

RESUMEN DE PRENSA DEL 28 DE JULIO DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

CAIXABANK APROVECHA EL 'BOOM' Y LLEVA A RÉCORD EL NEGOCIO HIPOTECARIO

Uno de cada cuatro españoles ha comprado su vivienda con financiación de CaixaBank o de la antigua Bankia. La entidad acaba de cerrar el mejor semestre en veinte años.

CaixaBank ha elevado la nueva producción un 46% y ha concedido hipotecas por 9.700 millones de euros, también una cifra histórica. Las cifras incluyen los volúmenes de contratación de Imagin, su marca digital. El grupo publica sus resultados el 30 de julio.

La entidad es una de las más activas del mercado, que vive un momento especialmente competitivo, para defender su cuota de mercado, que en nueva producción ya es del 27%. No todas lo han hecho. Directivos de Santander y BBVA admiten que han dado un paso atrás porque consideran que los precios son demasiado agresivos.

España tiene las hipotecas más baratas de Europa, solo por detrás de Malta, asegura la patronal AEB. Según algunos comparadores, se están formalizando hipotecas fijas al 2% TAE. El buque insignia del catálogo de CaixaBank, la *Hipoteca Fija Casa Fácil*, se publicita a un tipo del 4,25% TAE con la máxima bonificación por contratación de productos. Sin embargo, la red comercial es capaz de ofrecer mejores precios a perfiles con altas nóminas para evitar que se vayan a otro banco. De acuerdo con la firma de estudios de mercado Inteliens, una de las más utilizadas por el sector, el precio de las hipotecas firmadas en julio por CaixaBank fue al 2,89% TAE (hipoteca tipo de 220.000 euros), según el último barómetro. CaixaBank no firma prácticamente hipotecas ligadas al euríbor. El 93% de la nueva producción es a tipo fijo. Fue el banco que más ajustó precios el año pasado durante la negociación con los clientes en la sucursal o con gestores personales junto con Sabadell, según los datos de Inteliens.

Por sí solo, el préstamo para compra de vivienda no es especialmente rentable. Pero se le considera un producto ancla, porque lo normal es que el banco en el que el cliente tiene la hipoteca sea con que tenga la nómina, un par de seguros y algo de ahorro en fondos de inversión o planes de pensiones.

CaixaBank está suscrita a la línea de avales otorgada por el Ministerio de Vivienda, así como a los diferentes convenios que existen a nivel autonómico para ayudar a los jóvenes a acceder a un piso en propiedad.

Para aprovechar el álgido momento de compraventas y precios récord que vive el sector residencial, CaixaBank lanzó el mes pasado una web semejante a Idealista para compra y alquiler de vivienda (nueva y usada), pero en la que solo pueden colgar anuncios las compañías inmobiliarias registradas en el portal. En ningún caso particulares, salvo que decidan contratar los servicios de alguna de estas agencias.

(Expansión. Primera página. Página 12. 5 columnas)

MERCADO INMOBILIARIO

JOSÉ LUIS MATEO, CONSEJERO DE VIVIENDA DEL GOVERN BALEAR: “TENEMOS UN PLAN PARA SACAR 5.000 CASAS ASEQUIBLES”

El Mundo publica en su edición de hoy el reportaje “Trabajar en el paraíso balear y estar condenado a vivir en una caravana” en el que aborda el grave problema residencial que se vive en Baleares. Junto a este trabajo se publica una entrevista con el consejero de vivienda del Govern autonómico, José Luis Mateo, quien asegura que “se viene trabajando desde el minuto uno para intentar paliar la situación y con un objetivo claro: generar más vivienda a precios asequibles. Tenemos una hoja de ruta clara y somos conocedores de que las políticas de vivienda no tienen efectos inmediatos. Aun así, hemos puesto en marcha programas como el alquiler seguro, que incentiva la salida al mercado de viviendas vacías, para poder dar una solución más a corto plazo”, explica.

