

## **RESUMEN DE PRENSA DEL 4 DE DICIEMBRE DE 2025**

### **MERCADO INMOBILIARIO**

#### **LA ECONOMÍA ESPAÑOLA SE ENFRÍA Y LA VIVIENDA SEGUIRÁ ENCARECIÉNDOSE**

BBVA Research advierte en su informe *Situación España-Diciembre 2025*, presentado ayer, que la economía española encara un cambio de tono en los próximos años. Como informan distintos diarios, el servicio de estudios del banco ha ajustado ligeramente a la baja su pronóstico de crecimiento para este año, al 2,9%, una décima menos que en su análisis anterior, y ha mejorado hasta el 2,4% su previsión para 2026, una décima por encima de lo que preveía en octubre.

La inflación seguirá una senda descendente, hasta el 2,5% en 2026 y el 2,2% en 2027, circunstancia que permitirá una mejora del poder adquisitivo y apoyará el crecimiento del consumo privado (2,9% y 2%, respectivamente). El estudio prevé que el Banco Central Europeo (BCE) mantenga el tipo de depósito en el 2% durante los próximos 12 a 18 meses, lo que prolongará un entorno monetario expansivo.

La demanda interna sigue mostrando impulso y el mercado laboral continúa creando empleo a ritmos elevados. A ello se suman balances saneados en hogares, empresas y bancos, lo que facilitará la financiación y respaldará la inversión, que podría crecer un 6,4% en 2026 y un 4,9% en 2027.

En el diagnóstico sobre la vivienda se apunta que la inversión avanzará con vigor (6,2% en 2026 y 6,4% en 2027) y las ventas se mantendrán en torno a 725.000 unidades anuales. Sin embargo, la estabilidad en las transacciones no refleja falta de demanda, sino un límite de oferta: los precios subirán más del 10% en 2025 y cerca del 9% en 2026, expulsando a una parte creciente de los hogares. “El mercado de la vivienda continuará siendo un cuello de botella y una fuente de tensión para mejorar el bienestar de la población. Para poder reducir el déficit de vivienda será necesario multiplicar por 2,5 el nivel de inversión en iniciación y construcción de vivienda. De momento, se encuentra estancada entre 120.000-140.000 viviendas al año y habría que llegar a las 250.000 para cubrir la demanda. La creación de hogares se está viendo limitada por esta falta de vivienda”, señala.

(La Razón. Página 31. Media página)

#### **VIVIENDA APROBARÁ LA SEMANA QUE VIENE LAS AYUDAS PARA IMPAGOS DE INQUILINOS**

El Gobierno pondrá a disposición de los propietarios de viviendas en alquiler ayudas para amortiguar los posibles impagos de las rentas de inquilinos jóvenes o familias vulnerables. Lo hará mediante la aprobación en el Consejo de Ministros del próximo 9 de diciembre de un real decreto, según ha detallado la ministra de Vivienda y Agenda Urbana, Isabel Rodríguez.

(La Razón. Página 30. 3 medias columnas)

### CASTLELAKE DA EL 'SÍ QUIERO' A NEINOR POR SU 79% DE AEDAS

Castlelake ha dado el sí quiero definitivo a Neinor en la opa sobre Aedas. El fondo estadounidense, que controla el 79% de Aedas, ha aceptado esta semana la oferta, según informan fuentes conocedoras del proceso de compra. El vendedor tenía hasta el día 11 de diciembre para formalizar la venta. A partir de ahí, se espera que ya para finales de diciembre se formalice el pago de Neinor por esa participación.

Neinor llegó a un acuerdo con Castlelake en junio para hacerse con sus acciones y lanzar una opa por el 100% de la compañía. De esa forma, el fondo americano conseguía garantizarse salir del accionariado tras años de búsqueda de compradores. La oferta de Neinor acordada con Castlelake en la opa es de 21,335 euros (tras reducirla por el reparto de dividendo de Aedas), por lo que la firma estadounidense se embolsará alrededor de 740 millones.

