

RESUMEN DE PRENSA DEL 11 Y 12 DE OCTUBRE DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

GUÍA PARA ELEGIR UNA BUENA HIPOTECA SIN LETRA PEQUEÑA

Los años de las prácticas abusivas en las hipotecas han quedado atrás, aunque aún sigan coleando en los tribunales –el Tribunal Supremo se ha reunido para deliberar sobre la legalidad del IRPH cinco años después de haberlo avalado– y copando las reclamaciones de los clientes ante el Banco de España. El consumidor pisa un terreno mucho más firme cuando acude a una oficina bancaria después de que en 2019 entrara en vigor la nueva ley hipotecaria. Expertos, banqueros y asociaciones de consumidores coinciden en que se dan las garantías necesarias para que la contratación de una hipoteca sea transparente y no incluya cláusulas abusivas. Aunque sigue habiendo algunas cuestiones que crean confusión en los clientes.

¿Cuáles son los aspectos clave que hay que conocer? ¿Dónde están los resquicios por los que se puede acabar pagando más de la cuenta? Hay nociones básicas imprescindibles: distinguir entre hipoteca a tipo fijo, variable o mixto; conocer los distintos gastos del préstamo hipotecario –cuáles corresponden al banco y cuál al cliente–; qué comisiones se incluyen y qué bonificaciones permiten abaratar el crédito y a cambio de qué. Todo ello servirá para conocer cuánto se termina pagando y para distinguir el tipo de interés nominal de la hipoteca de la tasa anual equivalente (TAE).

“El proceso hipotecario actual es mucho más claro, transparente y garantista que hace una década”, afirma Enrique Lasaosa Novo, jefe de innovación y desarrollo de productos y servicios de Ibercaja. Antonio Gallardo, experto económico de la Asociación de Usuarios Financieros (Asufin), reconoce que el proceso de contratación de una hipoteca ha ganado transparencia de forma innegable, ya no hay lugar para la aplicación de cláusulas abusivas. Aunque sí advierte de “cierto agujero” en las ofertas que realizan las entidades en lo relativo a los productos vinculados que permiten la bonificación del tipo de interés de la hipoteca, su rebaja, en definitiva. “Hay bancos que incitan al cliente a la contratación de un producto que no tiene por qué ser el mejor. O que hacen pensar que si no se firma la hipoteca bonificada no se va a lograr el crédito del banco. Ahí está la trampa actual”, apunta.

La oferta de un préstamo hipotecario arranca de un tipo de interés de partida, que se puede ir abaratando si se domicilia la nómina, se contrata un seguro de hogar o de vida (el de incendios es obligatorio), un seguro de protección de pagos, se suscribe un fondo de inversión o un plan de pensiones o incluso se contrata una alarma antirrobo. La rebaja en el tipo de interés de la hipoteca puede oscilar entre los 10 y los 150 puntos básicos, detallan en la Asociación Hipotecaria. La confusión puede surgir cuando, por ejemplo, el cliente no tiene en la oferta del banco todo el detalle sobre el coste anual del seguro de vida o cuando se incluye la contratación de alarmas de seguridad. “No he visto nunca que el seguro de vida u hogar que asocia un banco a una hipoteca bonificada sea más barato que uno que se puede contratar a través de un corredor de seguros”, afirma Gallardo. Así, resulta clave conocer el interés TAE de la hipoteca para poder hacer una verdadera comparativa, más allá de la cuota mensual, y para

calibrar si compensa la contratación de productos vinculados a cambio de unas décimas menos en el tipo de interés.

Entre las garantías que ofrece la ley hipotecaria de 2019 al cliente también se recoge que no se puede obligar a la contratación de productos vinculados para obtener una hipoteca, pese a la persuasión que puedan ejercer algunas entidades. “Se ha mejorado en la contratación de productos vinculados, aunque hay que avanzar aún en que se cuantifiquen, en explicar el detalle de cuánto cuestan”, apunta Laura Martínez, portavoz del broker iAhorro. Así, en las ofertas iniciales las entidades pueden dar una horquilla de precios, no una cuantía concreta que en el caso del seguro de vida va a depender de la edad del cliente. “Cuando una persona supera los 45 años, no suele compensar la contratación de un seguro de vida para abaratar la hipoteca. En ese caso, sería mejor suscribir un fondo o un plan de pensiones para obtener la bonificación”, señala César Betanco, experto del broker hipotecario Hipoo.

