

RESUMEN DE PRENSA DEL 21 DE JULIO DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

LOS ESPAÑOLES NECESITAN TENER 44.000 EUROS AHORRADOS PARA PODER COMPRARSE UNA CASA

El ahorro necesario que hay que tener disponible para poder comprar una vivienda se encuentra de media en los 44.000 euros. A medida que van creciendo los precios de la vivienda, se incrementa también esa cuantía necesaria para acceder al inmueble, tanto por la parte que no financia el banco como por los gastos asociados en impuestos y trámites que deben asumir los futuros compradores. La cuantía no es baladí habida cuenta de los ingresos reales que tiene una familia en estos momentos, muy distantes de lo que necesitan para acceder a una vivienda. El salario medio bruto se encuentra en el entorno de los 28.000 euros, según los últimos datos disponibles del Instituto Nacional de Estadística (INE). Es decir, hace falta lo que gana un matrimonio casi un año entero para poder tener esos fondos necesarios.

Esos 44.000 euros de media que son necesarios para comprar una vivienda suponen tener ahorrados un 27% del valor de la vivienda por la que se quiere optar, según los datos del Consejo del Notariado del mes de junio. Esta estadística apunta a que la cuantía de los préstamos hipotecarios supone, de media, un 73% del valor de tasación de las casas. Es decir, para una vivienda de 100.000 euros, el banco financia aproximadamente 73.000 euros. El resto lo debe aportar el comprador, y sumar los gastos asociados (gestoría, notaría e impuesto).

Las diferencias de aportaciones de dinero son notables si se comparan entre comunidades autónomas. Allí donde los pisos son más caros, mucho más ahorro es necesario tener a disposición. Por ejemplo, Baleares, Madrid y Barcelona se sitúan a la cabeza de este ranking con unos ahorros necesarios de 78.779 euros, 74.126 euros y 70.537 euros, respectivamente. “Son las tres provincias donde más ahorros necesitan los ciudadanos para acceder a la compra de una vivienda”, indica el estudio elaborado por Qualis Credit Risk España y Portugal. A estos territorios les siguen Guipúzcoa (68.637 euros) y Vizcaya (58.521 euros). En el extremo opuesto se sitúan las de Ciudad Real (18.916 euros), Jaén (19.409 euros) y Zamora (20.655 euros), como las localizaciones donde los habitantes necesitan una cantidad de ahorro menor para acceder a la compra de una vivienda. Este desembolso inicial se ha convertido en una barrera de entrada significativa al mercado hipotecario.

Hay miles de potenciales compradores que, si bien cuentan con solvencia económica para afrontar la cuota del préstamo, no tienen suficientes ahorros para hacer frente a la entrada, afirma Jaime Marín, director de Qualis. Este experto señala que “toda esta demanda insatisfecha se ve relegada al mercado del alquiler, lo que provoca a su vez un incremento de los precios de los arrendamientos”. Para hacer frente a esta coyuntura, en otros países europeos se va extendiendo el seguro de crédito hipotecario, que permite a los bancos ofrecer hipotecas de más del 80% sin aumentar su exposición crediticia. El producto está muy implantado en Italia, Alemania, Portugal o Reino Unido.

EL SECTOR INMOBILIARIO DESCARTA UNA BURBUJA, PERO RECELA DEL ALZA DE LOS PRECIOS

Compraventas de vivienda disparadas, precios en máximos y firmas de hipotecas creciendo mes a mes. La aceleración del mercado residencial resuena a la burbuja inmobiliaria que estalló a plena potencia hace ya casi dos décadas. Economistas y entidades financieras descartan de momento una crisis del ladrillo como aquella, aunque el Banco de España ha admitido que vigila atentamente la situación y prepara medidas por si la concesión de hipotecas se descontrola.

En todo caso, antes de la burbuja del 2007 se negaba la mayor. “Habrà una desaceleración del mercado, pero no una crisis fuerte”, repetían los analistas. El final de la historia es de sobra conocido. ¿Qué ocurre ahora? ¿Estamos ante otra burbuja inmobiliaria? “Sí, estamos en una burbuja”, responde Raymond Torres, director de coyuntura de Funcas, “pero no de crédito, sino de plusvalías”. El economista defiende que la situación actual es distinta: el recalentamiento del mercado viene de las expectativas sobre la evolución de los precios y de la rentabilidad que se prevé obtener de los inmuebles, explica.

