

## **RESUMEN DE PRENSA DEL 7 DE JULIO DE 2025**

### **MERCADO HIPOTECARIO**

#### **EL BBVA ALCANZA EN ITALIA LAS 1.000 HIPOTECAS CONCEDIDAS**

BBVA ha alcanzado en Italia las 1.000 hipotecas concedidas a clientes tras cumplir un año de su oferta de préstamos hipotecarios online en el país. El banco destaca los plazos reducidos de concesión, que de media rondan los 40 días laborables, aunque en algunos casos se reduce a 30 días. Estos plazos se encuentran entre los más competitivos del mercado italiano.

Como banco nativo digital en Italia, BBVA destaca que prácticamente todo el proceso se realiza de manera online, incluyendo la solicitud inicial, la gestión documental y hasta la aprobación. El único paso que por ley requiere presencia física es la firma ante notario.

BBVA cuenta con un sistema de incentivos para premiar la “colaboración activa”. La entidad da un descuento de cinco puntos básicos sobre el tipo de interés para quienes envíen toda la documentación en el plazo de una semana desde la solicitud y una bonificación adicional de 10 puntos básicos para quienes domicilien las cuotas en su cuenta BBVA y reciban la nómina (o un ingreso mínimo de ochocientos euros mensuales).

El precio de la hipoteca a tipo variable parte de un diferencial del 0,36% para solicitudes de compra y del 0,62% para subrogaciones, para un mismo perfil. En tipo fijo, las ofertas actuales parten del 2,65% para hipotecas de compra a diez años, y del 2,89% para las subrogaciones.

La oferta hipotecaria de BBVA en Italia está disponible en casi todo el territorio nacional y cubre hasta el 80% del valor de la primera vivienda y el 70% para los casos de que el inmueble a financiar sea una segunda vivienda.

(Expansión. Página 11. 1 columna)

### **MERCADO INMOBILIARIO**

#### **EL PRECIO DE LA VIVIENDA BAJA UN 50% A TAN SOLO 30 KILÓMETROS DE BARCELONA**

Las grandes ciudades que concentran el gran crecimiento de población de los últimos años acumulan los problemas de escasez de oferta y elevados precios. Esta tensión habitacional ha hecho que la ciudad de Barcelona sea la única capital de provincia en Catalunya que ya ha superado el coste del metro cuadrado de la peor época de la burbuja inmobiliaria, con un precio medio de 4.400 euros en el primer trimestre del año, máximo histórico. Se trata de un 2% más que en el 2007, indican los datos analizados por Albert Martínez Lacambra, director general del Centre Tecnològic del Notariat, y presentados hace unos días en una jornada sobre la situación del mercado organizada por el Col·legi Notarial de Catalunya. En Girona, en cambio, los pisos, medidos por el precio medio del metro cuadrado, están todavía un 20% más baratos que en el punto álgido de la burbuja. Lo mismo ocurre en Tarragona (-37%) y en Lleida (-36%).

Pero no es necesario alejarse tanto de la capital catalana para ver cómo el mercado inmobiliario adquiere otro cariz. En la misma provincia de Barcelona el precio aún se sitúa un 17% por debajo de hace 18 años. “Una de las soluciones para mejorar el acceso a la vivienda se llama transporte público”, destacó José Alberto Marín, decano del Colálegi Notarial. La información recopilada por la institución a través de su gran base de datos muestra cómo los precios bajan alrededor de un 50% en municipios situados a unos 30 kilómetros de Barcelona. Mataró (-46,9%), Granollers (-48,5%) o Terrassa (-56%) serían algunos de ellos. Ahora bien, el tiempo de transporte hasta la ciudad de Barcelona no debería superar los 45 minutos. Se trata del máximo aconsejable para garantizar que las personas que trabajan en la ciudad puedan vivir fuera sin perder calidad de vida.

El transporte público en Catalunya, sin embargo, tiene mucho que mejorar. Los continuos cortes de Rodalies son ejemplo cotidiano de ello y, si se mira a estos municipios cercanos con vivienda más asequible, el tiempo de transporte hasta la capital de Catalunya excede esa recomendación. Sólo Mataró la cumpliría. Se da la circunstancia además de que localidades analizadas que están más alejadas de Barcelona, como Vilafranca del Penedès, tienen un tiempo de transporte similar al de otras más próximas -ver mapa-. Por ello, los expertos que participaron en las jornadas señalaron el impulso de los medios de transporte público como una de las medidas cruciales para aliviar la crisis habitacional y quitar presión sobre Barcelona.

