

RESUMEN DE PRENSA DEL 9 DE JUNIO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

EL PRECIO DE LAS HIPOTECAS TOCA MÁXIMOS DE 14 MESES

El impacto del conflicto bélico en Oriente Próximo se empieza a trasladar al precio de las hipotecas. El tipo de interés medio de los nuevos préstamos para compra de vivienda escaló en abril hasta el 2,80%, el nivel más alto desde febrero de 2025, según los últimos datos oficiales del Banco de España.

El salto de 14 meses en el tiempo se produce después de que, en marzo, el coste medio se mantuviera sin variaciones en el 2,75%. Los bancos congelaron entonces las condiciones de sus ofertas con la expectativa de una guerra de corta duración. Pero la extensión en el tiempo del conflicto y las nuevas expectativas de tipos de interés en la zona euro que refleja el euríbor a 12 meses han obligado a la banca a cambiar de velocidad en el cuarto mes del año.

El mercado descuenta que habrá una primera subida del precio del dinero hasta el 2,25% en la reunión del Banco Central Europeo (BCE) de este jueves. Pero el índice hipotecario contempla incluso dos alzas más. Tras encadenar tres subidas consecutivas entre los meses de marzo y mayo y volver hasta los niveles más altos desde septiembre de 2024, el euríbor sube ligeramente de nuevo en junio hasta el 2,81%. Una nueva vuelta de tuerca que obliga a los bancos a reajustar al alza su oferta hipotecaria para defender sus márgenes.

A la espera de la publicación de nuevos datos oficiales, los expertos creen que el movimiento al alza del tipo medio hipotecario de abril tuvo continuidad en mayo y, si no cambia el escenario geopolítico, señalan que los precios podrían seguir la misma tendencia este mes. No obstante, los costes de los mejores préstamos siguen en niveles aún muy competitivos.

En abril, el volumen de las nuevas operaciones hipotecarias alcanzó los 7.275 millones de euros. La cifra es inferior a los 7.856 millones de marzo, el máximo mensual en lo que va de año, a pesar de que ese mes fue el primero del conflicto bélico. En cualquier caso, los bancos han concedido en los cuatro primeros meses del año 27.665 millones de euros, un 4,2% más que en el mismo período del año pasado. Por lo tanto, las grandes cifras del sector apuntan a que la nueva contratación puede volver a superar este año la cota de los 80.000 millones de euros que ya rebasó en 2025. Son niveles de actividad no vistos desde 2008, el año del estallido de la burbuja inmobiliaria. Entonces, los bancos prestaron 87.082 millones.

No obstante, los expertos alertan de que el empuje constante de la nueva contratación se está produciendo en un escenario de desaceleración del volumen de compraventas de casas que, según los expertos, acabará por enfriar el volumen de hipotecas concedidas.

(Expansión. Página 17. 4 columnas)

ACUERDO ENTRE CAIXABANK Y DR. FINANZAS

CaixaBank y la *fintech* Dr.Finanzas han alcanzado un acuerdo para ofrecer más opciones de financiación a los clientes del bróker hipotecario portugués, que el año pasado empezó a operar en el mercado español. Con la incorporación del banco líder en hipotecas en España, Dr. Finanzas consolida su propuesta, centrada en acompañar a las personas en la contratación de una hipoteca. Su modelo combina tecnología propia, análisis experto y un acompañamiento personalizado durante todo el proceso de contratación del préstamo.

(Expansión. Página 17. Media columna)

MERCADO INMOBILIARIO

LA VIVIENDA SE ENCARECIÓ UN 12,9% HASTA MARZO, EL MAYOR RITMO DESDE 2007

Los precios de la vivienda aumentaron un 12,9% en el primer trimestre de 2026 en comparación con el mismo periodo del año anterior, según las cifras publicadas ayer por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Se trata de la misma tasa interanual registrada en el cuarto trimestre de 2025 y, en ambos casos, de la subida más intensa desde comienzos de 2007, cuando el encarecimiento alcanzó el 13,1%.

La comparación con 2007, último año antes del estallido de la burbuja inmobiliaria, resulta inevitable, pero exige matices. Entonces, las subidas se producían en un contexto de crédito abundante, fuerte actividad promotora y una oferta en expansión. Casi dos décadas después, el repunte de casi el 13% responde a un escenario muy distinto: tipos de interés controlados (pese a que todo apunta a que esta semana se producirá la primera subida en casi tres años por parte del Banco Central Europeo), producción de vivienda limitada y una demanda tensionada por factores demográficos y laborales.