También es importante conocer en detalle las comisiones de la hipoteca. Betanco apunta a una de las menos conocidas y que puede ser determinante en las hipotecas a tipo fijo. Se trata de la comisión por cancelación anticipada cuando hay pérdida financiera para el banco. Es decir, cuando el cliente está pagando un interés más alto que el interés de mercado en el momento del reembolso. Si se amortiza en los primeros diez años del préstamo, se aplica un máximo del 2% sobre el capital desembolsado y un 1,5% como máximo a posteriori.

(Cinco Días. Páginas 20 y 21. Editorial en página 2)

LA INSOSPECHADA QUERENCIA POR EL AHORRO

Raymond Torres, director de Coyuntura de Funcas, comenta en esta tribuna que los hogares españoles son cada vez más proclives a ahorrar en vez de consumir. La tasa de ahorro oscila en el entorno del 12,5% en el último año, “lo que significa que los hogares ponen a un lado uno de cada ocho euros de renta disponible, un 71% por encima de los valores anteriores a la pandemia (tomando la media del periodo 2015-2019 como referencia). Si bien los colectivos vulnerables, como los jóvenes con un poder adquisitivo mermado por la carestía de los alquileres, tienen dificultad para llegar a fin de mes, otros sectores están en condiciones de ahorrar más. ¿Por qué lo hacen?, se pregunta”

“Conviene en primer lugar señalar que la situación de “sobreehorro” prevalece en todos los países de la Unión Europea para los cuales existen datos, pudiendo deberse en parte a un clima de incertidumbre generalizada que incita a la cautela en las decisiones de gasto. Pero en ningún otro caso el fenómeno ha sido tan intenso como en España”. Expone que “esta peculiaridad es coincidente con la fuerte preferencia por la vivienda en propiedad que persiste en nuestra sociedad: el encarecimiento del mercado inmobiliario conlleva que los hogares tengan que apretarse el cinturón para acumular liquidez y aspirar a ser propietarios algún día, o contratar una hipoteca. Esto explicaría que el volumen de activos financieros poseídos por los hogares se haya incrementado en 184.000 millones de euros, en total, desde el comienzo de 2023 —una cifra colosal, que no es ajena a la espiral de los precios de la vivienda—. No parece realista que este comportamiento cambie en el corto plazo, al menos mientras no amaine la grave escasez de vivienda asequible”.

“Otro factor es el legado de la crisis financiera y los aprietos que conocieron en ese momento muchas familias ante el aumento vertiginoso de las cargas financieras. De esa memoria traumática nace la necesidad de aligerar los pasivos, lo que supone elevar la propensión a ahorrar (en lugar de consumir), para así inmunizarse ante futuros shocks. Es un hecho que el fenómeno de desapalancamiento iniciado tras el estallido de la burbuja de crédito ha proseguido hasta fechas recientes, de modo que en la actualidad los hogares españoles figuran entre los menos endeudados de Europa, batiendo en este terreno a sus homólogos alemanes”.

(El País. Suplemento Negocios. Página 15. 2 columnas. Domingo 12)

“EL ACCESO A LA VIVIENDA EN ESPAÑA ES UN PROBLEMA QUE REQUIERE UNA SOLUCIÓN”

La falta de oferta, el alza de los precios y el endurecimiento de los requisitos hipotecarios complican el acceso a la vivienda en España. Elio Pavón y José María Puerta, responsables del bróker hipotecario Àkteon, analizan en una entrevista la situación del mercado.