El análisis de los notarios minimiza el papel que puedan tener los ciudadanos de fuera de la UE sobre el mercado inmobiliario y la subida de precios, un fenómeno que se ha convertido en arma política. Según su información, los extranjeros no residentes en Barcelona fueron responsables del 7,33% de la compra de vivienda entre enero y marzo del 2025, levemente por debajo de la media española, del 8%. La mayor participación de no europeos en Barcelona se dio en el 2015, con el 9,55% de las compras.

Más oferta, diversificación geográfica, transporte, fiscalidad y mayor inversión pública en vivienda social, sobre todo de alquiler, son las medidas urgentes que todos los participantes en las jornadas apuntaron.

(La Vanguardia. Páginas 50 y 51)

### LAS RENTAS EN LA CAPITAL CATALANA SON MÁS CARAS QUE EN MADRID O SAN SEBASTIÁN

El precio medio del metro cuadrado de alquiler en la ciudad de Barcelona supera al de Madrid o San Sebastián pese a la contención de rentas que sí aplica la capital catalana. Así lo pone de manifiesto en último informe sobre mercado inmobiliario de Gesvalt referido al segundo trimestre del año.

La oferta de vivienda en alquiler en la capital catalana alcanza los 29,47 euros el metro cuadrado al mes, mientras que en Madrid se sitúa en los 26,09 y en San Sebastián, en 20,04 euros. Se trata de las tres capitales de provincia con las rentas más caras de España. Detrás de ellas se encuentran Palma de Mallorca (19,17 euros), Málaga (16,52 euros), Valencia (16,21 euros), Las Palmas (15,68) y Bilbao (15,41). En cambio, las ciudades con los alquileres más

asequibles, en torno a los 7 euros el metro cuadrado al mes, son Teruel, Ciudad Real, Cuenca, Badajoz, Jaén, Ourense y Cáceres.

El mercado del alquiler continúa mostrando un ritmo de crecimiento significativo, con incrementos interanuales en la mayoría de las provincias al cierre del segundo trimestre de 2025, señalan desde Gesvalt. Las subidas más destacadas, todas por encima del 15%, se observan en Segovia (+19,9%), Zamora (+17,0%) y Ávila (+15,3%). Algunas provincias presentan una evolución mucho más contenida, e incluso negativa en el caso de Lleida, que registra una caída del -3,1%, situándose como la única provincia con retroceso en las rentas.

(La Vanguardia. Páginas 50 y 51)

### LA TENSIÓN DE COSTES DISPARA EL ALQUILER POR HABITACIONES EN PISOS COMPARTIDOS

La tensión del mercado de la vivienda ha provocado un incremento del alquiler por habitaciones destinado a vivienda permanente en las grandes urbes y zonas turísticas. Los altos precios de los arrendamientos en relación con el nivel de ingresos de familias de rentas bajas, jóvenes y migrantes está provocando el crecimiento localizado de una modalidad que no cuenta con información pública precisa ni de normativa propia. Para muchos ciudadanos la única opción para conseguir un techo son cuatro paredes en un piso compartido. Los expertos comienzan a acuñar el término “chabolismo vertical” para algunas situaciones.

El alquiler de habitaciones cuenta con cuatro modalidades. La más común consiste en un propietario que alquila su vivienda por habitaciones. El segundo formato es del dueño que reside en su domicilio y que arrienda una habitación o varias del piso. En la tercera, el propietario alquila su vivienda completa a una empresa y esta, a su vez, con permiso del dueño, subarrienda por habitaciones (es lo que se conoce en la jerga inmobiliaria como “*rent to rent*”). La cuarta modalidad es que un propietario alquile un piso y el inquilino subarriende el mismo por habitaciones, legal o ilegalmente. Ciudades como Madrid y Barcelona cuentan con los cuatro tipos y ya observan una quinta casuística que riza el rizo de la precariedad: alquiler de habitaciones compartidas. Es minoritario, pero existe en la oferta.