El repunte durante el primer capítulo del año fue generalizado, aunque con diferencias según el tipo de inmueble. La vivienda de nueva construcción moderó su avance hasta una variación anual del 9,1%, mientras que el mercado de segunda mano volvió a concentrar las mayores tensiones, con un incremento del 13,5%, claramente por encima de la media.

La estadística del INE para los primeros compases del año llega pocos días después de que el Ministerio de Vivienda publicase sus registros sobre el precio medio del metro cuadrado. Y los resultados de ambas métricas son prácticamente calcados. Y es que el valor promedio entre enero y marzo de 2026 alcanzó los 2.315,7 euros, un 13,9% más que en el mismo periodo del año anterior. Es, por tanto, apenas un punto porcentual más que el resultado del INE. La lectura de las estadísticas requiere, sin embargo, entender qué está midiendo cada una. El precio medio del metro cuadrado que publica Vivienda se basa en las compraventas escrituradas y ofrece un dato en euros, muy útil para saber cuánto se paga por una casa, pero sensible al tipo de vivienda que se vende en cada momento. El índice de precios del INE, en cambio, no mide niveles, sino evolución: es un indicador que corrige el efecto de calidad y compara inmuebles similares para aislar la subida real de los precios. Por eso ambos pueden

avanzar a ritmos distintos sin contradecirse, pese a que en este caso la senda definida sea prácticamente la misma.

De acuerdo con el índice de precios de vivienda del INE –elaborado a partir de los registros del Consejo General del Notariado–, las mayores subidas territoriales del primer trimestre se concentraron en Aragón y la Región de Murcia, ambas con un avance del 15,6%. Les siguieron Castilla y León y Ceuta, donde los precios repuntaron un 14,9% interanual. En el extremo opuesto se situó Canarias (10,7%), Cataluña y Navarra (10,5%) y el País Vasco (10,3%), que aun así registraron incrementos muy elevados. Más allá de estas diferencias, todas las comunidades autónomas sin excepción anotaron en los precios de las casas subidas de dos dígitos, una señal clara de que la presión sobre el mercado de la vivienda se ha extendido de forma generalizada por todo el país.

El Economista recoge también unas declaraciones de Ferran Font, director de Estudios de pisos.com, quien expresa que “el mercado residencial español ha arrancado 2026 con una intensidad al alza que no muestra signos de agotamiento”. El encarecimiento de la vivienda se enmarca en un momento de oferta insuficiente y demanda sólida ante unas condiciones de financiación aun atractivas. Sin embargo, en esto último puede estar la llave del cambio, según analiza María Matos, directora de Estudios de Fotocasa: “El reciente repunte de la inflación en la eurozona y la previsión de un endurecimiento de la política monetaria podrían marcar un punto de inflexión en los próximos meses, moderando el extraordinario ritmo de crecimiento que registra actualmente el mercado”. No significará que los precios vayan a corregirse, porque el desequilibrio oferta-demanda seguirá existiendo, pero “si el acceso a la financiación vuelve a encarecerse -se espera que el BCE suba tipos el 11 de junio-, parte de esa demanda perderá capacidad de compra y el mercado podría entrar en una fase de moderación” que enfríe el “extraordinario ritmo de crecimiento” registrado durante los últimos trimestres, añade Matos.

De los datos del INE informan también *La Vanguardia*, *El País*, *ABC* y *La Razón*.

(Cinco Días. Página 23)

EL TOTAL DE VIVIENDAS FINALIZADAS CIERRA UN AÑO COMPLETO DE CAÍDAS POR PRIMERA VEZ

La construcción de vivienda en España cayó con fuerza en el último trimestre de 2025 y acumuló, por primera vez, todo un año en negativo. Así se desprende de la estadística del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana que contabiliza los certificados de final de obra entregados y que retrocedió hasta un 12,6% en el último trimestre de 2025. Este indicador, clave para medir los inmuebles que ya han cumplido un paso más para ser comercializados, acumuló todos los trimestres en negativo en comparación al año anterior. Es la primera vez que esta serie, que comienza en 2018, culmina el ejercicio con caídas en todos los trimestres. Además, el número de viviendas terminadas también retrocedió un 14,5% de octubre a diciembre y encadenó un año entero de caídas en tasa intermensual.