En efecto, el coste de los pisos crece a toda velocidad. El metro cuadrado de la vivienda en el primer trimestre del año batió récords históricos. Todas las proyecciones coinciden además en que el encarecimiento seguirá este año. CaixaBank Research calcula un incremento del 9% para 2025, superior al crecimiento de la renta disponible de los hogares. Torres apunta aquí que los precios de la vivienda se situarían en estos momentos “por encima de los fundamentales del mercado”. Están subiendo muy rápido y se producirá –mantiene–, una corrección. Según su análisis, inversores, herederos, rentas medias altas y extranjeros no residentes están empujando el mercado. En estos momentos, alrededor de un 30% de las compras se realizan sin recurrir a hipoteca, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). Esta burbuja que señala el director de coyuntura de Funcas se desinflará, “cuando se vea que el precio de la vivienda no se justifica y que la rentabilidad no es tan grande”.

Por contra, José García Montalvo, catedrático de Economía de la UPF, sostiene que no se puede hablar de burbuja en estos momentos. “En 2007 y 2008 había más oferta que demanda, casi el doble, y el crédito era casi ilimitado; ahora no”. Hay escasez de vivienda, tanto de compra como sobre todo de alquiler –indica–, y el crecimiento de las operaciones viene de un abaratamiento del crédito por la bajada de tipos de interés y un incremento del número de hogares. Según el catedrático de Economía, no se observa por ahora un desmadre hipotecario como el de entonces y existen varios indicadores que alejan la posibilidad de una burbuja como aquella. La deuda de los hogares respecto al PIB, por ejemplo, cerró el 2024 en el 43,7%, cuando en el 2007 estaba en el 81,95%. Los criterios de concesión de hipotecas son asimismo más estrictos. Así, se mide el porcentaje que se financia respecto al valor de tasación, y se vigila que no supere el 80% de forma considerable. Los datos del Banco de España indican que en 2024, un 12% de créditos superaron ese 80%, cuando en el periodo 2004-2007 representaban un 23% de las hipotecas. Fuentes del sector explican que este año están empezando a ver más préstamos por encima de este 80% del valor, aunque hay que esperar a los datos oficiales para concretar su peso.

(La Vanguardia. Página 44)

CONCESIÓN DE HIPOTECAS

El economista José Ramón Iturriaga comenta en su columna del lunes que la venta de viviendas y la concesión de nuevas hipotecas “está cogiendo tracción. Mes tras mes los datos nos van sorprendiendo. Los de mayo han sido extraordinarios y nos devuelven a cifras no vistas hace tiempo”. “Es una muy buena noticia que la compraventa de casas y que las cifras de hipotecas estén creciendo. Los ciclos económicos en España en los últimos cincuenta años siempre han ido de la mano del ladrillo. El punto de partida actual, tras casi quince años de ajuste después del pinchazo de la burbuja anterior, tiene muchos mejores mimbres. El endeudamiento del sector privado y, consecuentemente, la solvencia de la banca, tras el fortísimo desapalancamiento de los últimos años, se encuentra en un punto muy bueno sobre el que se asientan las bases de un ciclo largo y probablemente más sano que los anteriores – por lo menos en sus primeros compases–. En el sector bancario, además, no están por así decirlo los conductores borrachos que fueron unos de los grandes responsables a la hora de cebar la burbuja anterior. También hay que destacar que el sector inmobiliario se ha profesionalizado notablemente lo que también redunda en que tengamos un mejor ciclo por delante”.

“El mayor dinamismo del sector, además, es condición indispensable para que se pongan las bases para solucionar el problema de la vivienda a futuro. Evidentemente que se construyan más casas es una de las soluciones, aunque desde luego no la única”.

