Madrid capital con 6.673 euros y Barcelona capital con 5.437 euros.

En *La Razón* se informa también de los datos de este análisis de Fotocasa.

(El Mundo. Página 30. 2 columnas)

### LOS PROMOTORES SUMAN 14.400 PREVENTAS DE VIVIENDAS EN PLENO FRENO DE LAS COMPRAS

Las grandes promotoras residenciales en España mantienen el pulso comercial en un mercado que está cada vez más tensionado. Pese al encarecimiento sostenido de la vivienda y a las primeras señales de enfriamiento de la demanda, que se ha reflejado en una caída de compraventas en enero, las compañías del sector cerraron 2025 con un volumen agregado de preventas de más de 14.400 viviendas, un dato que refleja la fortaleza de la demanda y la actividad en este segmento.

De hecho, el peso de la obra nueva en el total de las operaciones ha crecido y ha pasado de ser el 21,6% en diciembre, al 23,6% en enero. En total, en el primer mes del año, se alcanzaron las 13.573 transacciones, frente a las 11.694 de un mes antes, lo que representa un incremento del 16,8%. En concreto, el conjunto de promotoras analizadas en este artículo suma alrededor de 14.425 unidades prevendidas. Neinor (con datos agregados de Aedas) lidera el ranking y alcanza las 6.032 preventas, seguida de Metrovacesa (3.095 viviendas) y Pryconsa (1.809). Este volumen pone de relieve que, incluso en un contexto de menor capacidad adquisitiva de los hogares, la obra nueva sigue canalizando una parte relevante de la demanda.

Este comportamiento contrasta con la evolución del mercado en su conjunto. La subida continuada de los precios, unida al impacto de los tipos de interés en la financiación, ha comenzado a traducirse en un ajuste de las compraventas, especialmente en el segmento de segunda mano. Sin embargo, la vivienda de obra nueva mantiene su atractivo, ya que más allá de las preventas de 2025, en el inicio del año “observamos una evolución positiva de la actividad en lo que llevamos de ejercicio, con una demanda que continúa mostrándose sólida

en nuestros principales mercados”, señala Mario Lapiedra, director general inmobiliario de Neinor. En la misma línea, desde Acciona Inmobiliaria destacan que “la evolución de las ventas este primer trimestre está teniendo un comportamiento similar al mismo periodo de 2025”, lo que anticipa un ejercicio continuista en términos comerciales pese a que el esfuerzo financiero de los compradores empieza a tocar techo.

El principal factor que explica esta fortaleza es el desequilibrio entre oferta y demanda. La creación de hogares en España, impulsada por el crecimiento demográfico y la llegada de población extranjera, supera ampliamente la producción de vivienda nueva, generando un déficit estructural que presiona al alza los precios y sostiene el ritmo de preventas. “Durante el primer trimestre de 2026 estamos constatando un comportamiento sólido de la demanda de vivienda de obra nueva. Los ritmos de venta se mantienen estables y consistentes, especialmente en los principales mercados urbanos”, afirma Zacarías Zulategui, director de promoción residencial de Grupo Insur. Por su parte, Alfonso Lacasa, director inmobiliario de Gestilar, destaca que “el arranque del año confirma lo que veníamos percibiendo. Hay un mercado sólido para producto de gama media-alta. Las ventas mantienen un ritmo constante”

El incremento de precios sigue siendo uno de los principales retos del mercado y los datos de las promotoras muestran subidas generalizadas en 2025. Metrovacesa situó su precio medio en 358.000 euros por vivienda, mientras que Insur lo elevó hasta los 367.000 euros. En Culmia, el precio medio escaló hasta los 495.000 euros, con un incremento superior al 35%, mientras que Gestilar alcanzó los 600.000 euros de media. Este encarecimiento responde a múltiples factores. “El crecimiento de la demanda está por encima de la capacidad de producción de nuestra industria, a lo que se suma la carestía del suelo, el incremento de costes de construcción y previsiblemente de los financieros”, explica Álvaro Marcos, director comercial y de marketing de AQ Acentor. No obstante, el sector comienza a detectar señales de moderación. “No hay indicativos de un cambio de tendencia en los precios, aunque quizá sí una potencial moderación en las subidas, dada la elevada tasa de esfuerzo que los niveles actuales están suponiendo para las familias”, añade Marcos.