(Cinco Días. Página 12. 2 medias columnas)

### “NUVEEN PONE A ESPAÑA EN LA LISTA DE PRIORIDADES DE SUS FONDOS”

Marta Cladera de Codina, directora general de Nuveen Real Estate Iberia, tiene bajo su tutela 2.800 millones en activos y compagina este rol con la gestión de carteras de activos residenciales en Europa. En lo que va de año, la gestora de fondos inmobiliarios ha invertido en España 330 millones: 120 millones para la compra de siete naves logísticas; 150 millones a la puesta en marcha de 900 unidades de apartamentos flexibles (*flex living*) en dos suelos en Valencia y Madrid, y 60 millones en la adquisición de dos activos con casi 300 viviendas en alquiler en Torrejón de Ardoz (Madrid) y Tarragona. Esta última operación, que se ha cerrado a través de un fondo *core* –inversor más conservador a la hora de asumir riesgos, menos exigente en retornos y que permanece a más largo plazo–, ha implicado la adquisición de dos de los activos que lanzó la gestora a través de su asociación para *build to rent* con Kronos.

Los últimos doce meses han sido muy activos también para Nuveen por el lado de las desinversiones, con operaciones por un volumen total de unos 500 millones. Por ejemplo, la gestora traspasó a Hines un complejo residencial de alquiler con 531 viviendas en Cuatro Vientos (Madrid) y vendió a M&G un complejo residencial en Valencia. Ambos proyectos se lanzaron también con Kronos. A estas transacciones se suma la venta de una participación en el centro comercial Norte Shopping, en Portugal. Con todo, en el último año Nuveen ha movilizado más de 800 millones de euros en España y Portugal.

En esta entrevista, Cladera considera una “buena noticia” la apuesta del capital *core* por España. “Vamos a empezar a ver más operaciones de este tipo el año que viene en el país”. La directiva afirma que España está “en la lista de prioridades de todos nuestros fondos y es foco para las distintas tipologías de capital que invierten con nosotros”. Entre otras cuestiones, comenta que aspira a seguir impulsando la región, con una inversión anual de 300 millones.

Por otro lado, Cladera lamenta que la vivienda en España se use como “arma política”.

(Expansión. Página 16. 5 columnas)

## VIVIENDA: EL COSTE DE LA NO PROPIEDAD

Lorenzo Bernaldo de Quirós, presidente de Freemarket Corporate Intelligence, aborda en esta tribuna las dificultades para la propiedad de vivienda. Comenta que el acceso a la vivienda “de los jóvenes y, en concreto, su posibilidad de comprarse una casa en una misión casi imposible”. “Los españoles nacidos en 1990 llegaron a la treintena con una tasa de propiedad que es 40 puntos porcentuales inferior a la que tenían sus padres y sus abuelos a esa edad. Solo 1 de cada 4 ciudadanos de las cohortes de edad venidas al mundo entre 1985 y 1995, alrededor del 25 por 100 del total, es dueño de su vivienda versus el 65 por 100 de la generación anterior. Esa situación, unida al encarecimiento de los alquileres derivado de una oferta restringida por la intervención estatal, constituyen un serio problema social”.

Y señala que “sin embargo, cuando se analiza esa problemática tienden a ignorarse o, para ser precisos, a no considerarse otras cuestiones que tienen graves consecuencias; esto es, las familias, los individuos ajustan sus decisiones de consumo, de empleo y de inversión conforme a muchas variables. Una de ellas es su esperanza o no de adquirir una vivienda y eso tiene una incidencia relevante sobre el conjunto de la economía”.