Esta tendencia refuerza la crisis de oferta del mercado inmobiliario y continúa dificultando el acceso a un hogar. Estos datos se dan en un contexto en el que los precios de la vivienda se

encuentran en máximos históricos, en cifras similares al pico de la burbuja de 2007. Al mismo tiempo, las operaciones de compraventa han empezado a frenarse en el primer trimestre del año ante la incapacidad de la demanda de hacer frente a los altos costes del sector.

En términos absolutos, el número de certificados de final de obra se situó en 23.881 unidades entre octubre y diciembre, frente a los 27.330 del mismo periodo de un año antes. Este descenso es el mayor de toda la serie histórica, por encima de la caída del 11,4% que se dio en el primer trimestre de 2025 y el 10,9% del segundo trimestre de 2020, en plena pandemia. De esta forma, 2025 se sitúa como el peor año de la serie desde que empezó a elaborarse en 2018. En el caso de los certificados de final de obra, el ejercicio arrancó con una caída del 11,4% en los primeros tres meses del año, continuó con un descenso del 4,2% en el segundo trimestre, profundizó su caída del 10,6% en el tercer trimestre y finalizó con otra bajada del 12,6% entre octubre y diciembre.

Si se pone la vista en el número de viviendas terminadas, el panorama sigue siendo muy negativo. En los tres primeros meses del año cayeron un 8,6%, en el segundo un 3,1%, en el tercero un 8% y finalizaron el año con una caída del 14,5%.

Estas cifras se dan al mismo tiempo que otras estadísticas muestran una fuerte escalada del precio de la vivienda. El Índice de Precios del Instituto Nacional de Estadística registró una subida de los precios del 12,7% en 2025, el ritmo más alto de los últimos 18 años, desde que se inició la serie.

Los expertos insisten en señalar que persisten los problemas estructurales que limitan el desarrollo de nueva vivienda. La principal queja es la escasez de suelo finalista, los elevados costes de construcción, las dificultades de financiación en determinadas fases del desarrollo y la complejidad administrativa continúan actuando como freno a la promoción residencial. Estos factores explican, en parte, por qué el sector no logra responder al aumento de la demanda pese a la fuerte subida de precios.

(El Economista. Primera página. Página 24. Editorial en página 3)

EL ALQUILER SE DISPARA UN 12,2% EN MAYO CON SEVILLA Y MADRID A LA CABEZA

El mercado del alquiler sigue disparado debido a la falta de oferta y los riesgos de morosidad. Sin embargo, el mapa de España no es nada homogéneo y muestra que las grandes capitales, con la excepción de Madrid y Sevilla, ya están encontrando sus límites por la falta de poder adquisitivo de la demanda, lo que desplaza las subidas de precios a capitales de menor entidad y pequeños municipios en el resto de la provincia.

El precio del arrendamiento subió un 12,2% en mayo respecto al mismo mes de 2025, de acuerdo con los datos publicados ayer por pisos.com. Un dinamismo que se debe a que “en muchas ciudades hay cada vez más personas buscando vivienda y, al mismo tiempo, una oferta que no crece al mismo ritmo”, señala el director de Estudios del portal inmobiliario, Ferran Font, quien añade que “los propietarios perciben que alquilar implica riesgos, lo que hace que parte de la vivienda disponible permanezca vacía o se destine a otros usos”.

El precio del alquiler se aceleró nueve décimas en mayo respecto al mes anterior, hasta el 12,2%, cifra ligeramente inferior a los ritmos del año pasado, cuando se llegó a alcanzar una velocidad del 18% anual, pero que sigue siendo muy considerable y cuadruplica la inflación. Un avance que, entre las capitales, estuvo liderado por Sevilla (que registró un alza del 21,8%) y Madrid (18,7%), seguidas de Santa Cruz de Tenerife (7,9%), Ávila (6,6%), Huesca (5,1%) y San Sebastián (4,9%).