Cristina Ontoso, directora Comercial y de Marketing de Culmia, destaca que “la formación de entre 240.000 y 250.000 hogares anuales contrasta con una producción de apenas 100.000 viviendas, lo que ha generado un déficit acumulado cercano a las 700.000 unidades desde 2020. En este contexto, la obra nueva se posiciona como un activo escaso, lo que refuerza su capacidad de absorción”. Por eso, la experta señala que “las perspectivas apuntan a nuevas subidas de precios en 2026, aunque a un ritmo más moderado”.

(El Economista. Página 5)

### BALEARES Y MÁLAGA CONCENTRAN EL 70% DEL LUJO RESIDENCIAL EN ESPAÑA

El mercado residencial de lujo en España se ha ido estrechando sobre un mapa cada vez más definido. Baleares y Málaga concentran ya cerca del 70% de toda la oferta nacional de viviendas valoradas en más de tres millones de euros, una fotografía que confirma hasta qué punto el segmento *prime* se ha polarizado en torno a dos grandes polos, que son el archipiélago balear, que representa el 37,5% del stock visible, y la Costa del Sol, con otro 32%.

Muy por detrás aparecen Madrid, con un 12,4%, y Barcelona, con un 6,2%, mientras Girona y Alicante mantienen un peso menor, aunque con dinámicas distintas y potencial desigual, según los datos recogidos por el último informe del Mercado del Lujo de Tecnitasa.

El precio de la vivienda de lujo creció en 2025 un 10,87% de media en España, impulsado precisamente por esa falta de oferta y por una demanda internacional que no se ha retirado pese al entorno geopolítico y económico. De cara a 2026, este estudio anticipa una moderación, pero no un frenazo, ya que espera subidas de entre el 6% y el 8%, lo que dibuja un escenario de consolidación más que de ajuste.

En este escenario Baleares se mantiene como el gran escaparate del lujo residencial español, con una oferta muy atomizada por las islas y una profundidad de mercado superior a la de otros destinos. “El archipiélago constituye probablemente el ecosistema más consolidado del lujo nacional, con operaciones repartidas por múltiples enclaves y con precios que alcanzan algunos de los registros más altos del país”, destaca Pedro Soria, consejero de Estrategia y Desarrollo de Negocio de Tecnitasa.

Junto a Baleares, Málaga ha consolidado su posición como segundo gran núcleo del lujo español. No solo por volumen de oferta, sino por perfil comprador. La Costa del Sol, y en especial el triángulo formado por Marbella, Benahavís y Estepona, concentra buena parte del interés internacional y se ha convertido en la zona con mayor capacidad de atracción inversora. Marbella, según Tecnitasa, reúne por sí sola más del 60% de la oferta malagueña analizada, y si se añaden otros enclaves del entorno la concentración se dispara más. En este mercado, además, el peso del capital extranjero es especialmente intenso, ya que “en algunas áreas supera el 80% y llega al 90%”, destaca Soria.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Páginas 8 y 9)

#### COSTES DE CONSTRUCCIÓN HASTA UN 10% MÁS ALTOS

La escalada prolongada del conflicto en Irán podría elevar los costes de construcción en España entre un 6% y un 10% en un escenario de tensión persistente, según un informe de Glocal Analytics. El estudio indica que el riesgo principal para el sector residencial no reside en una caída brusca del valor de las viviendas, sino que el mercado se encamina hacia una etapa caracterizada por “una menor liquidez, menor capacidad de compra y una mayor presión sobre el mercado del alquiler”. El coste de la obra nueva ha subido más del 32% entre 2020 y 2025, por lo que un nuevo repunte podría ralentizar los proyectos y repercutir en los precios finales.

(La Vanguardia. Página 42. Media columna)

#### CONSUMO AVISA A LOS GRANDES ARRENDADORES DEL DECRETO DEL ALQUILER

El Gobierno intensificó ayer su presión a los propietarios de viviendas en alquiler en el marco del segundo Real Decreto-ley de respuesta a la crisis por la guerra de Irán, que incluye medidas como la prohibición de subir las rentas más de un 2% anuales o la extensión obligatoria en dos

años de todos los contratos de alquiler que finalicen entre el pasado 22 de marzo y el 31 de diciembre de 2027, siempre que los inquilinos lo soliciten formalmente.

El Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030 remitió ayer una carta a 13 inmobiliarias y fondos de inversión que gestionan más de 100.000 viviendas en España en la que informa de estas medidas. Especialmente, la prórroga de los contratos, recordando que “la norma genera un nuevo derecho de renovación del plazo del contrato de alquiler por dos años que, previa solicitud del inquilino, deberá ser aceptado obligatoriamente por el arrendador, manteniéndose los términos y condiciones del contrato en vigor”, es decir, sin una subida de precios por encima del tope indicado.

Se comenta que, mediante la misiva, el Gobierno aumenta la presión sobre los grandes arrendadores de vivienda, instándoles a asegurar la correcta aplicación de las medidas, que según sus cálculos podrían afectar a alrededor de un millón de contratos de alquiler cuya vigencia finalizaría este año o el que viene.

En los últimos días, tanto el ministro de Consumo, Pablo Bustinduy, como Yolanda Díaz han venido invitando a los inquilinos en esta situación a solicitar la prórroga, aprovechando la vigencia de un Real Decreto-ley que parece haber nacido condenado al fracaso. El texto deberá convalidarse en el Congreso de los Diputados en el plazo de un mes desde su entrada en vigor –el pasado 22 de marzo–, algo que se antoja cada vez más improbable después del rechazo avanzado por el Partido Popular y Vox, al que se suma uno de los principales socios parlamentarios del Gobierno de coalición, Junts. Por su parte, *La Vanguardia* informa que la coordinadora de los comunes, Candela López, afirmó ayer que ve margen para lograr el aval de Junts al decreto de prórroga de los alquileres, que se votará después de Semana Santa.

Información también en *El Economista*, *Cinco Días*, *El País*, *La Razón*, y *ABC*. Este último diario informa también que si el decreto de Sumar decae en el Congreso son muchas las dudas jurídicas sobre la obligación de prorrogar los contratos.

(Expansión. Página 27. 3 columnas)

#### ILLA AVISA DE MULTAS PARA QUIEN SE SALTE LA LEY DE VIVIENDA

El presidente de la Generalitat, Salvador Illa, advirtió ayer de que impondrá multas a empresas y fondos que quieran saltarse la Ley de Vivienda con fórmulas como los *colivings*, que consiste en trocear el piso en habitaciones individuales. “No venga a especular, no venga a hacer trampas, no venga a decir que cogerá un edificio, lo rehabilitará y lo alquilará por habitaciones. Esto no, aquí no. En Cataluña no queremos eso. Y aplicaremos todo el peso de la ley”, avisó.

El Ejecutivo catalán suscribió ayer convenios con 31 municipios pequeños y medianos que aportan parcelas en las que caben menos de 20 viviendas al plan para construir 50.000 pisos protegidos de alquiler hasta 2030. La consejera de Territorio, Vivienda y Transición Ecológica, Sílvia Paneque, explicó que la Generalitat preparará licitaciones individuales para cada proyecto e inyectará recursos para poder convertir esas parcelas en vivienda pública. Illa agregó que espera que participen empresas locales y anunció un procedimiento rápido para

construirlas. Una vez se abra el plazo, si solo se presenta una compañía se le dejará empezar a construir de inmediato. Si no, habrá concurso. “Es un sistema enormemente flexible”. El presidente de la Generalitat invitó al capital privado a invertir en este plan para obtener una rentabilidad que puede situarse entre el 5% y el 6%. Pero fue tajante con los fondos de inversión que están expulsado a vecinos de sus hogares.

Illa detalló que los terrenos que aportan los 31 municipios permiten promover 566 casas protegidas. El Instituto Catalán del Suelo (Incasòl) añadirá otros 63 solares para llegar a los 823 pisos. “La política de vivienda de Cataluña es ambiciosa. En 2025 construimos 3.517 viviendas protegidas, tres de cada 10 de España. Dimos 900 créditos a la emancipación. Y hemos aplicado la Ley de Vivienda, que ha permitido que los precios de los alquileres bajen en Barcelona un 3,4%”, dijo.

En representación de los 31 municipios firmantes, el alcalde de Planoles (Girona), David Verge, reiteró que “la Catalunya de pueblos pequeños y medianos también necesita alquileres asequibles” para afrontar la progresiva pérdida de población. Información también en *La Vanguardia*.