(ABC. Página 27)

TRINIDAD MARTÍN-OROZCO, DIRECTORA GENERAL DE SANTANDER MAPFRE HIPOTECA INVERSA: “SOLO OPERAMOS EN MERCADOS INMOBILIARIOS DE ALTA LIQUIDEZ PARA CONTROLAR RIESGOS”

Santander y Mapfre iniciaron la comercialización de la hipoteca inversa a finales de 2023. Año y medio después, los dos socios ya han lanzado plenamente el negocio. “Para controlar los riesgos, solo operamos en mercados inmobiliarios de alta liquidez, con capacidad de venta rápida y de controlada volatilidad. Por ello, no estamos comercializando el producto en zonas rurales”, comenta en esta entrevista Trinidad Martín-Orozco directora general del establecimiento financiero Santander Mapfre Hipoteca Inversa.

La ejecutiva explica que en países donde el producto ya está consolidado, las administraciones conceden avales o garantías para poder realizar estas operaciones en áreas rurales, pero en España “creemos que el Estado o las comunidades autónomas no considerarían medidas de este tipo antes de que el mercado se desarrolle”.

En un escenario en el que el mercado de la vivienda en España vuelve a ser objeto de creciente atención por la fuerte subida de precios, Martín-Orozco indica que, por las características del negocio de la hipoteca inversa, los problemas para la firma derivados de potenciales estallidos de burbujas inmobiliarias se producirían en el largo plazo. “En ese horizonte, lo que nos dicen las curvas sobre la evolución del precio de la vivienda es que ésta no se deprecia. Analizando las curvas desde el año 0 al 20, históricamente nunca ha habido reducción de precios”, detalla.

“En nuestros números –prosigue– tampoco consideramos nunca que la casa se vaya a revalorizar y concedemos financiación hasta un máximo del 70% del valor del inmueble”.

El Banco de España, además, obliga al sector a retasar periódicamente la vivienda y a constituir provisiones en el momento en el que la deuda alcance el 80% del valor de tasación.

La financiera de Santander y Mapfre, constituida societariamente en 2022 y participada al 50%, registró pérdidas de 3,6 millones en 2024. “Nos gustaría poder establecer cuanto antes un horizonte para la entrada de la sociedad en beneficios, pero la realidad es que estamos creando un mercado desde cero. Tenemos que esperar un poco”, indica Martín-Orozco. “Santander y Mapfre tienen claro que la hipoteca inversa es un negocio a medio y largo plazo y al que se necesita dedicar tiempo. Los socios nos transmiten que no les preocupa que hagamos los números rápidamente, sino que los hagamos del modo correcto; que el riesgo reputacional esté bien controlado y muy bien medido”, remarca.

Tras formalizar casi 200 hipotecas inversas en 2024, la entidad espera suscribir este año 300 préstamos más, pese a que reconoce incertidumbres derivadas del entorno de creación de mercado que afronta. “Creemos que existe un volumen de clientes que necesita este producto, pero la cuestión es a qué velocidad podemos llegar a ellos”, afirma. Desde esta óptica, Martín-Orozco subraya que la prioridad de la sociedad en la actualidad es la divulgación del producto.

Con vistas a incrementar el conocimiento de la hipoteca inversa, Martín-Orozco valora positivamente la reciente apuesta de CaixaBank por el producto. Con casi 35 millones de clientes en conjunto en España, ambos bancos tienen una cuota en crédito del 40%. “La entrada de los grandes bancos dará confianza y volumen al mercado de la hipoteca inversa. Nos va a ayudar mucho que haya más competencia de entidades serias, porque ayuda a divulgar el producto y hay negocio para todos”, indica.

(Expansión. Página 15)

CAIXABANK MONTA UN EQUIPO DE GESTORES REMOTOS PARA SUS 160.000 CLIENTES FORÁNEOS

CaixaBank pone más recursos para ayudar a los clientes extranjeros que atiende con HolaBank y favorecer el crecimiento de este negocio. La entidad lanza “HolaBank Connecta”, integrada por un equipo de más de 30 gestores especializados para atender en remoto a más de 160.000 clientes internacionales y complementar la oferta de su red de oficinas. Los profesionales estarán ubicados en dos centros de atención remota en Málaga y Alicante, con foco especial en atender a estos clientes en momentos clave, como puede ser la compraventa de inmuebles.