“La situación actual no es fácil. Vivimos un momento de emergencia habitacional y Baleares cuenta con la tasa de esfuerzo para el acceso a la vivienda más elevada de toda España, tanto de compra como de alquiler. En nuestras islas los costes de la construcción derivados de la insularidad se agravan y tenemos uno de los mayores crecimientos de población del país. El impacto del turismo y del alquiler vacacional también se nota. Somos un territorio limitado y el conjunto de todas estas variantes dificultan todavía más nuestra situación en esta materia”, expone. Y sobre las medidas para mejorar la situación destaca “un este plan de choque con el que esperamos que puedan salir al mercado cerca de 5.000 viviendas asequibles para residentes en las Islas que ya están en planificación: con la Ley de Medidas Urgentes en materia de vivienda, que crea la nueva figura de la vivienda a precio limitado, así como medidas para facilitar la implantación de este tipo de viviendas mediante la reconversión de locales, el aprovechamiento de los terrenos destinados a equipamientos, la división de viviendas, los incrementos de alturas, la finalización de edificios inacabados o la reconversión de establecimientos turísticos obsoletos, entre otras. Por otro lado, no nos olvidamos de la promoción pública, uno de los pilares de este plan de choque y con el que estamos impulsando nuevas promociones que suman cerca de 1.000 viviendas protegidas. Otro de los objetivos es agilizar y reducir los tiempos para que las medidas sean más efectivas”.

(El Mundo. Páginas 4 y 5)

SOCIMIS, ‘FAMILY OFFICE’ Y ASEGURADORAS ESPOLEAN LA INVERSIÓN RESIDENCIAL

El interés del capital por la vivienda de alquiler asequible, el alojamiento para estudiantes y los apartamentos flexibles ha avivado el segmento de negocio residencial, conocido en la jerga como ‘living’.

Atraídos por las actuales tendencias demográficas, la tensión entre oferta y demanda y los nuevos hábitos de vida, gestoras de fondos, family office, Socimis y compañías de seguros se han lanzado a la compra de este tipo de activos en el primer semestre del año, invirtiendo en el periodo 1.720 millones. Esta inversión supone un crecimiento del 14% frente al mismo periodo

del año anterior y representa el segundo mayor registro de la historia, solo por detrás de 2022, con 2.430 millones, consolidándose al residencial como una de las tipologías favoritas para el inversor en España y, por primera vez, en Europa, según CBRE.

Patricia García de Ponga, directora ejecutiva y responsable de Living de CBRE, explica que la confluencia de un sólido crecimiento macroeconómico, la mejora de las condiciones de financiación y la persistencia de desequilibrios estructurales entre la oferta y la demanda de vivienda seguirán reforzando el atractivo de este segmento en España. En este contexto hay un creciente interés de los inversores por el producto asequible, tanto en la modalidad de pisos protegidos como libres, que ha concentrado el 72% de la inversión en vivienda de alquiler y el 35% del total del negocio de *living* de enero a junio de 2025. “La vivienda asequible se ha convertido en un segmento necesario y atractivo para los inversores por su estabilidad de flujos de caja, elevados niveles de ocupación y *yields* competitivos”.

Pese que sigue siendo el producto más demandado del segmento residencial, el encarecimiento de los costes de construcción y de la financiación ha ocasionado que la inversión en edificios destinados en su conjunto al alquiler residencial se haya moderado ante la dificultad de mantener márgenes atractivos. Por este motivo algunos inversores han optado en los últimos meses por un cambio de estrategia, vendiendo a particulares un producto pensado inicialmente para el alquiler. “Se observa un creciente interés por las oportunidades que ofrece la estrategia de privatización, una tendencia que cada vez se repite más tanto en España como el resto de Europa”, puntualiza García de Ponga. La experta considera que esta táctica responde al momento “pujante” que atraviesa el mercado residencial, con precios de venta que siguen al alza, pero aclara que para que esta estrategia tenga éxito hay que atender a la ubicación del activo y, en el caso de edificios ocupados, a que vayan venciendo los contratos de arrendamiento.

Otra tendencia a considerar es la compra de edificios de oficinas para transformar a residencial. Se destaca un producto a caballo entre residencial y hotelero, que ha escalado en las preferencias de compra de los inversores en España. En concreto, el primer semestre se han destinado 330 millones a la compraventa de apartamentos flexibles.