Hay varios elementos que llaman la atención en estas cifras. El primero es que, entre las cincuenta capitales de provincia, apenas dos quedan por encima de la media y solo otras cuatro rebasan o rozan la cota del 5%, muy por debajo de este promedio, mientras que el grueso del mapa español queda por debajo del umbral del 4%. Y una de cada tres provincias se sitúa en terreno negativo, incluyendo varias capitales de cierta entidad, como Málaga, Bilbao o Alicante. Este fenómeno se explica en buena medida por el agotamiento del poder adquisitivo de la demanda después de las fuertes subidas de precios de los últimos años, que han llevado a que el alquiler ya engulla la mitad del sueldo medio en promedio en España (ver siguiente información). Estos incrementos habrían provocado que buena parte de la demanda busque refugio en los pequeños municipios en torno a las distintas capitales de provincia, menos tensionadas, trasladando a estos municipios las alzas. Un fenómeno apuntalado por el avance del teletrabajo.

De hecho, los precios suben con mucha más fuerza en la mayor parte de las provincias que en sus respectivas capitales. Así, por provincias, Álava lidera las subidas de precios, con un incremento del 29,4% anual frente a una Vitoria donde los precios retroceden un 0,1%, seguida de Segovia Huesca, Teruel y Zamora (29,2% en los cuatro casos). Y en este caso solo hay tres provincias en terreno negativo: Huelva, Santa Cruz de Tenerife y Alicante, que registran caídas leves, de hasta un 2,7% anual.

(Expansión. Página 25.5 columnas)

EL ALQUILER YA SE COME LA MITAD DEL SUELDO MEDIO

Los precios del alquiler han subido con mucha fuerza en los últimos años, superando con creces el crecimiento de los salarios, lo que ha provocado que la mensualidad se coma una parte cada vez mayor de los sueldos. De acuerdo con un estudio del portal inmobiliario Fotocasa, el año pasado el alquiler de una vivienda de 80 metros cuadrados ascendió a 1.136,8 euros al mes, lo que supone la mitad del sueldo medio a nivel nacional, tres puntos por encima del dato del año anterior y doce enteros por encima de la cifra de 2018. Una cifra que complica mayores subidas de renta. Y esta ratio es mucho más elevada en las provincias donde se ubican los grandes núcleos de empleo y centros turísticos. Así, el alquiler de una vivienda engulle el 76% del sueldo medio en la provincia de Barcelona, seguida de Madrid (72%), Palma de Mallorca (64%), Vizcaya (61%), Las Palmas, Málaga, Guipúzcoa (57% en los tres casos), Girona (55%), Santa Cruz de Tenerife (54%) y Valencia (53%). En el otro extremo quedan Jaén (23%) y Teruel (25%).

(Expansión. Página 25. 4 medias columnas)

FEDEA CRITICA LA LEY DEL ALQUILER POR CONTRAER LA OFERTA, PERO LA EXIME DEL AUMENTO DE LOS PRECIOS

Allí donde se aplica, la Ley de Vivienda ha ayudado a moderar los precios del alquiler, pero también reducido con fuerza la oferta y multiplicado la competencia por cada vivienda. Es la conclusión del análisis que la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea) ha realizado sobre la norma que acaba de cumplir tres años en vigor y a la que exime de culpa en el alza generalizada de precios en el país ante su escasa implantación.

El estudio, elaborado por Fernando Pinto, profesor de la Universidad Rey Juan Carlos, hace balance de la aplicación de la Ley de Vivienda con la información disponible hasta el cuarto trimestre de 2025 y se apoya en los datos de Cataluña, única comunidad autónoma donde la contención de rentas prevista en la norma se desplegó de forma generalizada a partir del 16 de marzo de 2024.

El estudio busca responder a dos preguntas respecto a las intenciones del Gobierno con esta ley: si el precio se modera donde la norma se aplica y si esa moderación propicia una oferta suficiente y asequible de vivienda.

En primer lugar, el informe constata que el precio del alquiler se moderó más donde la ley se aplica. Entre el primer trimestre de 2024 y el cuarto de 2025, el alquiler acumuló un incremento del 5,7% en Barcelona y en Cataluña, frente al 8,5% en Madrid, que no aplica la ley, y al 10,8% en toda España. Según Fedea, las cuatro provincias catalanas comparten esta moderación en los precios, con crecimientos de entre el 3,1% y el 5,7%, registrando este territorio regulado aumentos inferiores en la práctica totalidad de los territorios comparados. Ahora bien, advierte de que la oferta de anuncios de alquiler se redujo “con intensidad” en el territorio regulado. En concreto, el autor del análisis expone que el número de anuncios de alquiler cayó un 22,2% en Barcelona y un 20,5% en Cataluña, mientras que en Madrid aumentó un 3,9%. “La contracción catalana prácticamente duplica la de los territorios no regulados de nivel comparable, como la Comunidad Valenciana o Andalucía, donde el retroceso ronda el 10% y es atribuible a la fase general del mercado”, indica.

