

RESUMEN DE PRENSA DEL 4 DE NOVIEMBRE DE 2025

MERCADO INMOBILIARIO

LA GESTIÓN DEL SUELO, EL PUNTO DE PARTIDA PARA RESOLVER EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA

Artículo de opinión en el que se expone que el debate sobre el acceso a la vivienda suele centrarse en los precios, la financiación o la oferta, pero el verdadero origen del problema está en el suelo. Sin suelo finalista disponible y bien gestionado, cualquier intento de ampliar la oferta de vivienda resulta insuficiente. En España existe capital e interés inversor, así como una demanda sólida, pero falta suelo urbanizable en las zonas de mayor necesidad. Las reservas creadas en ciclos anteriores se han agotado y los procesos de transformación de nuevo suelo son lentos y complejos, generando un bloqueo estructural que afecta a la accesibilidad, la competitividad urbana y la capacidad de respuesta del sector.

Gestionar el suelo requiere planificación estratégica y visión a largo plazo desde el ámbito público y privado. Supone anticipar las necesidades de la ciudad, coordinar infraestructuras y servicios, y actuar de forma coherente con los principios de sostenibilidad y cohesión social. Hoy, el modelo de expansión urbana debe equilibrarse con la regeneración de áreas consolidadas, recuperando espacios degradados para crear vivienda sin consumir nuevo territorio y revitalizando el tejido urbano existente. Este enfoque favorece ciudades más sostenibles, con menor impacto ambiental, mayor proximidad entre vivienda, trabajo y servicios, y un uso más eficiente de los recursos.

La regeneración urbana requiere la colaboración entre administraciones y sector privado, seguridad jurídica y agilidad administrativa. Solo así podrán materializarse proyectos complejos que integren a los vecinos existentes y a los nuevos habitantes, fortaleciendo la cohesión social. La escasez de suelo en zonas consolidadas no solo encarece la vivienda y el alquiler, sino que limita la competitividad y la capacidad de las ciudades para retener talento y mejorar equipamientos.

Superar este desafío exige concebir la gestión del suelo como un proceso dinámico, participativo y con visión de futuro. La colaboración público-privada y la planificación a largo plazo permiten generar más suelo finalista, más vivienda y más empleo. En definitiva, el acceso a la vivienda no se resolverá con más financiación o ayudas, sino con una gestión rigurosa y planificada del suelo, clave para ofrecer vivienda asequible, revitalizar las ciudades y avanzar hacia un modelo urbano sostenible e inclusivo.

(El Economista, Página 4)

EL ALQUILER SUBE UN 10,9% EN OCTUBRE CON BARCELONA COMO LA CAPITAL MÁS CARA

El precio del alquiler se mantiene al alza un mes más. Concretamente, en octubre, el coste medio de alquilar un piso en España creció un 10,9% respecto al mismo mes del pasado año, con un precio medio por m² de 14,5 euros, según los datos que maneja idealista. Esta cifra refleja un ligero ascenso del 0,1% con respecto al pasado mes de septiembre.

Sólo una capital se ha abaratado respecto al pasado año. Se trata de Huesca, donde las rentas han bajado un 1,7%. Las 51 capitales españolas restantes han cerrado el mes con precios superiores con respecto a octubre del año pasado. El incremento más pronunciado es el de Ceuta donde las expectativas de los caseros subieron un 21,9%, seguido de las subidas de Zamora (18,1%), Ciudad Real (15,1%), Teruel (13,4%) y Segovia (13,2%).

Por el contrario, Pamplona (0,5%) es la capital con la subida menos pronunciada en el último año, seguida de San Sebastián (1,2%), Girona (1,2%) y Vitoria (2,7%).

“El comportamiento de las rentas en los principales mercados del país ha sido totalmente alcista”, explican desde el portal inmobiliario. Además de en San Sebastián, suben en Madrid (11,5%), Sevilla (9,7%), Valencia (7,6%), Alicante (7,4%), Palma (6%), Bilbao (5,6%), Barcelona (5,1%) y Málaga (3,8%).

Pese a que su encarecimiento ya no es de doble dígito, Barcelona continúa siendo la capital con los alquileres más caros con un precio de 24,3 euros por m², seguida de Madrid (23 euros/m²) y Palma (18,2 euros/m²), que ya es la tercera capital más cara de España.

Les siguen San Sebastián (18,1 euros/m²), Valencia (15,5 euros/m²), Málaga (15,4 euros/m²) y Bilbao (15 euros/m²).

Informa también *Expansión*.