(Expansión. Página 6. Artículo editorial en La Llave, página 2)

FINANZAS

CÉSAR GONZÁLEZ-BUENO, CONSEJERO DELEGADO DE BANCO SABADELL: “CON LAS CONDICIONES ACTUALES DE LA OPA NO VA NADIE, SOLO ALGÚN DESPISTADO”

Sabadell no tiene ninguna duda de que su futuro a corto plazo pasa por ser una entidad independiente, con mayor presencia en el mercado español y con la robustez suficiente para cumplir con el plan estratégico 2025-2027 que presentó el pasado jueves y que tiene como objetivo más ambicioso repartir a los accionistas 6.300 millones de euros. Pero para centrarse única y exclusivamente en su nueva hoja de ruta, la entidad debe salvar el mayor escollo al que se ha enfrentado en sus 144 años de historia: la opa hostil de BBVA.

La operación, que en escasos días cumple 15 meses, encara su recta final sumida en incógnitas de todo tipo y con un desenlace todavía incierto. César González-Bueno, consejero delegado del Sabadell asegura en esta entrevista que “con las condiciones actuales [de la opa], no va nadie, y si va alguien será muy despistado”. El consejero delegado cree que las condiciones de la operación han cambiado tan sustancialmente en los últimos meses que la oferta “es perjudicial para los accionistas de Sabadell”.

“A los precios actuales, esta opa no tiene absolutamente ningún sentido. Cuando se hace una opa en acciones, el banco comprador depende mucho de la evolución de la acción, y no ha habido acción que se comporte peor en el mercado español de banca que la de BBVA (sube un 28,10% desde el 29 de abril de 2024, cuando trascendió su interés en una fusión, mientras que Sabadell sube un 85,34% en el periodo). La evolución negativa de la cotización es el primer elemento que ha hecho que la operación se tuerza”.

En la entrevista que publica el diario *El Economista*, González-Bueno habla de la nueva hoja de ruta que acaba de presentar el Sabadell, a la que se sumarán la próxima semana dos juntas clave para aprobar la venta de TSB y el macrodividendo de 2.500 millones relacionado; citas que pueden considerarse como un termómetro para medir el apoyo de sus propietarios ante la oferta del BBVA. A la espera de ver su respuesta el consejero delegado lanza una advertencia al comprador y a los inversores: las sinergias han pasado a cero e integrar las plataformas de los dos bancos implicará una pérdida instantánea de 1.000 millones, “porque cuando dejas de utilizar una plataforma la tienes que amortizar. Eso no es maximizar los resultados individuales de cada una de las entidades. Además, los productos específicos del Sabadell desaparecen. No estás cumpliendo el mandato de la autonomía de gestión y sería contravenir lo que establece la resolución del Consejo de Ministros en fase 3”.

El País publica también una amplia entrevista con González-Bueno, quien habla del rechazo a la opa “en toda España. Es un clamor social. La gente no quiere que desaparezcan más bancos. Ya hay suficientes pocos bancos en España”.

(Expansión. Primera página. Página 13)

EL 70% DE LOS ESPAÑOLES CAMBIARÍA DE BANCO POR CRITERIOS ESG

La sensibilidad social y medioambiental gana terreno entre los españoles, que demandan que los comportamientos de las firmas de las que son clientes se alineen con sus modelos éticos. El sector financiero no queda al margen, ya que el 70% de los usuarios afirma que cambiaría de banco o se lo cuestionaría seriamente si descubriera que financia actividades que no se ajustan a sus valores, según Triodos Bank. En la segunda edición del estudio *Conductas sostenibles de la banca española*, realizado por la entidad de banca ética, se destaca que entre los sectores que generan mayor rechazo despuntan el del juego y las apuestas (72%), en especial por su impacto en la juventud, y la industria sexual (64%), actualmente en el centro del debate normativo en varios países europeos.

(Expansión. Página 12. 1 columna)

LOS BANCOS SEGUIRÁN OBTENIENDO BENEFICIOS CRECIENTES

La presentación de resultados de los principales bancos nacionales cotizados coincide en esta ocasión con la publicación de las pruebas de resistencia que las autoridades europeas han efectuado sobre el conjunto de las entidades supervisadas por el Banco Central Europeo (BCE). En este análisis, el periodista Salvaor Arancinbia comenta: “No habrá sorpresas en ninguna de las dos cuestiones: los beneficios de los bancos seguirán creciendo a buen ritmo, aunque algo más sosegado que en trimestres anteriores, y en el examen europeo las entidades españolas serán las que menos capital destruyan en situaciones estresadas. En ambos casos, el modelo de negocio que desarrollan, básicamente, la llamada banca comercial, es la explicación”.

(Expansión. Página 14)