Al tiempo que se ha reducido la oferta, se ha multiplicado la competencia por cada vivienda disponible en las zonas donde aplica la norma. La presión de la demanda, medida como contactos por anuncio, alcanzó 462 en Barcelona en el cuarto trimestre de 2025, frente a 103 en Madrid y 135 en el conjunto nacional. Según Fedea, Barcelona registró del orden de 4,5 veces más solicitantes por vivienda que Madrid: “No son diferencias marginales, sino de orden de magnitud, y reflejan el exceso de demanda que la teoría asocia a un precio situado por debajo del de equilibrio”, sostiene Pinto. La conclusión es que “la ley no ha conseguido su objetivo declarado de facilitar el acceso”.

De las conclusiones de este estudio informan también *Expansión*, *El Mundo*, *La Vanguardia*, *ABC* y *La Razón*.

(El Economista. Página 25, Media página)

LA VIVIENDA DE LUJO PIERDE BRILLO

Después de varios años en los que el mercado inmobiliario de las zonas más exclusivas ha convertido a Madrid y a otros lugares de España en el foco de atención de las grandes fortunas de todo el mundo, el ritmo empieza a cambiar. Las negociaciones se extienden más tiempo, las operaciones tardan más en cerrarse y los precios empiezan a ajustarse a la baja. El frenazo se ha convertido en el *elefante en la habitación* del que pocos quieren hablar, principalmente por el miedo a cierto “efecto contagio”, según varias fuentes inmobiliarias. Temen que, ante la posibilidad de que los precios sigan bajando, muchos vendedores retrasen sus decisiones de compra a la espera de valores más económicos.

La inestabilidad geopolítica a nivel global y el desacople entre las expectativas de la oferta y la demanda están detrás del incipiente cambio. También el contexto financiero, marcado por las presiones inflacionarias y las previsiones de nuevas subidas de tipos de interés, un factor que podría reducir la capacidad de compra de parte de la demanda y ralentizar, aún más, la toma de decisiones.

La moderación del sector se produce tras años de efervescencia inaudita en el mercado residencial de lujo en España. Grandes patrimonios de todo el mundo han recalado los barrios más pudientes del país atraídos por el clima, la cultura, la regulación y la situación estratégica para hacer negocios con el resto de Europa. Colombianos, mexicanos, venezolanos, chilenos, chinos o árabes han transformado la dinámica residencial de capitales como Madrid y han revolucionado el mercado inmobiliario general, tirando al alza de los precios de la vivienda y reconfigurando zonas que antes estaban al alcance de bolsillos más modestos. La ralentización ahora es especialmente evidente en Madrid, epicentro de la gran eclosión que ha vivido el segmento de lujo en los últimos años, pero también se aprecia en otros lugares como Barcelona o la Costa del Sol.

Se observa “un creciente desacople entre oferta y demanda que podría dificultar las operaciones de compraventa en los próximos meses”, asegura Juan-Galo Macià, presidente de Engel & Völkers Iberia y Sudamérica. “Detectamos un cambio progresivo en la dinámica del mercado residencial en las principales ciudades, como Madrid y Barcelona, y sus respectivas áreas metropolitanas, con un gap entre el precio de la oferta y la demanda, especialmente visible en determinadas tipologías de vivienda y zonas residenciales donde el precio de los inmuebles en comercialización está aumentando más rápido que el ritmo de absorción de compradores. Si este comportamiento se mantiene durante los próximos meses, la capacidad de absorción podría reducirse progresivamente, generando mayores tiempos de comercialización y una presión creciente sobre los precios de salida”, añade. Según este directivo, el tiempo medio de comercialización de viviendas en Barcelona y su área metropolitana ha aumentado un 7,5% respecto al mismo periodo de los últimos años, mientras que el número de compradores activos se ha reducido un 3% en comparación con el año anterior. En cuanto al desacople de precios, queda patente en la diferencia entre el precio publicado y el precio de venta real o cierre, “que difiere un 16,2% entre ambos”, lo que demuestra que los inmuebles requieren de ajustes de precio para cerrar la operación.