La entidad puso en marcha HolaBank en 2015 como una línea de negocio especializada en atender a ciudadanos internacionales interesados en fijar residencia total o temporal en España con la compra de vivienda. En este reportaje sobre el trabajo de este negocio se destaca entre otras cuestiones que el volumen de la cartera hipotecaria gestionada por HolaBank al cierre del año pasado se elevó a 5.004 millones cifra que supone un incremento del 11,6% sobre 2023. El ciudadano internacional que elige España para una residencia

temporal o definitiva suele buscar una vivienda y a menudo también lo hacen los inversores foráneos. Solo el pasado año se superaron las 100.000 operaciones de compraventa de inmuebles por parte de personas extranjeras.

(El Economista. Página 8. 4 medias columnas)

MERCADO INMOBILIARIO

ALQUILERES GRATIS O MÁS BARATOS PARA ATRAER A MÉDICOS A ZONAS TENSIONADAS

España sufre una falta endémica de profesionales sanitarios, especialmente enfermeras y médicos, que impacta directamente en la calidad asistencial y en la sostenibilidad del sistema.

También faltan viviendas. En España, y particularmente en ciudades como Madrid y Barcelona, existe un déficit evidente. Se estima que sería necesario construir hasta 600.000 nuevas para satisfacer la demanda.

Ambos factores tienen mucho que ver entre sí, especialmente en las zonas denominadas de “difícil cobertura” o “desiertos médicos”. Aunque el déficit de sanitarios tiene una causa multifactorial, tratar de paliarlo en estos lugares implica mayor esfuerzo, dado que se da una concurrencia de circunstancias que hacen que las plazas resulten menos atractivas. Y es que, según señala un reciente informe sobre “desiertos médicos” elaborado por la Organización Médica Colegial, el precio del alquiler de una vivienda está dentro de las muchas condiciones por las que una plaza puede ser considerada de difícil cobertura. Para mitigar este problema, propone “facilitar el acceso o proporcionar ayuda económica para el desplazamiento o la vivienda”. Y así han hecho distintos ayuntamientos, áreas sanitarias y colegios de médicos en municipios con problemáticas muy dispares, con el objetivo de atraer talento y aumentar el atractivo de su oferta sanitaria, ofreciendo a cambio una ventaja en un ámbito muy tensionado: el de la vivienda.

(La Razón. Páginas 32 y 33)

FINANZAS

LA BANCA DESAFÍA LA CAÍDA DE TIPOS Y ENFILA OTRO SEMESTRE RÉCORD

La gran banca española arranca esta semana la temporada de presentaciones de resultados, que se prevé récord pese al contexto económico desafiante.

En el primer semestre del ejercicio, el beneficio conjunto de los seis bancos que cotizan en el Ibex 35 (Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja) habría crecido un 8,4%, hasta 16.563 millones, según recoge un reciente informe de Bank of America (BofA). Las entidades han adaptado durante los seis primeros meses del año sus estrategias al nuevo panorama monetario, marcado por las bajadas continuadas de tipos de interés que ha ejecutado el Banco Central Europeo (BCE). El organismo monetario ha recortado las tasas oficiales hasta en tres ocasiones en lo que va de 2025. La última, a principios del pasado junio, cuando rebajó los tipos hasta el 2%, el umbral más bajo desde diciembre de 2022, en lo que

fue el séptimo recorte consecutivo desde que el BCE inició la desescalada. La menor presión monetaria se ha dejado sentir sobre los márgenes de intereses de todos los bancos. Según las previsiones de diversos analistas, las seis entidades cotizadas ingresaron en el primer semestre 44.832 millones, casi un 3,5% menos en términos interanuales. Los analistas de Barclays apuntan en un reciente informe que la partida de ingresos por intereses “comienza a estabilizarse apoyada en la aceleración de los volúmenes de préstamos y en la saludable dinámica de depósitos”.

La política monetaria más laxa ha animado la demanda de crédito para vivienda y consumo, pero sobre todo para empresas.