En su análisis comenta que “los hogares y los individuos que se dan por vencidos optan por vivir el presente –consumiendo más, trabajando menos–, mientras que quienes aún esperan comprar una vivienda mantienen una disciplina a largo plazo. A lo largo del ciclo vital, estas diferencias se amplían. Incluso hogares que comienzan con una riqueza casi idéntica suelen terminar en situaciones financieras completamente diferentes, dependiendo de si se aferran a la posibilidad de ser propietarios de una vivienda. A medida que disminuye la asequibilidad de aquella, más hogares caen en el grupo de los desalentados, lo que produce una distribución de la riqueza más polarizada y desigual”.

“La vivienda se ha vuelto cada vez más inaccesible para los jóvenes, y muchos están abandonando por completo el objetivo de ser propietarios”. Apunta que “renunciar a la propiedad de una vivienda es más que un simple resultado del mercado inmobiliario: transforma la forma en que las personas consumen, trabajan e invierten, con consecuencias duraderas para la economía”.

(El Economista. Página 4. Media página)

## LA REALIDAD DEL RESIDENCIAL NO LE DA LA RAZÓN A COLLBONI

“El Ayuntamiento de Barcelona y la Generalitat de Catalunya llevan años interviniendo en el mercado residencial y poniendo límites a las viviendas de uso turístico con el mismo resultado: pérdida de oferta y aumento de precios”, comenta en esta tribuna la economista Almudena Semur. Hace referencia a unas declaraciones del alcalde de Barcelona, Jaume Collboni, defendiendo extender los controles al alquiler de temporada y convencer a los inversores de que ganen menos al construir en Barcelona. Considera Semur que esta es “Una estrategia infalible para seguir espantando promoción privada, como ya ocurrió con la reserva obligatoria del 30% para vivienda protegida en obra nueva y grandes rehabilitaciones. Desde su

aprobación en 2018, la actividad privada en la ciudad se ha desplomado. Pero parece que la conclusión no es que la medida no funciona, sino que hay que aplicarla con más fuerza”.

Madrid “es otro ejemplo de que restringir pisos turísticos no resuelve el problema. Desde junio, el Ayuntamiento ha logrado reducir 1.423 viviendas turísticas registradas (-8,3%) con el Plan Reside. Menos pisos turísticos, sí. Precios más bajos, no. De hecho, todo lo contrario”.

“Las viviendas turísticas generan tensiones en barrios muy concretos. Pero responsabilizar a este sector –que representa apenas un 1,5% del parque total– del colapso del mercado de la vivienda es como culpar a un vaso de agua de inundar una ciudad. El verdadero problema es estructural: España no construye suficiente vivienda para absorber una demanda que no deja de crecer. Y esa demanda se dispara no solo por falta de obra nueva, sino por un fuerte incremento de población”. “A esto se suma un cóctel poco estimulante: dificultades de financiación, escasez de oferta y una inflación galopante que convierte la compra de vivienda en un sudoku de difícil solución. Miles de familias quedan empujadas hacia el alquiler, donde la demanda crece mientras la oferta se contrae a base de regulaciones bien intencionadas, pero mal calibradas. Es el escenario perfecto para que los precios no bajen jamás.

(El Economista. Página 4. Media página)

#### LA VIVIENDA COMO INFRAESTRUCTURA SOCIAL: LA OPORTUNIDAD DEL CAPITAL DE IMPACTO

“Hablar de vivienda en España es hablar de una de las mayores preocupaciones ciudadanas, un desafío que va más allá de edades, clases sociales y territorios. Pero, siendo así, conviene diferenciar, según el perfil de las personas que enfrentan este reto, dos conceptos que a menudo se confunden: la vivienda social y la vivienda asequible. Distinguirlos no es un ejercicio semántico, sino la clave para entender el tipo de soluciones que necesitamos movilizar, tanto desde el punto de vista público y regulatorio como desde el financiero-económico”, explica en esta amplia tribuna Mercedes Valcárcel, directora general de SpainNAB