Explican que el incremento del precio de la vivienda “está provocando que el importe medio de las hipotecas de nueva constitución haya pasado de 140.000 euros en 2023 a 168.363 en junio de 2025. Las cuotas medias están alcanzando los máximos de 2008. Este aumento hace que la capacidad de devolución del comprador se reduzca y que un mayor número de posibles compradores quede excluido del acceso al crédito”. Recuerdan que “hasta 2008, el mercado hipotecario estuvo marcado por la laxitud del crédito, la especulación que disparó los precios y una regulación débil que permitió asumir riesgos excesivos. Tras el estallido de la burbuja, los bancos endurecieron los requisitos”. Y comenta que “hoy, la vivienda ya no se valora como un activo que subirá indefinidamente, sino según oferta y demanda, lo que lleva a un análisis más exhaustivo del inmueble. Las entidades exigen que el comprador aporte al menos el 20% del valor más gastos, y estudian su capacidad de devolución, limitando el endeudamiento al 35% de los ingresos”.

Y apuntan que el acceso a la vivienda “se ha convertido ya en un problema social que se debe abordar con urgencia. Es de esperar que veamos un incremento de viviendas de nueva construcción que, progresivamente, palíe el desequilibrio”. Y señalan también que “el comportamiento bancario está siendo, a la vez, comprometido con el sector inmobiliario y responsable en la concesión de préstamos. Este enfoque permite pensar que, si la construcción de vivienda se activa, el acceso a la vivienda pueda normalizarse en los próximos años”.

Exponen que en Àkteon “centramos nuestra atención en conocer exhaustivamente las necesidades de nuestros clientes”. El hecho de ser un intermediario independiente y de tener acceso a un amplio abanico de entidades financieras permite cubrir esas necesidades en su totalidad. Así quedan resueltos aspectos tan importantes como el porcentaje de financiación (hasta el 100% del valor del inmueble), la inestabilidad laboral, ratios de endeudamiento por encima del estándar del 35%, la reducción de productos financieros combinados asociados al préstamo hipotecario y la obtención de tipos de interés más favorables”.

(La Razón, Suplemento Dinero&Negocios. Página 11. Domingo 12)

MERCADO INMOBILIARIO

¿COMPRAR O ALQUILAR UN ESTUDIO? CAPITAL DONDE LA RENTA DUPLICA LA CUOTA HIPOTECARIA

La vivienda se ha convertido en uno de los principales vehículos para articular las inversiones de los ahorradores con un cierto patrimonio, gracias a que combina una notable solidez en el valor con un elevado retorno, si bien es cierto que la protección a los morosos genera mucha incertidumbre a los arrendadores. De hecho, el portal inmobiliario Idealista calcula que una vivienda ofrece una rentabilidad bruta anual del 7,2%, una cifra a la que habría que restar los impuestos, los costes de mantenimiento y el posible tiempo que pase sin inquilino, pero que a cambio ofrece la perspectiva de una fuerte subida de rentas en los próximos años. Y, si hay un producto donde esta rentabilidad brilla con luz propia, es en el caso de un pequeño estudio, donde la renta del alquiler casi duplica la cuota de la hipoteca necesaria para su adquisición.

De acuerdo con los datos de Idealista, comprar un estudio promedio en España (esto es, un piso con cero habitaciones) cuesta 134.935 euros, lo que se traduce en una aportación inicial de 40.480 euros (incluyendo la entrada para el banco, los impuestos y los costes de ciertos trámites) y una cuota hipotecaria de 452 euros al mes durante 30 años. Sin embargo, una vez superado este primer obstáculo, más el posible dinero que se quiera invertir en una reforma, el inmueble ofrece un sólido retorno desde el primer día, ya que la renta percibida por el alquiler, de 800 euros al mes, supera en un 77% el pago al banco y llega a duplicarlo en algunas capitales, como Santander, Tarragona, Guadalajara o Badajoz. Solo hay una capital, Segovia, donde la renta resultante del alquiler es ligeramente inferior a la cuota hipotecaria.

En este reportaje se subraya que la rentabilidad bruta de comprar un piso con hipoteca para ponerlo en alquiler es muy atractiva, ya que limita el capital aportado y permite aprovechar un retorno muy superior a los tipos de interés actuales. En concreto, hacer esta operación con el piso promedio en España supone una inversión inicial de 40.480 euros, que ofrecen una rentabilidad, restando la cuota hipotecaria, de 4.176 euros al año, un 10,3%. Con estos cálculos, la rentabilidad sobre el capital invertido llega a alcanzar el 25,8% anual en Santander y el 23,3% en Tarragona, alcanza el doble dígito en Guadalajara, Badajoz, Burgos, Murcia, Toledo, Huelva, Castellón, Girona, Salamanca, Barcelona y Lugo y supera el 5% en dos terceras partes de las localidades para las que se dispone de datos.