(El Economista. Página 35)

LOS PROPIETARIOS CON ‘INQUIOKUPAS’, OBLIGADOS A TRIBUTAR POR LAS RENTAS QUE NO PERCIBEN

La resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) sobre la tributación de las rentas de alquiler impagadas bebe de la doctrina sentada por el Tribunal Supremo en 2021, cuando el Alto Tribunal aclaró cómo deben declararse las cantidades cobradas tras el desahucio de un inquilino moroso.

El Supremo estableció entonces que, “si el desahucio viene determinado por la falta de pago de la renta y si la ley concede al arrendatario demandado la posibilidad de abonar la deuda en un momento posterior a la presentación de la demanda de desahucio (hasta antes de la celebración de la vista), es evidente que el contrato de arrendamiento subsiste con posterioridad a la presentación de dicha demanda”. Dicho de otro modo, si el inquilino asume el pago de las mensualidades impagadas, el contrato de alquiler continuará vigente posteriormente. Este hecho es fundamental para la definición fiscal de las rentas no percibidas por el propietario. En opinión del Alto Tribunal, “al tratarse de rentas que derivan del arrendamiento, las cantidades controvertidas deben calificarse de rendimientos íntegros de capital inmobiliario”.

Esta consideración ha sido argumentada por el TEAC en su reciente resolución, estableciendo que, al tratarse de rendimientos de capital inmobiliario, deben incluirse en la base imponible del IRPF incluso cuando no se hayan cobrado, “en el ejercicio en que fueron exigibles, aunque con la posibilidad de deducir lo que se conoce como saldos de dudoso cobro”, detalla a EXPANSIÓN el abogado José María Salcedo.

(Expansión. Portada. Página 26, Editorial página 2)

EL PRECIO DE LA VIVIENDA USADA SE ENCARECE UN 3,30% EN OCTUBRE

El precio medio de la vivienda de segunda mano en España se situó en octubre en 2.418 euros por metro cuadrado, una cifra que supuso una subida del 3,30% respecto al mismo mes de 2024, que se situaba en los 2.341 euros por metro cuadrado, según el informe mensual de precios de venta de pisos.com. Además, el repunte respecto al pasado mes de septiembre, cuando el precio por unidad de superficie se situó en los 2.413 euros, fue del 0,20%, una escalada que, según el director de estudios de pisos.com, Ferrán Font, transmite que “hay que actuar rápido” pues “esperar significa asumir condiciones menos favorables”.

Según el informe publicado ayer por el portal, las regiones más caras en octubre de 2025 fueron Baleares (5.105 euros por metro cuadrado), Madrid (4.516 euros) y País Vasco (3.291 euros), frente a aquellas más baratas entre las que se encuentran Extremadura (845 euros), Castilla-La Mancha (950 euros) y Castilla y León (1.239 euros), mientras que interanualmente, el repunte más llamativo se registró en Madrid (6,49%) y el mayor ajuste en Castilla y León, donde los precios descendieron un 7,77% desde el año pasado.

(El Economista. Página 35)

SAREB, RECONOCIMIENTO DE UN FRACASO

Artículo de opinión en el que se comenta que cuando la Sareb nació en 2012, lo hizo bajo la premisa de ser una pieza clave en la gestión de la crisis financiera y en la limpieza de los balances bancarios tras estallar la burbuja inmobiliaria. La creación de un banco malo para asumir los activos tóxicos inmobiliarios se hizo bajo la insistencia del Gobierno presidido entonces por Mariano Rajoy en que la iniciativa no costaría nada al contribuyente. Como nos temíamos, no va a ser así. Serán los ciudadanos los que acaben pagando una factura que no bajará de 16.500 millones de euros cuando se proceda a la liquidación de la empresa pública, en 2027.

El cometido de la Sareb era absorber los activos ruinosos de la crisis inmobiliaria (créditos fallidos, suelos, promociones sin terminar, casas invendibles) procedentes sobre todo de las cajas de ahorros, para después venderlos progresivamente y amortizar la deuda que había emitido para comprarlos con aval estatal. En total, la Sareb absorbió casi 51.000 millones de euros de estos activos tóxicos. La idea era tan simple como irreal: las valoraciones eran demasiado optimistas, los precios se desplomaron y los gastos de gestión y litigios se multiplicaron. El entonces ministro de Economía, Luis de Guindos, llegó a asegurar que el banco malo daría una rentabilidad del 15%. Ha dado pérdidas desde el primer día.