“Según el Banco de España (BdE), el déficit actual de vivienda se sitúa entre 400.000 y 450.000 unidades acumuladas entre 2022 y 2024, con la previsión de que en 2025 la cifra pueda acercarse a las 700.000 viviendas faltantes, un diagnóstico de corto plazo que refleja la urgencia del desajuste entre oferta y demanda. Sin embargo, si se amplía la mirada al medio y largo plazo, el informe *La vivienda, quinto pilar del Estado de bienestar* (Grupo Viso) estima que España necesitará 1,8 millones de viviendas sociales y asequibles en la próxima década, con una inversión cercana a 250.000 millones de euros. La combinación de ambos enfoques permite dimensionar la magnitud del reto: existe una presión inmediata y, al mismo tiempo, se plantea una discusión en términos de transformación estructural y sostenida en el tiempo. No se trata solo de atender una demanda creciente, sino de afrontar una brecha estructural que multiplica desigualdades y bloquea proyectos vitales: emancipación juvenil, movilidad laboral, cohesión territorial...”

“Pero no podemos olvidar el otro gran reto: el medioambiental. Levantar millones de nuevas viviendas sin criterios de sostenibilidad sería un error histórico. La edificación y el uso de edificios son responsables de cerca del 40% del consumo energético en Europa y de más del

35% de las emisiones de CO2. Cada proyecto de vivienda social o asequible debe, por tanto, integrar criterios de eficiencia energética, rehabilitación del parque existente, circularidad de materiales y energías renovables. La combinación de impacto social y ambiental multiplicará el valor de cada euro invertido”.

“Esa doble perspectiva solo puede sostenerse con un capital dispuesto a combinar urgencia y paciencia: el capital de impacto, que acepta retornos moderados en lo financiero para generar retornos sostenibles en lo social y lo medioambiental. Es esta clase de inversión (paciente, comprometida, transformadora) la que puede convertir la crisis habitacional en una oportunidad histórica para redefinir cómo entendemos y garantizamos el derecho a la vivienda y el propio modelo de financiación de retos sociales con colaboración público-privada.

(Cinco Días. Página 29)

## **FINANZAS**

### **ECONOMÍA ULTIMA LA NORMA PARA LIMITAR LOS INTERESES ABUSIVOS EN LOS CRÉDITOS AL CONSUMO**

Economía ultima la nueva normativa que permitirá fijar límites a los créditos abusivos, que en algunos casos alcanzan hasta el 3.000% TAE, y blindar a los hogares frente al sobreendeudamiento. En las próximas semanas, el Gobierno someterá a audiencia pública el anteproyecto de ley que traspondrá la directiva europea de crédito al consumo. La norma obligará a que todos los proveedores de financiación al consumo estén regulados y supervisados, e incorporará medidas específicas para contener los precios desproporcionados. Así lo anunció ayer la directora general del Tesoro y Política Financiera, Carla Díaz Álvarez de Toledo, en un acto organizado por la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (Asnef). La responsable del Tesoro explicó que la directiva europea responde a un mercado de crédito al consumo en plena transformación, marcado por la digitalización, la aparición de nuevos operadores y la proliferación de productos y canales de distribución que actualmente operan al margen de la supervisión y regulación. En este contexto, Bruselas ha optado por armonizar las reglas del juego y crear un marco común que ofrezca garantías suficientes a los consumidores. “Estamos ante un sector con una gran diversidad de jugadores y contratos, y necesitamos normas homogéneas que aporten seguridad jurídica, pero con flexibilidad para adaptarse a cada tipología de contratos”, valoró Díaz Álvarez de Toledo.

La novedad de mayor calado que traerá la directiva serán los límites a los precios del crédito para evitar abusos. Se trata de la primera vez que España regulará los tipos de interés de manera general. La directiva obliga a los Estados miembros a adoptar medidas eficaces para prevenir tipos excesivos. Aunque la norma europea no impone un modelo concreto, sí exige que se definan mecanismos claros para impedir abusos. “España no ha tenido históricamente límites legales más allá de la doctrina judicial sobre usura, y ahora debemos configurar un sistema que funcione para nuestra realidad de mercado”, explicó Díaz Álvarez de Toledo.