Con todo, hay que tener en cuenta que estas cifras dibujan un panorama que no se corresponde totalmente con la realidad, ya que el propietario tiene que asumir distintos impuestos y gastos que minan su rentabilidad bruta. Si bien a largo plazo los beneficios también pueden ser mayores, dado que la renta del alquiler tiende a subir con el tiempo mientras que la cuota hipotecaria puede permanecer en nivel similar y se extingue al cabo de unos años.

(Expansión. Páginas 38 y 39)

¿POR QUÉ LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA ESTÁN MÁS CERCA DE SU TECHO?

Agosto cerró anotando un descenso en el número de compraventa de viviendas y aunque este hecho podría considerarse un dato meramente estacional refleja una realidad algo incómoda para el mercado inmobiliario: la vivienda empieza a tocar techo. Concretamente, en el noveno mes del año se transaccionaron 48.700 unidades, lo que supone una caída del 3,5% respecto al mismo periodo del año anterior, según los datos de los Registradores. Este es el primer descenso en 14 meses y aunque todo apunta a que se trata de un bache por el periodo vacacional, cuando se analizan estos datos y se ponen en contexto, la cifra revela algo más profundo: hogares que no llegan a fin de mes, oferta que no termina de llegar donde hace falta y un precio que, lejos de desinflarse, sigue subiendo en los mercados tensionados.

En este análisis se señala que más allá de la cifra media, la clave está también en los números regionales y más concretamente en Madrid, donde las compraventas cayeron un 7,7%, incluso por encima de la media nacional, y también las hipotecas reflejaron un descenso del 4%. “Estos datos ponen en evidencia que la tensión en el mercado residencial madrileño empieza a afectar al nivel de actividad de la región. De hecho, dan peso al último informe de UBS Global Real Estate Bubble Index, que mide el riesgo de burbuja en los principales mercados inmobiliarios del mundo y recientemente alertaba de que Madrid ha entrado en el top 10 de ciudades con mayor riesgo”. “Pero lo de Madrid no es un caso aislado en España. El encarecimiento de la vivienda en los últimos años ha sido tal que el esfuerzo para hacer frente al pago de la hipoteca roza ya los niveles de 2007, justo cuando el país estaba a las puertas de la mayor crisis inmobiliaria que ha vivido nunca. Así lo apuntan los datos que maneja la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV), que además alerta del riesgo creciente de burbuja en algunas regiones y en zonas específicas del país”.

“El deseo de los españoles por ser propietarios se mantiene, pero la demanda cae porque cada vez son menos las personas capaces de acceder al mercado inmobiliario, ya sea en alquiler, y mucho menos en compraventa”. El primer factor que impide el acceso es el precio. “Y cuando el precio sube más rápido que los salarios, cada euro de subida hace crecer el muro de entrada a la vivienda. En el sector se habla de no cruzar la línea roja en el esfuerzo financiero, o lo que es lo mismo, la capacidad de las familias de poder pagar su hipoteca y sin reducir a casi cero el presupuesto que queda para el resto, para vivir. En demasiadas ciudades, no solo en grandes capitales, ese esfuerzo ya roza niveles que recuerdan a 2007”. Por otro lado, está la financiación, el tipo de interés y la percepción de riesgo. “Aunque el banco central ha iniciado la fase de normalización a la baja, el grueso de hipotecas vigentes y las nuevas operaciones conviven en un entorno de tipos todavía más altos que el que teníamos durante la década ultraexpansiva. La sensibilidad hoy es alta y 50 puntos básicos arriba o abajo cambian la cuota y con ello el número de operaciones que pasan de ser un deseo familiar a una firma ante notario” Otro factor clave es la oferta, que hoy “es escasa, lenta y en algunos casos mal ubicada”.