Por otro lado, las comisiones volverán a tener protagonismo en los balances de todos los bancos. Las firmas del sector han encontrado en los ingresos por comisiones una vía para compensar la menor facturación por intereses. Así, la partida conjunta de comisiones netas se habría incrementado cerca de un 5% en los seis primeros meses, hasta superar la barrera de 14.000 millones.

También *El Economista* informa que los analistas prevén que la banca registre un alza de las ganancias del 8%, hasta los 16.500 millones en junio, frente al 27% del pasado marzo.

(Expansión. Página 12. 2 columnas)

CUERPO INFORMARÁ HOY EN EL CONGRESO DEL EXPEDIENTE DE BRUSELAS POR LA OPA

El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, comparecerá hoy en el Congreso para dar cuenta del expediente de infracción que la Comisión Europea ha anunciado contra España por el procedimiento legislativo que ha usado el Gobierno para imponer condiciones en operaciones como la opa del_BBVA al Sabadell Además de la operación bancaria, Cuerpo acudirá a la comisión de Economía para informar del plan de préstamos y avales por los aranceles.

(La Vanguardia. Página 47. 2 medias columnas)

BBVA PODRÁ SUBIR EL PRECIO DE LA OPA CON EL DIVIDENDO EXTRA POR TSB

BBVA tiene la opción de elevar el precio de su opa en 2.500 millones de euros, el importe del dividendo extraordinario anunciado por Sabadell por la venta de TSB a Santander. En este artículo se explica que los responsables de BBVA tienen la posibilidad de modificar las condiciones que ofrecen para hacerse con el control de Banco Sabadell, en especial la ecuación de canje, algo que la mayor parte de los analistas considera imprescindible para que la oferta resulte atractiva para los accionistas de Sabadell, habida cuenta de la actual brecha de cotización entre los dos bancos a favor de Sabadell. El dividendo extraordinario, que el consejo de Sabadell quiere que apruebe la junta de accionistas del banco, ha aumentado el desequilibrio anterior, pero BBVA puede tratar de aprovechar esa situación.

El acuerdo de venta de la filial británica de Sabadell, TSB, que debe ser ratificada por los accionistas de aquella entidad el próximo 6 de agosto en una junta extraordinaria, puede permitir al banco de origen catalán repartir entre sus propietarios hasta 2.500 millones de

euros como dividendo extraordinario, siempre que, también, lo apruebe otra junta extraordinaria que se celebrará el mismo día 6. Nadie duda que las dos propuestas serán aprobadas y la venta de la filial británica será efectiva cuando las autoridades europeas (el BCE como supervisor de Sabadell y las británicas por ser las responsables de la solvencia de TSB y de Santander Reino Unido) lo autoricen, previsiblemente en los primeros meses de 2026.

El dividendo extraordinario podrá pagarse una vez que la venta sea una realidad y se haya recibido el ingreso correspondiente. Este dividendo se sumará al ordinario correspondiente al ejercicio actual, del que a cuenta se abonarán uno en agosto y otro en diciembre y el complementario en la primavera de 2026.

(Expansión, Primera página. Página 11. 5 columnas)

SABADELL SEDUCIRÁ A LOS ACCIONISTAS CON MÁS RENTABILIDAD, DIVIDENDOS Y FOCO EN ESPAÑA

Más de 14 meses después del lanzamiento de la opa por parte de BBVA y a escasas semanas tanto de la apertura del canje como de las juntas convocadas por el Sabadell para aprobar la venta de TSB y el macrodividendo, Banco Sabadell se prepara a desvelar una carta más en su estrategia contra el banco vasco. Este jueves, la entidad catalana presentará su plan estratégico para el trienio 2025-2027 en el que mostrará todo el potencial de su músculo financiero a medio y largo plazo para disuadir a sus accionistas de abandonar el barco y comprometerse en una integración con el bilbaíno. Para seducir a sus dueños, la nueva hoja de ruta se apoyará en tres grandes palancas: unas ambiciosas metas en rentabilidad, la promesa de una jugosa remuneración al accionista sostenible en el tiempo, y un claro foco hacia el crecimiento en España, tras acordar la cesión de su filial británica TSB al Santander.