El alquiler de habitaciones ha proliferado como alternativa residencial con una especial incidencia en los barrios humildes de las grandes ciudades. Mientras más se ha ido tensando el mercado, más proporción de viviendas compartidas surgen. Las administraciones no disponen de registros públicos sobre cuántas viviendas están alquiladas por varios inquilinos, lo cual dificulta conocer la penetración de la modalidad. Los únicos datos disponibles provienen de portales inmobiliarios y, por tanto, sólo ofrecen una radiografía de la oferta. Idealista estima que el precio medio de una habitación de alquiler en España es de 420 euros al mes, con un crecimiento de la oferta de habitaciones en piso compartida del 7% interanual a cierre del primer trimestre del 2025. Según el portal, la demanda de esta modalidad de alojamientos crece al 8%. Fotocasa ofrece una conclusión similar, aunque eleva el precio medio de la habitación a 520 euros mensuales. “Los inquilinos nunca habían tenido que hacer frente a un coste tan alto como ahora”, concluye.

(La Vanguardia. Página 51. 4 columnas)

### HABITATGE SOCIAL ALERTA DEL AUMENTO DE FAMILIAS MONOPARENTALES SIN HOGAR

La Fundació Habitatge Social, entidad vinculada a Càritas, alerta de que el aumento de la familias monoparentales que precisan un techo es el cambio más relevante que han detectado en sus 35 años de historia. Este grupo ya representa más del 39% del total de beneficiarios que acceden a una vivienda de alquiler a precio social de dicha fundación, por primera vez por delante de las parejas con hijos, el 38%. Habitatge Social reivindica ayudas específicas para estas familias a través de una mayor oferta de viviendas de protección oficial, dándoles más puntos en los baremos de adjudicación y con líneas de aval que faciliten el paso del alquiler social al mercado privado.

(La Vanguardia. Página 31. Media página)

### LOS RECTORES ADVIERTEN DE QUE LA FALTA DE VIVIENDA LASTRA EL DERECHO A ESTUDIAR

La hipoteca de hogar media en España en 2024 fue de 710 euros, según un estudio de Tecnocasa, menos de lo que cuesta cursar estudios fuera en una gran ciudad. Matricularse en un grado o máster lejos de casa se ha convertido en un verdadero problema para casi todas las familias. Los alquileres turísticos le restan opciones de alojamiento a los alumnos cada vez en más ciudades y las residencias de estudiantes, también caras, son pocas y pasarán años hasta que se construyan más.

El Gobierno planea cambiar el sistema de becas en España, pues los umbrales son tan bajos que hay que pertenecer a una familia de muy pocos recursos para recibir más prestación que la gratuidad de matrícula: por ejemplo, que la renta de una familia de cuatro miembros no supere los 22.000 euros a año para optar a las ayudas más ventajosas. Y la realidad muestra que la clase media, que antes ahorraba un poco cada año para mandar a su hijo a estudiar fuera (por falta de universidad en la localidad o para cursar un grado con oferta en pocos sitios), tiene unos enormes problemas ahora para afrontar un gasto desproporcionado por el alojamiento. “El problema de la subida de precios, en particular de las residencias, preocupa a los rectores en la medida en que pueda afectar a la igualdad de oportunidades, sobre todo de los estudiantes con menos recursos económicos”, remarca el responsable de Almería, José Céspedes, que toma ahora los mandos de la Comisión de Asuntos estudiantiles en la conferencia de rectores (CRUE). El órgano se plantea crear un subgrupo que estudie la situación.

(El País. Página 28)

### VIVIENDA Y FISCALIDAD CENTRAN LA AGENDA ECONÓMICA DEL PP

Este fin de semana en el XXI Congreso Nacional del Partido Popular (PP), el líder de la formación, Alberto Núñez Feijóo, expuso algunas de las principales líneas de actuación de sus primeros cien días al frente del Ejecutivo, llegado el caso. Entre otras cuestiones, se comprometió a aprobar un Plan de Vivienda del PP en el primer Consejo de Ministros.