Trece años después de su creación, lo que se pensó como un puente temporal se ha convertido en una carga estructural. El banco malo se ha convertido más en un contenedor de pérdidas que en un instrumento para recuperar el dinero invertido por el Estado en el rescate del sector financiero. De hecho, la decisión del Gobierno a principios de este año de transferir gratuitamente más de 40.000 viviendas y 2.400 parcelas de la Sareb (valorados en unos 5.900 millones de euros) a la empresa que gestiona el parque público de vivienda (Sepes) supone la renuncia definitiva a su objetivo original y el reconocimiento de un fracaso: el mercado no pudo

absorber esos activos, y la sociedad termina pagándolos dos veces, primero al rescatar bancos, y luego al rehabilitar sus despojos.

Por mucho que desde el punto de vista social sea plausible utilizar los medios disponibles por el Estado para su política de vivienda, conviene no hacerse trampas en el solitario y ser conscientes de que el giro social de la Sareb se hace a costa de renunciar a recuperar el dinero.

En el fondo, la Sareb se ha convertido en un símbolo de cómo España gestiona las consecuencias de sus crisis. No hay ingeniería financiera capaz de esconder los resultados de una mala política económica porque las pérdidas, tarde o temprano, se materializan. Y si no se corrige el modelo que las genera, el ciclo se repite. Conviene no olvidarlo ahora que la vivienda vuelve a estar, aunque sea por otros motivos, en el centro de la preocupación de los ciudadanos.

(El País. Página 16)

ACCIONA VENDE UN MILLAR DE VIVIENDAS EN MADRID Y BARCELONA A LA GESTORA ARGIS POR 324 MILLONES

Acciona Inmobiliaria y la gestora española de capital integrado Argis anunciaron ayer un acuerdo por el que la primera vende al fondo especializado en el negocio promotor una cesta de 1.016 viviendas en distintos puntos del país. La cifra pactada alcanza los 324 millones de euros. Acciona, que habla de una de las operaciones más relevantes del año en el mercado doméstico de *Build to sell* (BTS), enmarca la operación en su política de rotación selectiva de activos en el negocio del ladrillo. La vendedora ha estado asesorada por Jones Lang Lasalle (JLL) y la operación incluye 11 activos en distintas fases de construcción, con previsión de fin de obra en 2026.

La cartera inmobiliaria de Acciona encierra un valor bruto de los activos de 1.879 millones al cierre del primer semestre, cifra un 8,2% superior a la de final de 2024. El acuerdo con Argis supone un 17% de esta tasación.

El portfolio residencial traspasado incluye 120 viviendas de uno y dos dormitorios distribuidas en siete edificios en el área madrileña de Tetuán. También en la capital se han colocado 292 viviendas de entre uno y tres dormitorios en la calle Orduña (próxima al desarrollo Madrid Nuevo Norte). Argis, que viene de realizar importantes inversiones en Madrid, también se queda 184 viviendas de uno a tres dormitorios en La Marina del Port de Barcelona, y otras 420, también de hasta tres dormitorios, en la localidad barcelonesa de Terrassa.

Desde el grupo que preside José Manuel Entrecanales se explica que la transacción refuerza la posición de Acciona “como uno de los principales promotores residenciales de España, con un modelo que combina solidez financiera, innovación constructiva y compromiso ambiental”. Argis, por su parte, se ha hecho en los últimos meses con el edificio madrileño de oficinas Talen Tower, en la avenida de Burgos, por unos 50 millones de manos de Blackstone y Santander. Con más de 6.300 m², el plan es transformar la que ha sido sede de Manpower en 71 viviendas. Antes, el fondo comprometió 100 millones para habilitar 350 viviendas: reconvertirá la antigua sede de Johnson & Johnson, en Campo de las Naciones (Madrid) para 51 viviendas; comercializa otras 43 en la avenida de Europa (Pozuelo, Madrid), y desarrollará Argis Encinar, en Sanchinarro (Madrid), con 77 unidades más.

Informa también *El Economista*.

(Cinco Días. Página 8)

FINANZAS

A POR EL CLIENTE DESATENDIDO POR LA BANCA LOCAL

La banca internacional pone el foco en el cliente de rentas medias en España. Deutsche Bank acaba de anunciar su objetivo de renovar su oferta a clientes con patrimonios de entre 50.000 y 500.000 euros, solo unas semanas después de que ING haya comunicado públicamente sus planes de montar su propia división de banca personal y banca privada para clientes con más de 250.000 euros en España.

Los bancos extranjeros quieren captar clientes en un caladero que consideran “desatendido” por la banca comercial local, que tras años alimentando potentes divisiones de banca personal, han decidido centrar su apuesta ahora en clientes con patrimonios muy elevados.