(El Economista. Página 48. Media página)

BALEARES Y CANARIAS, SIN VIVIENDA

Con los precios de la vivienda superando récords históricos, el sector no puede evitar alarmarse por el recuerdo de la burbuja inmobiliaria y la posibilidad de que vuelva a ocurrir. De hecho, comprar una casa vuelve a pesar tanto como antes su estallido. El esfuerzo hipotecario en España se acerca a los niveles de 2007, cuando las familias destinaban una parte cada vez mayor de su salario para pagar su vivienda. Así lo indica la *XXII edición del Observatorio de la Valoración* realizado por la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV).

Sin embargo, aún con los precios encadenando 40 trimestres al alza, los expertos descartan una burbuja generalizada, pero sí advierten del riesgo de que se den a nivel regional, sobre todo en Baleares y Canarias. “Una burbuja inmobiliaria no aparece por un solo motivo, sino cuando varios factores coinciden y desequilibran el mercado” explica Jorge Dolç, secretario general de la AEV. “En el caso español, hay señales que merecen atención”.

El desajuste entre la escasa oferta y la creciente demanda está empujando los precios al alza “a un ritmo algo superior al considerado saludable para la economía”, señala Dolç, pero la compraventa también se mantiene en niveles altos. Una situación similar a la de 2007. Junto a esto, está la entrada de capitales que compran viviendas para especular. “Si la mayoría de los hogares no puede comprar y el mercado queda en manos de inversores que no viven ahí, se corre el peligro de que la vivienda pierda su función social”, apunta.

“Toda escalada de precios, sea constitutiva de burbuja o no, supone un incremento de la grave crisis de asequibilidad de la vivienda”, declara Andrea Jarabo, portavoz de Provivienda, y apunta que son “las zonas de mayor presión turística”, con más inmuebles de uso turístico y donde el Índice de Precios ha subido en cinco años un 38% en Baleares y un 42% en Canarias. Por esto, sobre todo en Baleares y Canarias el factor clave es la creciente presencia de compradores extranjeros. La AEV precisa que más del 30% de las operaciones se realizan por personas no residentes en España, y, aunque en el conjunto del país estos compradores “no tienen un peso decisivo”, en estas zonas su influencia sobre los precios es significativa.

Y aunque el esfuerzo para comprar vivienda se acerca a los niveles de la burbuja, el nivel de endeudamiento es menor. “Mientras la demanda siga sólida y los compradores mantengan capacidad real de adquisición, no estemos ante una burbuja generalizada”, aclara Dolç.

(El Mundo, Página 33. Media página. Sábado 11)

LAS CCAA HACEN 362 PROPUESTAS AL PLAN INMOBILIARIO ESTATAL

El Ministerio de Vivienda aseguró este jueves haber recibido las 362 aportaciones al borrador del Plan Estatal de Vivienda que las “estudiará”. Así se lo comunicó el secretario de Estado de Vivienda y Agenda Urbana, David Lucas, a las comunidades autónomas durante una reunión multilateral celebrada ese mismo día y que sucedió a las distintas reuniones bilaterales celebradas los últimos días. Durante el encuentro, Lucas resaltó el trabajo conjunto con las comunidades y reiteró “la disposición del Ministerio para seguir avanzando hacia un acuerdo”.

Según la ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, “quizás” el parque público de vivienda tenga que “correr más” en las zonas tensionadas. Agregó que es una posibilidad que se tengan que incrementar las ayudas a las personas que viven en esas zonas porque su esfuerzo para acceder a una vivienda es superior.

La previsión del Ministerio es aprobar el Plan en la segunda quincena del mes de diciembre. Los objetivos principales pasan por incrementar el parque de vivienda asequible, garantizando su protección permanente; rehabilitar viviendas existentes y reducir la edad de emancipación de los jóvenes mediante ayudas específicas. Además, persigue disminuir el esfuerzo financiero necesario para acceder a la vivienda y revertir las zonas de mercado tensionado mediante políticas de contención de precios.

Entre las medidas concretas que se contemplan figura la recuperación de las ayudas a la construcción de VPO que suprimió Mariano Rajoy, añadiendo un hecho diferencial “se blinda la protección de estas viviendas para que siempre sirvan al interés general”.