(El Economista. Página 7)

EL BCE PIDE PRUDENCIA A LOS BANCOS EN LOS DIVIDENDOS PARA EVITAR PROBLEMAS FUTUROS

La posibilidad de que EEUU imponga finalmente unos aranceles del 30% sobre los productos importados desde la UE es algo que preocupa en todas las instancias comunitarias. Los responsables de la Comisión Europea ya han afirmado que, de llevarse a cabo, ello supondría acabar con el tráfico comercial más importante del mundo, con lo que supondría de ralentización de la actividad económica en la UE, ya de por sí bastante pequeña.

Las consecuencias para los bancos de la eurozona de un panorama como el descrito serían negativas, ya que implicaría un deterioro de la calidad de sus activos derivado de la menor capacidad de sus deudores de hacer frente a sus obligaciones financieras. Ello debería traducirse en un aumento de las provisiones para prevenir futuros problemas de morosidad, se comenta en este artículo, en el que se infirma que es lo que ha pedido la presidenta del Mecanismo Único de Supervisión (MUS), Claudia Buch, durante su comparecencia ante la comisión correspondiente del Parlamento Europeo, señalando que unos aranceles más

elevados que los actuales dejarán sentir sus efectos negativos dentro de un cierto periodo de tiempo. En definitiva, lo que pide es que se prevenga antes de que se lamente.

La situación actual de los bancos europeos es relativamente buena. Aunque los tipos están más bajos que hace un año, son positivos y ello permite mantener un crecimiento de los ingresos financieros razonable que, unido a la ausencia de morosidad (lo que ha implicado menores necesidades de provisiones), ha permitido que la rentabilidad de las entidades europeas haya crecido respecto a un año antes. Todo indica que en el ejercicio actual las cosas no van a cambiar sustancialmente y que, por ello, los resultados seguirán aumentando.

En general, los bancos europeos tienen en estos momentos como estrategia principal elevar sus cotizaciones en Bolsa para hacer más atractiva la inversión en estas compañías y reducir la enorme brecha existente con el valor de los estadounidenses. La racha de recuperación de las cotizaciones no se quiere romper. Para lograr este objetivo, las entidades han puesto en marcha dos palancas: aumentar los dividendos que se pagan a los accionistas y lanzar elevados programas de recompra de acciones que permiten seguir haciendo lo mismo con menos capital.

(Expansión. Página 13)

EL SANTANDER DIVIDE AL MERCADO POR SU PAPEL EN EL REINO UNIDO

Artículo en el que se comenta que el Santander es quizás el banco más aficionado a las sorpresas. En esta categoría entra su movimiento más reciente, la adquisición al Sabadell de su filial británica, TSB. Una decisión que ha desconcertado al mercado, cuando hace seis meses los rumores eran que estudiaba ofertas para vender. La duda es si la toma de TSB es una confirmación de que no se saldrá del Reino Unido o si, en realidad, su idea es hacer más grande su negocio para venderlo.

(El País. Página 25. Media página)

GRANDES BANCOS Y ENERGÉTICAS CONTARON CON LOS SERVICIOS DEL EQUIPO DE MONTORO

Los grandes bancos y algunas mercantiles del sector eléctrico utilizaron los servicios de Equipo Económico (EE) –la consultora fundada por el exministro de Hacienda, Cristóbal Montoro– para conseguir reformas legislativas acorde a sus intereses.

Al margen de las empresas gasistas englobadas bajo la Asociación de Fabricantes de Gases Industriales y Medicinales (AFGIM) que, presuntamente, pagaron comisiones ilícitas a EE, y que hoy se encuentran investigadas en el Juzgado Número 2 de Tarragona, las fuentes consultadas aseguran que las tres grandes entidades bancarias y empresas energéticas como Solaria, GDF Suez España, Gamesa y Unión Española Fotovoltaica efectuaron pagos de miles de euros conjuntos al antiguo bufete del exdiputado con miras a optimizar su factura fiscal.

(El Economista. Página 22)