Información destacada también en *ABC*, *El País*.

(Cinco Días. Página 16. Media página)

## LA BANCA DE INVERSIÓN METE PRESIÓN A SANTANDER PARA QUE ELEVE EL DIVIDENDO

Todas las miradas están puestas en el 25 de febrero. Santander ha reservado ese día para presentar en Londres su nuevo plan estratégico 2026-2028 y desvelar el futuro de la retribución al accionista. La banca de inversión ya ha comenzado a hacer apuestas y su conclusión es que habrá una subida. Su rentabilidad al alza se lo permite. Fuentes de varias entidades dan por hecho que Santander elevará sus objetivos de remuneración no solo porque es lo que se espera en cada cita con el mercado, sino porque los planes de eficiencia operativa, de sinergias entre los negocios del grupo y de gestión del capital dejan un amplio hueco para ello. “A pesar de su complejidad y de un entorno que ha estado lejos de ser el óptimo en algunos mercados, el banco ha logrado mejorar de forma consistente su rentabilidad trimestre tras trimestre y con una baja volatilidad en los resultados”, apunta Deutsche Bank.

El debate entre los bancos de inversión es qué primará Santander en sus nuevos objetivos, las recompras o el dividendo en efectivo. Las primeras son las favoritas de los inversores institucionales y la entidad tiene muchos en sus filas. Más del 60% del capital está en sus manos. Pero la partida de accionistas particulares también mueve la aguja bursátil y ellos prefieren el dividendo, según estas fuentes.

Barclays se inclina por las recompras. “Son su herramienta preferida para distribuir el exceso de capital”, afirma en un informe que deja pocas dudas de su convencimiento sobre la dirección de los próximos anuncios del banco. “Las pruebas demuestran que Santander puede superar su objetivo de reparto a los accionistas”, asegura. Sus cálculos apuntan a una mejora de al menos 2.100 millones de euros en los planes que ha anunciado Santander para hacerse con 10.000 millones en títulos propios entre este año y el que viene. El vaticinio de Barclays es que el dividendo seguirá igual y también el porcentaje del beneficio que se dedica a retribuir al accionista (*pay-out*), actualmente en el 50%.

Deutsche Bank disiente. Los analistas de la firma germana están entre los más optimistas con la cita de febrero. “No solo prevemos que en 2026 se produzcan recompras de acciones más importantes que las que el banco ha indicado para 2025-2026, sino que también vemos probable un aumento del componente en efectivo de la política de dividendos”, aseguran. Los expertos de Deutsche Bank contemplan 1.000 millones extras en recompras y que el mayor dividendo no sea extraordinario, sino que forme parte de un plan para elevar el *pay-out* hasta el 55% o incluso el 60%.

La firma experta en deuda CreditSights anticipa que el cuarto trimestre será el de mayor actividad de Santander este año en este capítulo y que eso elevará su capital. “El banco continúa operando en la parte alta del objetivo de CET1 que ha establecido el equipo gestor del 12% al 13%”, explica. Barclays ve un efecto acelerador para el capital del banco. “La acumulación de CET1 será mayor de lo previsto anteriormente”, pronostica. Santander ya cerró el tercer trimestre con una solvencia del 13,10%, por encima de su objetivo, y ahora el banco británico considera que puede llegar al 13,25% a final de año.

(Expansión. Primera página. Página 17. 5 columnas)



### JEFFERIES DESTACA EL PAPEL DIGITAL DE CAIXABANK EN IBERIA

Jefferies considera que CaixaBank puede ser “un ganador de la revolución digital en Iberia” por su posicionamiento como líder en España y las inversiones previstas en inteligencia artificial (IA) y tecnología.