(Cinco Días. Página 24. columnas)

### ¿DENSIFICAR EL ÁREA DE BARCELONA?: EL DILEMA DE ALBERGAR MÁS VIVIENDAS O DEVORAR TERRITORIO

Europa lleva años explorando todas las fórmulas posibles para tratar de al menos aliviar la crisis de vivienda. Y eso incluye también buscar espacio para nuevas viviendas. En España, la política de vivienda está en manos de las comunidades. Y Cataluña también busca espacio para encajar nuevos hogares a la vez que trata de frenar la actividad de los grandes fondos. La propuesta del presidente de la Generalitat, Salvador Illa, para densificar zonas ya construidas ha generado airadas reacciones en las redes sociales. ¿Han llegado a su techo las ciudades más demandadas de Cataluña? Algunas, sí. Pero la mayoría, según los expertos, aún tiene recorrido.

Illa lanzó en septiembre un plan de vivienda que, entre otras cosas, preveía elevar la densidad en 69 áreas estratégicas para crear 240.000 pisos. “Hay que densificar tanto como podamos, siempre con criterios de sostenibilidad, porque necesitamos vivienda”, insistió recientemente en una entrevista. Esa propuesta generó todo tipo de críticas desde la oposición e incluso memes en las redes sociales, que le recordaban que municipios como L’Hospitalet de Llobregat están entre las ciudades más densas de Europa. Hay consenso de que precisamente esa ciudad debería quedar al margen de estos planes. Pero, en cualquier caso, densificar no es sinónimo de masificar. “No tiene nada que ver. La densificación mejora la eficiencia urbana, permite tener más proximidad de los servicios, tener un transporte público eficaz, da más actividad económica y social... La masificación denota un cierto desorden y no hay equilibrio urbano”, sostiene el decano del Colegio de Arquitectos de Cataluña, Guillem Costa Calsamiglia.

Las críticas a las palabras de Illa se centran en que la población de Cataluña se concentra entre la costa y la AP-7. El área de Barcelona, como las grandes regiones metropolitanas europeas, cada vez concentra más población. Y esa tendencia es creciente. Ramon Gras, investigador de

la Universidad de Harvard y cofundador del Aretian Urban Analytics, estima que en los próximos 20 años las siete comarcas que conforman la región metropolitana de Barcelona deberán dar cobijo a 700.000 personas más que requerirán 475.000 viviendas. A partir de ahí, el equipo de Gras ha elaborado un minucioso estudio en el que identifica dos situaciones: ciudades ya saturadas que deben perder población y otras en las que hay 29.000 parcelas vacantes y válidas para albergar a más población. “¿Hay que densificar? Sí, pero hay que ver caso por caso y tener en cuenta el contexto urbano o de población. Las ciudades densas permiten mayor proximidad a servicios educativos, comercio o transporte público. Además, está demostrado que favorece la interacción empresarial. Pero cuando se exceden algunos umbrales, como en L’Hospitalet, los retornos son ya decrecientes”, expone Gras.

(Cinco Días. Página 25)

#### FIDERE VENDERÁ 5.100 VIVIENDAS A BROOKFIELD POR 1.300 MILLONES

La venta de las viviendas de alquiler de Fidere, inmobiliaria propiedad de Blackstone, al fondo canadiense Brookfield parece que se puede cerrar en menos de un mes. Fidere ha comunicado a Bolsas y Mercados Españoles (BME) que ha convocado junta de accionistas el 27 de abril, en la que, como punto más relevante, se encuentra la aprobación del traspaso. Actualmente, esa cartera está compuesta por más de 5.100 casas, entre las que se encuentran los pisos protegidos que Blackstone compró al Ayuntamiento de Madrid en 2013.

La intención de Brookfield es –indican fuentes del sector inmobiliario– comprar esa cartera para ir vendiendo uno a uno los pisos, es decir, que no mantendrá la cartera en alquiler a largo plazo.

Información también en *Expansión*.

(Cinco Días. Página 10. 3 columnas)

#### CULMIA ENCARGA A EVERCORE LA BÚSQUEDA DE INVERSORES PARA EDIFICAR SUS SUELOS DE MADRID

Culmia, del fondo estadounidense Oaktree, da un paso hacia la desinversión de sus suelos en la Comunidad de Madrid. Esta compañía, una de las mayores promotoras inmobiliarias en España, ha contratado al banco de inversión Evercore para que busque algún fondo de inversión que se convierta en socio mayoritario de una *joint venture* que edifique en los terrenos que posee esta firma en la región, avanzan fuentes del sector inmobiliario. Para Oaktree Capital Management es una forma de desinvertir y hacer caja con los terrenos que dispone en Madrid, ya que Culmia solo aporta el suelo y se convierte en el gestor delegado de las promociones.