(El Economista. Página 48. Media página)

UN INFORME PÚBLICO EN BARCELONA VE VIABLE PROHIBIR LA COMPRA DE PISOS PARA INVERTIR

La crisis de la vivienda es de tal calibre y alcanza a tantas capas de la población que, después de regular el precio del alquiler en algunas zonas, son muchas las voces, sobre todo entidades y partidos de izquierdas, que plantean limitar las compras de vivienda para evitar la especulación y expulsión de los vecinos de las ciudades. Para analizar su viabilidad, el Plan Estratégico Metropolitano de Barcelona (PEMB, vinculado al Área Metropolitana de Barcelona), que analiza los retos del área de Barcelona, ha encargado un estudio jurídico cuyo resultado avala la limitación de la compra de pisos solo para residencia habitual de los compradores.

El informe lo firma el jurista Pablo Feu y se apoya en el hecho de que el mercado inmobiliario no está garantizando impedir la especulación (como fija la Constitución en su artículo 47), ni vela por la cohesión social y evitar la dispersión (como indican regulaciones autonómicas o municipales). De ahí que, con el aval de las sentencias del Tribunal Constitucional a la intervención del mercado del alquiler, sugiera regular las compras como “medida urgente y excepcional, acotada a las zonas de mercado tenso y de manera limitada en el tiempo”. Feu parte de la base de que cualquier regulación del mercado inmobiliario es recurrida ante los tribunales, de ahí que se haya dedicado a “rascar leyes y regulaciones donde haya medidas jurídicamente estables y viables”, avanzándose “a los posibles ataques legales”. En España, reflexiona el jurista, la paradoja es que “una vivienda es un derecho constitucional y a la vez un actor esencial para la economía del país”. De ahí que siempre que se regula haya tensiones jurídicas.

La base de su informe es que “si el mercado inmobiliario distorsiona el modelo de cohesión de las ciudades”, como han demostrado decenas de informes sobre los aumentos de precio, la brecha con la evolución de los salarios o la expulsión de vecinos; se puede intervenir “con medidas excepcionales limitadas en el tiempo y el espacio”. El informe plantea que, en el caso

de España, se podría hacer en el marco estatal, autonómico y municipal. La base sería que solo se pudiera comprar una vivienda si es para residencia habitual del comprador durante cinco o siete años; si es para un familiar próximo. Y en el caso de edificios enteros, si se respetan los precios del alquiler que pagan los inquilinos.

(Cinco Días. Página 29. 4 columnas)

LOS SINDICATOS DE INQUILINOS EXTIENDEN LAS HUELGAS DE ALQUILER

En octubre de 2015, un piso de 80 metros podía alquilarse en Málaga por 560 euros. Hoy, una década después, ese mismo inmueble cuesta 1.250 euros. Más del doble, que es lo que ha subido el precio medio del metro cuadrado: ha pasado de 7 a 15,5 euros en diez años, según Idealista. “En agosto alcanzó su máximo histórico”, destacan desde Fotocasa. Los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) dicen, además, que hay zonas como el entorno de la plaza de la Merced donde el 82% de las viviendas son turísticas. Son solo algunos de los argumentos que han motivado que la ciudad andaluza acoja el I Congreso de Sindicatos de Inquilinos de España, que sentará las bases de la resistencia ante “el rentismo”. “Tras organizarnos vamos a subir la apuesta: queremos extender las huelgas de alquiler para frenar los abusos”, aseguró el viernes Valeria Racu, portavoz del Sindicato de Inquilinos de Madrid.

Un centenar de miembros de organizaciones de toda España –hay sindicatos ya formados en Madrid, Málaga, Cádiz, Sevilla, Zaragoza, Vigo, Ibiza y Formentera, además de los que engloban a Cataluña y Asturias, y otros formándose en Valencia, Mallorca, Almería, Guadalajara y Segovia– participan en el encuentro, que busca principios políticos y organizativos, además de una metodología conjunta. Todo, para fundar las bases del que denominan “sindicalismo inquilino”. “Estamos en un momento crucial para el movimiento de vivienda.