(Expansión. Página 20. Media página)

## POLÉMICA OPA AL PRIMER PROMOTOR DE VIVIENDA

El periodista Manel Pérez comenta en este artículo la opa que ha lanzado Neinor Homes, con el apoyo de Apollo, sobre Aedas Homes por algo más de 1.000 millones de euros. Subraya que la peculiaridad es que el objetivo de la oferta, Aedas, es la primera promotora española de vivienda. La empresa entrega más de 5.000 viviendas anuales. Con la opa, Neinor, empresa controlada por varios fondos de inversión, engullirá a su principal competidora. Esto después de haber adquirido ya otras compañías del sector. Señala que el problema de este tipo de operaciones es que implican el control progresivo de un sector socialmente crítico como el de la vivienda, por fondos de inversión que tienen sus propios criterios financieros y que pueden chocar con las políticas públicas de promoción de vivienda.

En *ABC*, el economista José Ramón Iturriaga también comenta esta operación. Bajo el titular “Lío en el ladrillo” comenta que es “una operación compleja que se ha cerrado con éxito y que es un muy buen ejemplo de lo que está empezando a pasar en la bolsa española. Las cosas están cambiando. Tras una larga travesía en el desierto, la bolsa española está recuperando su atractivo. Hay quienes como Neinor han sabido aprovechar muy bien sus cartas y otros como el inversor que ha salido de Aedas que probablemente haya comprobado que no ha maximizado su salida. Ese vuelve a ser el nombre del juego. Se trata de un mercado en el que abundan las oportunidades y habrá quienes sean capaces de sacar mayor tajada. Es consecuencia de que también los tiempos están cambiando. Y probablemente sea el anticipo de otras muchas jugadas”. “Como ha pasado muchas otras veces en la historia, el mercado español está volviendo al radar del inversor internacional”

(La Vanguardia, Página 54)

## FINANZAS

### BOTÍN DEFIENDE LA COMPRA DE TSB PARA DIVERSIFICARSE Y PORQUE MEJORA LA RENTABILIDAD

La presidenta de Santander, Ana Botín, defiende la compra de TSB, filial británica de Banco Sabadell, porque le refuerza en Reino Unido y beneficiará a los accionistas. “El acuerdo es estratégicamente importante porque nos ayuda en la diversificación, nos permite ser más competitivos para los clientes de Reino Unido y, de forma muy importante, nos ayuda a generar pronto una rentabilidad más alta para los accionistas”, declaró ayer a *The Sunday Times*.

La operación se cerrará en el primer trimestre de 2026, sujeta a la aprobación de los accionistas de Sabadell y a superar tres exámenes (Banco Central Europeo, Banco de Inglaterra y Competencia británica).

La ejecutiva reconoció que últimamente ha recibido ofertas por Santander UK, como la que rechazó de NatWest por 13.000 millones. “Es nuestra obligación escuchar ofertas potencialmente interesantes, pero Reino Unido nunca ha estado en venta”, explicó. Para Botín,

Reino Unido es un negocio “central” y, aunque reconoce que no es tan rentable como otros países, precisamente su estabilidad le permite equilibrar los altibajos de Sudamérica.

La presidenta de Santander se felicitó porque las acciones del banco se han revalorizado un 2,3% desde que se anunció el acuerdo, el pasado 1 de julio. “Esto es la prueba real de que no solo hemos hecho lo que creíamos que era lo correcto, sino que el mercado nos lo reconoce”, explica, con relación al precio por TSB.

*Expansión* publica también el análisis “Santander: la jerarquía de capital domina las decisiones”, en el que pone de relieve que la compra de TSB, a un múltiplo de 1,45 veces su valor tangible en libros ha pasado el filtro, pero las adquisiciones son el penúltimo escalón de la jerarquía. Por encima de todo está el crecimiento orgánico, que será el primer destino del capital excedentario.

*La Vanguardia* publica también las declaraciones de Botín en *The Sunday Times*.

(Expansión. Página 12)

#### SABADELL ASUME QUE NO PUEDE SER INTERNACIONAL

“El consejo de Sabadell ha cruzado su Rubicón particular. Ha dejado atrás sus aspiraciones a ser un banco con una relativamente importante diversificación geográfica para concentrar prácticamente toda su actividad en el mercado nacional”, expone en este artículo el periodista Salvador Arancibia, quien añade que vender la franquicia británica “no ha debido de ser un plato de buen gusto para el presidente de Sabadell, Josep Olliu, que en 2017 defendió la adquisición con su característico ardor. Tampoco para Jaume Guardiola, entonces consejero delegado, ni para el resto de directivos que lidiaron con la operación”.