La inmobiliaria dispone de suelos con capacidad para construir alrededor de 12.400 viviendas, de los que el 35% corresponden a existencias en la Comunidad de Madrid, según se recoge en las cuentas de 2024 (las últimas presentadas) de la matriz de Culmia llamada Saturn Holdco.

(Cinco Días. Página 10. 3 columnas)

## FONDO SOBERANO: EL PRIMER PASO PARA HACER DE LA VIVIENDA ASEQUIBLE UNA POLÍTICA DE ESTADO

Tribuna de Helena Beunza, presidenta de Asval, quien expone que el debate sobre la vivienda “ha estado durante demasiado tiempo atrapado entre el corto plazo y la fragmentación. Sin embargo, la magnitud del problema exige un cambio de enfoque: dejar de tratar la vivienda como una cuestión coyuntural y empezar a abordarla como un reto estructural con profundas implicaciones económicas, sociales y de competitividad”.

Explica que, en este contexto, el fondo soberano España Crece representa “una iniciativa relevante. No solo por el volumen de recursos movilizados, sino por lo que implica en términos de política económica: la entrada decidida del Estado como catalizador de la inversión privada a gran escala en vivienda en alquiler asequible”. El diseño del fondo apunta a movilizar millones de euros y a impulsar la construcción de hasta 15.000 viviendas anuales. Más allá de las cifras, dice, “lo verdaderamente significativo es el cambio de lógica: pasar de medidas regulatorias aisladas a instrumentos financieros capaces de incidir sobre la oferta. Porque si algo ha demostrado la evolución reciente del mercado es que el principal desequilibrio no está en la demanda, sino en la escasez estructural de vivienda disponible” .

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Página 10)

## FINANZAS

### BBVA REDUCE EL NÚMERO DE DIRECTIVOS CON BLINDAJE AL MÍNIMO EN 13 AÑOS

BBVA ha dejado de ser el gran banco español con mayor número de directivos blindados. Sabadell le arrebató el puesto en 2025, después de que las dos entidades hayan seguido caminos radicalmente opuestos en los últimos ejercicios.

BBVA contaba a cierre del año pasado con 41 directivos que tienen recogido por contrato el cobro de una indemnización en caso de cese, siempre que no sea por voluntad propia o por jubilación. Son nueve menos que en 2024 y el mínimo desde 2012, según los informes de gobierno corporativo de la entidad. El banco ha hecho una cura de adelgazamiento. BBVA llegó a tener 78 ejecutivos blindados en 2018, el último año con Francisco González como presidente. Carlos Torres tomó los mandos el 1 de enero del año siguiente y desde entonces se ha reducido la cifra. En 2020 ya eran 66 y 10 menos al terminar 2022.

Sabadell supera a BBVA por un directivo. Tiene 42 banqueros con cláusulas de protección. La opa que ha enfrentado a ambos bancos durante más de año y medio tiene mucho que ver con ello. La oferta hostil de su rival cogió a Sabadell en un momento de contención, con la cifra de directivos blindados en retroceso. La cuantía había subido a las alturas en lo peor de la crisis bancaria posterior a la quiebra de Popular. La necesidad de Sabadell de incluir cláusulas para atraer y retener a sus directivos en un momento de zozobra llevó hasta 45 el número total de profesionales con cláusulas de aseguramiento.

La tormenta pasó y los blindajes se redujeron. El banco cerró 2023 con 33 directivos con contratos garantizados, el mínimo desde 2017. Entonces llegó la opa y los ejecutivos volvieron a exigir garantías a Sabadell para fichar por el banco o para quedarse en él. La subida más relevante fue la de 2024, cuando los blindajes ascendieron a 40 en la entidad financiera. El año pasado se sumaron otros dos más, hasta 42.

Ningún otro banco español tiene tantos. Sabadell supera por poco a BBVA, pero por mucho a Santander y CaixaBank. El banco liderado por Ana Botín tiene 25 5 directivos con garantías y ha mantenido cierta estabilidad en los últimos años. CaixaBank tenía 26 a cierre de 2025 y está en mínimos, muy por debajo de los 54 que tenía en 2015.

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