(El Mundo. Páginas 28 y 29)

LOS AYUNTAMIENTOS RECLAMAN AL GOBIERNO DESBLOQUEAR 23.000 MILLONES PARA VIVIENDA

El pasado 21 de abril, el Consejo de Ministros dio luz verde a su Plan Estatal de Vivienda 2026-2030, que recoge la inversión de 7.000 millones de euros al alimón entre el Estado y las comunidades autónomas en el próximo lustro. El plan, que pone el foco en aumentar la oferta de vivienda protegida, fomentar la rehabilitación del parque actual e incrementar las ayudas al alquiler y a la compra para los jóvenes, nació rodeado de escepticismo, tanto por tratar de forzar a las comunidades autónomas a aportar el 40% de los fondos como por el montante de estos, insuficiente para solucionar la escasez de vivienda que sufre el mercado, con un déficit que podría alcanzar el millón de inmuebles este mismo año. Por ello, la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), organización que representa a los ayuntamientos, diputaciones provinciales, consejos insulares y cabildos de toda España, envió una carta al Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana pocas horas después de la aprobación del Plan en la que reclamaba el desbloqueo de unos 23.000 millones de euros procedentes del remanente de tesorería acumulado de los últimos ejercicios para poner en marcha políticas de vivienda. En su opinión, “aunque el Plan Estatal de Vivienda supone un incremento respecto a planes previos, el presupuesto se queda corto”, señala Luis Martínez-Sicluna, secretario general de la Federación.

Este importe se sumaría a los 45.000 millones de superávit de 2024 que el Gobierno autorizó a gastar a las entidades locales para Inversiones Financieramente Sostenibles (IFS) –entre las que se encuentran medidas para aliviar la tensión en el mercado de la vivienda– hasta 2027. Un plazo que desde la FEMP estiman insuficiente, por lo que volvieron a solicitar una nueva regulación de las inversiones que permita ejecutarlas en periodos superiores a un año, incluso de forma indefinida. “Es evidente que para poner en marcha una promoción de vivienda un plazo de uno o dos años es insuficiente para ejecutar los fondos”, valora Martínez-Sicluna. Según explica, “el sector local es el más saneado financieramente, con la inmensa mayoría de ayuntamientos cerrando sus presupuestos con superávit”, lo que les permitiría convertirse en una palanca clave para la construcción de más viviendas públicas en un contexto de acuciante necesidad. “Estamos para colaborar y aportar soluciones”, añade.

En esta línea, la FEMP ha elaborado una guía de recomendaciones para las entidades locales con el objetivo de establecer una hoja de ruta que permita simplificar y agilizar los trámites administrativos relacionados con la construcción de viviendas. El documento identifica varios “cuellos de botella” que estarían retrasando las licencias de construcción hasta dos años: la presentación de expedientes incompletos o incorrectos por parte de los promotores; la lentitud en la emisión de informes por parte de otras administraciones –como los relacionados con las carreteras, el medio ambiente o la seguridad aérea–; la disparidad de criterios entre los propios técnicos municipales; y la falta de digitalización de todos los procesos.

(Expansión. Página 24)

AZUAGA Y TQ EUROCREDIT LANZAN UN FONDO PARA FINANCIAR ACTIVOS INMOBILIARIOS

Anta Asset Management, gestora española perteneciente a Corporación Financiera Azuaga, y TQ Eurocredit han lanzado un fondo para captar 60 millones de euros con los que financiar promociones inmobiliarias.

Anta TQ Real Estate Debt Fil –nombre del nuevo fondo– ha recibido ya la aprobación por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), con fecha de registro 5 de junio. Aunque inicialmente el fondo estará centrado en nuevas promociones, principalmente en capitales de provincia y en la costa mediterránea, el vehículo no descarta estudiar oportunidades en todo el territorio nacional, en un contexto de alta demanda de residencial de nueva construcción en España. La tipología de proyectos que impulsará el fondo abarca desde promociones residenciales de alto valor añadido en zonas premium y viviendas de lujo, hasta desarrollos destinados a primera vivienda en capitales de provincia. “Esta aproximación flexible permite seleccionar las mejores oportunidades en función del ciclo y contribuir al crecimiento del mercado inmobiliario, facilitando el acceso a vivienda en distintos segmentos de demanda”, aseguran desde el fondo.