“El repliegue hacia el territorio nacional, salvo la presencia en México que es pequeña, puede suponer un baño de realidad, en la medida en que realmente Sabadell no tuviera músculo suficiente para jugar un papel significativo en el Reino Unido, al tiempo que lo obligará a centrarse en el negocio en España, y en aumentarlo, si quiere seguir obteniendo ganancias suficientes para mantener su senda de rentabilidad para los accionistas”. “Pero en todo caso supone, en principio, una pérdida de valor por su menor tamaño. Los responsables del banco han señalado que lo importante no es tanto la Rote o la ROE como la capacidad de generación de capital, porque, en último término, eso es lo que “interesa a los accionistas”.

(Expansión. Página 14)

#### BBVA AVIVA EL CRÉDITO AL CAPITAL RIESGO PARA GANAR RENTABILIDAD

BBVA está exprimiendo al máximo los focos de mayor rentabilidad del negocio del crédito para impulsar sus cuentas en la recta final de la opa sobre Sabadell. Las operaciones del capital riesgo en España son una pieza clave en esta estrategia y el banco ha acelerado para copar las financiaciones del primer trimestre. Solo CaixaBank ha podido seguir su ritmo.

Los fondos de *private equity* han puesto de su parte. Ni siquiera la guerra arancelaria desatada por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, ha conseguido frenar la recuperación de la actividad en el mercado español que comenzó a finales del año pasado, según aseguran los bancos de inversión Houlihan Lokey y DC Advisory en los respectivos informes en los que rastrean las transacciones del primer trimestre de 2025. Las compañías propiedad del capital riesgo han seguido pidiendo dinero para sus operaciones y BBVA ha sido un fijo en la mayor parte de ellas. El banco ha respaldado nueve de las once financiaciones sénior firmadas entre enero y marzo, una más que CaixaBank, que se queda con ocho, y muy por delante de Sabadell (ha estado en cuatro) y Santander (ha participado en dos), según los datos de Houlihan.

BBVA ha triplicado su actividad con respecto al cuarto trimestre del año pasado y la ha casi duplicado frente al arranque de 2024. La entidad ha prestado dinero a compañías respaldadas por el gigante mundial KKR, la gestora francesa Tikehau, la alemana DWS y las españolas Artá, JB Capital, Miura y Portobello. El banco ha respondido a todo tipo de peticiones. Ha prestado para financiar las compras de Palacios Alimentación (adquirida por JB Capital), Juan Navarro (Tikehau) y Serveo (Portobello), pero también ha acudido a operaciones de refinanciación y ha dado oxígeno para que los fondos de capital riesgo se pagaran dividendos con el crédito captado por sus participadas. Son operaciones que dejan mucho más dinero en el bolsillo que los préstamos tradicionales, ya sea en forma de hipotecas o de créditos sindicados a las grandes compañías.

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

#### CAIXABANK: MÁS DE 4.500 MILLONES EN ACTIVOS EN LUXEMBURGO

CaixaBank reafirma su apuesta por el negocio de banca privada internacional. El banco, que tiene en Luxemburgo una filial europea donde aglutina el ahorro que sus propios clientes de grandes fortunas tienen domiciliado en otros países distintos a España, ha superado los 4.600 millones de euros en activos y ya encara un nuevo plan estratégico para los próximos tres años. La filial de banca privada internacional de la entidad, CaixaBank Wealth Management Luxembourg, ha alcanzado esta cota tras cinco años de actividad y ha renovado sus objetivos, con el foco en superar los 6.000 millones de euros de volumen de negocio en 2027.

La entidad creó esta filial en 2020 para ofrecer a clientes con más de medio millón de euros la opción de diversificar la localización de su patrimonio en jurisdicciones diferentes, y desde entonces, el banco ha ido destinando recursos paulatinamente para apoyar su crecimiento.

En 2023, la filial luxemburguesa de CaixaBank entró en beneficios y a cierre de 2024 (último año completo disponible), obtuvo un beneficio de 9,1 millones de euros, tras captar más de 800 millones de euros de dinero nuevo de clientes. De cara a completar su nuevo plan estratégico, en el que la entidad espera elevar alrededor de un 30% el volumen de activos de clientes, CaixaBank busca duplicar la cartera de préstamos y aumentar significativamente los ingresos por comisiones.

(Expansión. Página 15. 4 columnas)