Bancos comerciales como CaixaBank y Santander relanzan sus servicios para atraer a clientes ultrarricos, con modelos enfocados en la generación de comisiones, como vía para tratar de compensar la previsible caída del margen que provoca las bajadas de los tipos de interés.

Mientras, entidades de menor tamaño en España hacen lo propio con clientes con menores rentas. Además de la banca internacional, las aseguradoras también compiten por ofrecer asesoramiento financiero a clientes sobre los que la gran banca no tiene puesto el ojo.

Estas entidades parecen haberse dado cuenta de que los clientes de banca personal demandan hoy servicios mucho más sofisticados de lo que reclamaban hace una década. Hoy son también potenciales usuarios de productos de inversión (como fondos o gestión delegada) y de servicios de asesoramiento de inversiones personalizadas, intensivos en comisiones, como lo son los de banca privada.

Los servicios generadores de comisiones están destinados a jugar un papel cada vez más importante en las cuentas, así como los clientes de banca personal, a ganar protagonismo en el punto de mira de la banca mediana.

(Expansión. Página 21)

EL SANTANDER Y EL BBVA ENCABEZAN LA BANCA DE LA UE POR VALOR DE MERCADO

El Santander y el BBVA se han convertido en los dos bancos con mayor valor bursátil de la Unión Europea. El Santander, con más de 131.000 millones de euros de capitalización, lidera el ranking tras duplicar el precio de sus acciones en 2025. El BBVA, tras su fallida opa sobre el Sabadell, ha alcanzado los 100.000 millones, aunque cerró ligeramente por debajo de UniCredit (100.127 millones). El banco español ha prometido distribuir entre los accionistas los 36.000 millones que no usará en la opa hasta 2028, impulsando así su cotización.

La banca española vive un año excepcional: las seis entidades cotizadas (Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja) figuran entre los nueve valores que más suben del Ibex 35, que marca máximos históricos gracias al sector financiero. Los altos tipos de interés,

los récords de beneficios, los dividendos elevados y las recompras de acciones han atraído inversores y disparado las valoraciones.

En el resto de Europa, UniCredit (+66%) e Intesa Sanpaolo (+44%) también se benefician del entorno favorable. BNP Paribas, aunque sigue siendo el mayor banco de la UE por activos, cae al quinto puesto con 75.000 millones de capitalización (+11%). ING (66.500 millones, +46%) y CaixaBank (64.600 millones, +76%) destacan por su fortaleza digital y sensibilidad a los tipos. Deutsche Bank ha remontado un 89% tras años de reestructuración, con 61.200 millones de valor. Cierran el top europeo Nordea Bank (51.000 millones, +41%) y Crédit Agricole (47.500 millones, +17%).

Los bancos medianos españoles también viven un buen momento: Sabadell (16.500 millones, +74%), Bankinter (11.800 millones, +72%) y Unicaja (6.100 millones, +86%) crecen con fuerza, aunque siguen lejos de los grandes grupos europeos.

(Cinco Días. Página 24)

EL BBVA REGRESA AL MERCADO CON LA VENTA DE 'COCOS' TRAS CERRAR EL CAPÍTULO DE LA OPA

Despejada la incertidumbre sobre la opa y tras presentar sus cuentas de los nueve primeros meses, el BBVA aprovecha la abundante liquidez del mercado para completar su programa de financiación y testar la confianza de los inversores tras quedar descartada la adquisición del Sabadell. El banco ha captado 1.000 millones de euros mediante un bono contingente convertible (cocos, en la jerga), el tipo de deuda bancaria más arriesgado. Aunque estos títulos son perpetuos, la entidad incluye una opción de amortización anticipada en noviembre de 2032. Los fondos obtenidos se destinarán a cancelar una emisión del mismo importe cuya primera ventana de amortización se abre a mediados de enero del próximo ejercicio.

En línea con la evolución bursátil –sus acciones cotizan cerca de máximos de 2007 y su capitalización tocó los 100.000 millones la semana pasada–, la confianza de los inversores en la entidad está fuera de toda duda. Con una demanda de más de 5.250 millones, el banco logró reducir de forma significativa el coste. Con una demanda que superó los 5.250 millones, el BBVA logra reducir de forma notable el coste: los bonos devengarán un cupón del 5,625%, inferior al 6,125% inicial y por debajo del 6% de los títulos que expiran en enero y fueron emitidos en 2020.

Informa también *Expansión*. (Cinco Días. Página 24)

SABADELL Y NEXI NEGOCIARÁN DESDE CERO SU ACUERDO EN PAGOS

La opa de BBVA sobre Sabadell, la cuarta más larga a escala europea en el sector bancario (17 meses), ha afectado de lleno al acuerdo de venta del negocio de procesamiento de pagos con tarjeta de Sabadell al gigante italiano Nexi.