(Expansión. Página 6. 4 medias columnas)

FINANZAS

UNICAJA CREA UNA DIRECCIÓN DE MÁRKETING Y SE REFUERZA EN LA GESTIÓN DEL RIESGO

Unicaja avanza en la ejecución de su plan estratégico 2025-2027 y reorganiza su estructura para reforzar sus capacidades comerciales, su gestión del riesgo y de cumplimiento normativo. A este respecto, el grupo ha creado una dirección de Márketing, que dependerá de la dirección general de negocio minorista y estará dirigida por Gonzalo Saiz, y ha reforzado otras áreas estratégicas con nuevos nombramientos.

Estos cambios, según explicó la entidad financiera en un comunicado, se enmarcan en el proceso de evolución que está llevando a cabo Unicaja para consolidar su modelo de negocio, control y gobernanza, con una mayor especialización de funciones consideradas estratégicas para el banco. Hasta ahora, las funciones de Márketing se encontraban integradas en la dirección de Particulares, Seguros, Pagos y Productos Retail. Ahora, según el grupo, la creación de la nueva dirección de Márketing permite dotar a estas funciones de una estructura específica, reforzar su coordinación y alinearlas de forma más directa con las prioridades comerciales y de experiencia de cliente definidas en el plan estratégico.

(Expansión. Página 16. 3 columnas)

BOTÍN: “LOS IMPUESTOS A LA BANCA BRITÁNICA NO TIENEN SENTIDO ECONÓMICO”

La presidenta de Santander, Ana Botín, alertó ayer sobre la carga fiscal que soporta la banca británica. Lanzó esta crítica cuando el grupo está en plena integración de TSB en Reino Unido.

A través de la compra de la antigua filial de Sabadell, Santander invertirá otros 3.300 millones de euros en el país. Esto elevará el dinero comprometido hasta ahora a más de 23.000 millones, con la expectativa de que la adquisición permita mejorar la rentabilidad de su negocio británico hasta los niveles exigidos por el mercado.

“Gravar a los bancos más que a otras empresas no tiene sentido económico” si el objetivo del Gobierno británico es impulsar el crecimiento, apuntó Botín en declaraciones a *Financial Times*. “¿Por qué señalar a los bancos e imponerles impuestos adicionales? Ya pagamos un impuesto de sociedades de alrededor del 30%; nuestros márgenes de beneficio están muy lejos de los de los monopolios y no estamos obteniendo ganancias extraordinarias”, argumentó la presidenta de Santander, que incidió en que “si las autoridades buscan sectores que generen rendimientos excepcionales, hay otros sitios por donde empezar”.

Los impuestos a la banca están en discusión en Reino Unido. En noviembre, el Gobierno estuvo a punto de elevarlos, pero dio marcha atrás. Esta opción volvería a estar sobre la mesa si se produce un cambio en Downing Street, en la medida que el laborista Andy Burnham podría retar al primer ministro, Keir Starmer, antes del verano.

La banca británica asegura soportar la mayor cantidad de gravámenes (medidos sobre el beneficio antes de todos los impuestos) si se compara con otros países. Para este ejercicio prevé que esa tasa llegue al 46,6%, frente al 42% de Ámsterdam, el 38,9% de Fráncfort, el 28,9% de Dublín y el 27,9% de Nueva York.

Aquí se incluyen el impuesto sobre beneficios, el IVA no recuperable, el recargo a la banca, impuestos sobre la propiedad y contribuciones a la Seguridad Social.

UK Finance, la organización que agrupa al sector, considera que quitar los gravámenes específicos que no tienen otros competidores reduciría la carga hasta el 40%.

(Expansión. Página 15)

INTESA SANPAOLO LANZA UN OPA SOBRE MONTE DEI PASCHI DI SIENA POR 30.600 MILLONES

Una guerra de opas sobre la banca italiana amenaza con cambiar el mapa financiero del Estado. Intesa Sanpaolo, el mayor banco del país, presentó ayer una oferta para adquirir Monte dei Paschi di Siena por 30.600 millones de euros.