(Cinco Días. Página 29. 2 columnas)

LUCES EN EL TÚNEL DE LA VIVIENDA

Artículo firmado por el periodista Xavier Vidal-Folch, quien comenta: “Se otean luces al final del túnel de la vivienda. Sobre todo, de la vivienda protegida en régimen de alquiler, que es el cogollo del drama social, sobre todo juvenil. En Europa, aunque trémulas, al fin se encienden, por presión de la bancada izquierda, de España y de alcaldes de grandes ciudades (Barcelona, Roma, París...)”. “El Consejo Europeo escucha su demanda de activar una línea en el presupuesto de la UE. El Parlamento enhebra una propuesta, aunque de momento lo fía todo al mercado, ¿pretende un adiós a las viviendas de protección oficial (VPO)? Y la Comisión bracea en la timidez, explorando el apoyo del Banco Europeo de Inversiones y rascando partidas no ejecutadas. En España se acelera el pulso negociador sobre el Plan estatal de Vivienda 2026-2030. Buena novedad: la ministra del ramo, Isabel Rodríguez, ha prometido triplicar la financiación del último plan a la VPO, hasta 7.000 millones. Con condiciones: que las autonomías los igualen; y que blinden su parque público por siempre (sin eso, ninguna subvención). Los consejeros autonómicos del PP recelan”.

(El País. Página 25. Media página. Sábado 11)

BARCELONA HA DUPLICADO ESTE AÑO LA INVERSIÓN INMOBILIARIA

La inversión inmobiliaria en Barcelona se ha duplicado en los nueve primeros meses del año, hasta alcanzar los 2.650 millones de euros. La consultora inmobiliaria JLL destaca que estas cifras muestran una consolidación del mercado tras el frenazo de hace dos años por el impacto del alza de los tipos de interés y las dudas de los inversores en algunos activos, como el segmento de oficinas. La reactivación del capital se ha logrado gracias a unos inversores locales y el retorno de algunos fondos internacionales, aunque todavía sin lograr el retorno de los grandes inversores institucionales alemanes, el broche de oro que certifica el retorno a la normalidad.

La actividad inversora supera ya en un 23% todo el volumen transaccionado en el año 2024. “Los inversores internacionales perciben a Barcelona como un destino muy atractivo en prácticamente todos los sectores del mercado. Los fundamentales de los segmentos de comercio, oficinas, hoteles y logística son espectaculares”, explica el director de mercados de capital de JLL en Barcelona, Xavier Cotet. “No obstante, la regulación en torno al residencial en alquiler que actualmente está en vigor en Barcelona limita la inversión en este segmento. Los inversores prefieren destinar su capital a regiones con una regulación más laxa, y esto penaliza al mercado barcelonés frente a otras ciudades españolas”, comenta el consultor inmobiliario.

El consultor apunta que el 58% de las operaciones las han protagonizado inversores españoles. Se trata de la tendencia dominante de los dos últimos años. Los elevados tipos de interés en el 2023 paralizaron la actividad de los grandes fondos internacionales y abrieron la puerta a que inversores nacionales de menor tamaño, principalmente family office, tuvieran más protagonismo en el mercado al trabajar con menos apalancamiento. A medida que el coste del dinero se ha ido recortando, la participación de los fondos internacionales ha ido en aumento.

(La Vanguardia. Página 55. Sábado 11)

LOS PISOS SE CONVIERTEN EN UN VALIOSO ACTIVO PARA LAS ASEGURADORAS.

El negocio que rodea al sector inmobiliario está que arde, y no solo por la compraventa y alquiler de pisos. Los seguros que cubren viviendas y comunidades de propietarios también se están beneficiando de un mercado en expansión. Según Unespa, los seguros multirriesgo facturaron en la primera mitad del año un 7,2% más (2.800 millones de euros). Tener un seguro de hogar no es obligatorio por ley, solo es imprescindible su contratación si se adquiere la vivienda a través de una hipoteca, recuerdan desde el BBVA. Tampoco es obligatorio suscribirlo como inquilino de una vivienda arrendada, aunque sí existen productos recomendados para proteger el contenido por si se produce un incidente, como un incendio, una inundación o un robo.