Esta operación estaba valorada en 350 millones de euros e incluía una alianza comercial durante diez años. La transacción se anunció en 2023 y estaba solo a falta de una autorización regulatoria, la del Banco de España, para firmarse cuando BBVA lanzó la opa, en mayo de 2024. La operación, que estaba circunscrita a España, quedó en suspenso a la espera de ver qué sucedía con el proceso.

Según fuentes cercanas al proceso, la semana pasada expiró esa pausa. En teoría, ambas partes eran 100% libres para sentarse a negociar con otro socio y sin pagar ningún tipo de penalización, pero han acordado renegociar el acuerdo desde cero porque consideran que la alianza tiene sentido para ambas, pero el perímetro de la transacción ha variado en este año y medio. El propio mercado de pagos, muy cambiante, tampoco es el mismo y resulta conveniente revisar todos los términos de la transacción.

(Expansión. Página 21)

SANTANDER LANZA SU BANCO EN CANADÁ CON 'DEPÓSITOS' PARA CAPTAR AHORRO

Banco Santander irrumpe en la captación de ahorro en Canadá, donde opera desde 2015 como financiera. Estrena la ficha bancaria que logró en marzo con certificados de depósito, contratables desde 5.000 dólares.

Banco Santander irrumpe en el negocio de captación de ahorro en Canadá, donde está presente desde 2015 en financiación. La entidad ha lanzado certificados de depósitos, un tipo de productos que ya rueda en otros mercados como Estados Unidos y que el ahorrador particular podrá contratar con aportaciones a partir de 5.000 dólares de inversión.

Informa también *Expansión*.

(El Economista. Página 9)

DEUTSCHE BANK LANZA UN SEGMENTO DE BANCA PERSONAL A PARTIR DE 50.000 EUROS

Deutsche Bank ha lanzado Premium DB, su programa de banca personal para clientes de rentas medias y altas, con una capacidad de ahorro e inversión de entre 50.000 y 500.000 euros. Potencia así su objetivo de captación en esta horquilla de patrimonios, donde ya cuenta 112.000 clientes, el 25% del total, que pasarán directamente a disfrutar del programa, para el que prevé un crecimiento anual del 10% en los próximos cinco años.

Informa también *El Economista*, *Expansión*.

(Cinco Días. Página 25)

CAIXABANK ENTRA EN EL UNIVERSO 'CRIPTO' CON UN ETP SOBRE EL BITCOIN ING PREPARA SU INMINENTE DESEMBARCO

Después de meses de sondeo de mercado, CaixaBank, el mayor banco por negocio en España con 19 millones de clientes, pone un pie en el mundo de los criptoactivos. No ofrecerá compraventa de criptodivisas, sino la posibilidad de invertir a través de dos vehículos de inversión cotizados (ETP) de las gestoras Invesco y Wisdom Tree que replican el comportamiento del bitcoin. El lanzamiento se producirá esta misma semana, según fuentes conocedoras.

CaixaBank ha sido el primer banco español en anunciar el lanzamiento de una *stablecoin*. La entidad participa, junto con otros ocho grandes bancos europeos, en un consorcio internacional para la creación de una *stablecoin* (instrumento de pago digital basado en tecnología *blockchain*) vinculada al euro. Este consorcio está integrado también por ING, Banca Sella, KBC, Danske Bank, DekaBank, UniCredit, SEB y Raiffeisen Bank International. Está abierto a la incorporación de más entidades. CaixaBank también colabora con el BCE en el futuro lanzamiento del euro digital, que será realidad en 2029. CaixaBank creó en formato prototipo una aplicación móvil que simulaba

lo que podrá hacer un ciudadano europeo cuando quiera cargar su cuenta de euros digitales y pagar y/o transferir dinero.

En el mundo institucional, Cecabank es la primera entidad en obtener la licencia MiCA. Cualquier banco español podrá ofrecer activos digitales a sus clientes sin necesidad de desarrollar su propia tecnología a través de su plataforma. Cecabank se encargará de forma directa de ofrecer el servicio de custodia, como lo hace con otros productos y que constituye uno de sus grandes feudos de ingresos. También de la recepción y transmisión de órdenes. Para el servicio de compraventa, la entidad ha llegado a un acuerdo con el especialista en criptos Bit2me, que tiene sede en Valencia. Cecabank está presente en el capital de Bit2me desde hace más de un año. Los bancos que contraten esta plataforma únicamente deberán hacer una notificación previa a la CNMV de la ampliación de actividades.

(Expansión. Página 18)