La operación, que daría lugar a uno de los bancos más grandes de Europa, es en sí misma un movimiento estratégico y defensivo, con consecuencias sobre otras entidades. Se produce solo unos días después de que Monte dei Paschi iniciase las negociaciones para fusionarse con otro competidor, BPM. Y todo ello ante la atenta mirada del consejero delegado de UniCredit, Andrea Orcel, enfrascado en su propia opa sobre el alemán Commerzbank, pero con un ojo sobre su mercado nacional.

La oferta de Intesa representa una prima de alrededor del 12,5% sobre el valor de mercado de Monte Paschi al cierre del pasado viernes: ofrece 1,6 de sus propias acciones y 1 euro en

efectivo por cada acción de Monte dei Paschi (unos 3.000 millones en total en dinero contante y sonante), de acuerdo con un comunicado publicado ayer. Las acciones de Monte dei Paschi se dispararon más de un 10% este lunes en la Bolsa de Milán. Intesa llegó a caer hasta un 3,6%, mientras que la aseguradora Generali (a la que también afecta la operación porque pertenece al banco opado) subió hasta un 2,8%.

En contraposición, la fusión con BPM aún no tiene una oferta económica concreta, pero el valor de ambas entidades sumadas alcanzaría los 50.000 millones de euros (30.000 millones de Monte dei Paschi y 20.000 millones de BPM), por unos 100.000 millones que valen Intesa y UniCredit, los principales bancos italianos, respectivamente. El consejo de administración de Monte dei Paschi se reúne el lunes para analizar la operación.

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

(Cinco Días. Página 7. Media página)

BRUSELAS DESCARTA UN ÓMNIBUS BANCARIO: HARÁ LEYES SEPARADAS

La Europa de la simplificación trabaja de la mano de los paquetes ómnibus, paquetes de enmiendas heterogéneas que se aprueban de golpe para actualizar múltiples leyes de una sola tacada. Pero ese no será el caso para el sector bancario. Según explican fuentes cercanas al gabinete de María Luí­s Albuquerque, la comisaria de Servicios Financieros y Unión de Ahorros e Inversiones, la Comisión Europea se plantea “abrir los textos regulatorios individualmente para hacer los cambios que sean necesarios”.

La diferencia fundamental radica en el alcance y el procedimiento: el paquete ómnibus modifica múltiples leyes dispares en un solo texto y votación, mientras que la enmienda tradicional abre los textos legales individualmente para realizar cambios quirúrgicos. La ventaja de no usar un paquete ómnibus es que evita que el proceso entero se detenga si hay desacuerdo en un punto específico, algo que ha pasado con diversas iniciativas propuestas por la Comisión Europea en el último año y medio.

(Expansión. Página 16. 3 columnas)

EL BCE QUIERE ARMONIZAR LAS ESTADÍSTICAS A LA BANCA DE LA UE

El Banco Central Europeo (BCE) quiere armonizar las estadísticas que divulgan los bancos de la zona del euro y para ello quiere implementar un marco de información integrada para el sector financiero. El BCE anunció ayer que realizará una consulta pública sobre el borrador del marco en la segunda mitad de 2027, que ayudará a dar forma a la propuesta legislativa final.

En el segundo trimestre de 2030 comenzará una fase piloto de un año, y a partir del segundo trimestre de 2031 los bancos deberán informar de sus datos según ese marco frente al modelo actual. Esta guía consolida las exigencias de informaciones estadísticas en un marco estandarizado único que se aplicará directamente a los bancos residentes en la zona euro.

(El Economista. Página 9. Media columna)

LOS ANALISTAS RECELAN DEL INCREMENTO DE TIPOS DEL BCE

Esta semana llega una cita clave para el Banco Central Europeo (BCE). Todo hace indicar que la subida de tipos está descontada, pero muchos economistas creen que subir el precio del dinero con la economía de la zona euro en contracción es un error de libro que amenaza con traer de vuelta a los fantasmas de 2011, cuando una subida de los tipos en una eurozona de capa caída ayudó a encender la mayor crisis que ha tenido el bloque monetario hasta la fecha. Las dudas son tales que incluso se llegó a especular con la posibilidad de que el BCE no subiera tipos finalmente si había un acuerdo para abrir el estrecho de Ormuz.

(El Economista. Página 21. Media página)