Para Jefferies, la estrategia a medio plazo de Imagin, el banco digital de CaixaBank, es ofrecer una experiencia y productos similares a los de competidores como Revolut y Trade Republic. Sin embargo, apunta que una diferencia “clave” es que detrás de Imagin está CaixaBank, dando “mayor confianza” a los clientes. Esto se traduce en “una posición más sólida” de Imagin como banco principal frente a otros *neobancos*, con un 56% de clientes en Imagin que domicilia la nómina. También destaca que con el lanzamiento de productos nuevos este año y más el que viene, CaixaBank “busca consolidar Imagin, no solo como un banco digital, sino como un ecosistema”. Las novedades incluyen criptomonedas, devoluciones o *cashback* o gestores remotos para altos patrimonios. Según Jefferies, a corto plazo, Portugal sería un mercado “más adecuado” para implementar Imagin.

CaixaBank tiene una gestión diferenciada en Imagin y su aplicación CaixaBank Now, ya que el primero se dirige a clientes más jóvenes que son “significativamente menos rentables” que los clientes de banca tradicional que operan a través de CaixaBank Now.

Por otro lado, CaixaBank ha aprovechado las condiciones favorables del mercado británico y colocó ayer un bono senior no preferente por valor de 500 millones de libras (unos 572 millones de euros), con vencimiento a seis años y opción de amortización anticipada en el quinto año. Se trata de la octava emisión pública de CaixaBank en 2025 y la primera del año en libras esterlinas. Esta emisión marca el regreso de CaixaBank al mercado del Reino Unido tras la emisión de enero de 2023.

(Expansión. Página 18. 3 columnas)

### MONCLOA BUSCA CÓMO GANAR PESO EN CAIXABANK A TRAVÉS DE SU FUNDACIÓN

Tras la aprobación el pasado 25 de noviembre en Consejo de Ministros del nuevo órgano colegiado interministerial para “identificar e impulsar proyectos de inversión” –el comité de inversiones estratégicas copresidido por el director de la oficina de Asuntos Económicos, Manuel de la Rocha, y el ministro Carlos Cuerpo– las conclusiones sobre los movimientos que vienen empiezan a aflorar. En este amplio artículo se explica que la idea es construir un “muro de empresas” de todos los sectores de la economía española afines a sus intereses cuya inercia se mantendría más allá de un hipotético cambio de Gobierno. Ahora, se subraya, entre estas compañías debe estar un banco. En el punto de mira, CaixaBank. Así, en La Moncloa, tras dar por hecho en la práctica el control de dos de las grandes compañías españolas más estratégicas –Telefónica, en el sector de las telecoms; e Indra, en defensa y seguridad, tras el afianzamiento del Estado a través de la SEPI en sus capitales respectivos– reflexionan cómo incluir a un gran banco bajo el paraguas del Ejecutivo.

“Y es ahí donde vuelve a aparecer en escena la entidad catalana controlada desde su Fundación, que preside Isidro Fainé”. (...) “Tarea, no obstante, nada fácil, explican expertos en la dinámica de las fundaciones españolas”. Se comenta que “la fortaleza de Fainé, muy centrado en la obra social, y su equipo de confianza dificultan la operación”.

(ABC. Páginas 28 y 29)

#### BBVA PREVÉ ALCANZAR EL MILLÓN DE CLIENTES EN ITALIA EN 2026

BBVA prevé alcanzar el próximo año el millón de clientes en Italia, donde aterrizó a finales de 2021 con una propuesta 100% digital que ya ha replicado en Alemania.

Tras cuatro años de actividad, la unidad ha superado el umbral de los 800.000 clientes. Sin perder el foco en la captación de usuarios, la entidad también quiere potenciar ahora la vinculación y principalidad del cliente, para avanzar “de forma sostenida hacia la rentabilidad” del negocio, sobre el que por el momento no hay cifras públicas.

Información también en *El Economista*.

(Expansión. Página 18. 3 columnas)