La estadística del seguro del hogar dice que hay 21,6 millones de viviendas con póliza en vigor en el país y el Instituto Nacional de Estadística (INE) cuantifica su número total en 26,6 millones. De modo que cinco millones de hogares no se aseguran. Mucho campo por arar, piensan en Mutua de Propietarios, sobre todo en áreas rurales o con poca densidad de población. La aseguradora especializada en productos para el sector inmobiliario alcanzó el año

pasado un récord de facturación de 187 millones, un 8% más, a través de sus productos centrados en seguros de hogar, de comunidades, de impago de alquiler, asistencia y reparaciones.

(El País. Suplemento Negocios. Página 10. Domingo 12)

LAS CRIPTOMONEDAS Y LA VIVIENDA COMPITEN EN LA CARTERA DEL INVERSOR

“Los activos digitales gozan en general de una percepción positiva entre los inversores, y ese sentimiento sigue creciendo, especialmente en Estados Unidos y Europa”, explica Fidelity. Las criptomonedas ya superan a la vivienda como activo de inversión al que acceden los minoristas españoles. Alrededor de un 22% invierte en criptomonedas, según una encuesta realizada por Fidelity a inversores minoristas de España. Y un 21% reconoce contar con una vivienda como inversión.

Ante el interés de los inversores minoristas por los activos digitales, las gestoras de fondos han incluido esta clase de activos en su oferta.

(Expansión. Página 29. 5 columnas)

HACIENDA EXIGE A LOS CASEROS TRIBUTAR EL ALQUILER AUNQUE SUFRAN IMPAGOS

El Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) aclara que los caseros, ya sean residentes en España o en el extranjero, que alquilen un inmueble en el país deben tributar en la Renta todos los ingresos del alquiler, aunque el inquilino no pague.

El órgano, en una resolución del pasado 24 de junio, aclara que esta obligación que establece la Ley del IRPF a los ciudadanos que residen en España, también es extensible a los propietarios extranjeros que tributan estas ganancias a través del Impuesto sobre la Renta de No Residentes (IRNR).

(El Economista. Página 50. 4 medias columnas)

FINANZAS

FASE FINAL DE LA OPA BBVA-SABADELL

El viernes finalizó el periodo de aceptación de la opa hostil lanzada por BBVA sobre Sabadell. Los accionistas de la entidad catalana han dispuesto de algo más de un mes para decidir si aceptan o no el canje en acciones: un título de nueva emisión por cada 4,8376 acciones de Sabadell. Un periodo en el que se han sucedido las dudas respecto a la oferta, los movimientos estratégicos de ambos bancos, los vaivenes de una prima que mayoritariamente estuvo en terreno negativo y finalmente el viernes se ubicó en el 3%, y los encontronazos entre las cúpulas BBVA y Sabadell.

La finalización del periodo de aceptación cierra el que ha sido uno de los capítulos más importantes de la operación y, al mismo tiempo, abre otro copado por la incertidumbre.

En BBVA están convencidos de que han logrado con suficiencia más del 50% de Sabadell, que es el umbral que determina si la opa es un éxito. Según sus cálculos, todos los fondos activos, que representan el 30% del capital social de Sabadell, han acudido al canje. También prevé que muchos de los fondos pasivos han acudido con al menos la mitad de su cartera. Estos inversores poseen el 20% del capital de Sabadell, por lo que BBVA estima haber sumado al menos un 10% de aceptación. El banco ya tenía en sus manos casi el 4% del capital de David Martínez, consejero y primer accionista particular de Sabadell. Solo la suma de las institucionales le otorga una aceptación de entre el 40% y el 45%. La dirección confía en haber logrado al menos un 5% de aceptaciones de los minoritarios que sería suficiente para hacerse con al menos la mitad del capital y, así, tener control efectivo de Sabadell.

A Sabadell, que segmenta los accionistas de la misma manera que su rival, no le salen las mismas cuentas. En base a sus conversaciones con accionistas, prevé que la aceptación alcance como mucho entre el 30% y el 35%. Descuenta que las aceptaciones de los minoritarios han sido ínfimas, del 1%-2%. De la parte de los grandes fondos y *hedge funds*, Sabadell cifra en un 15% la aceptación. Mientras que de los pasivos prevé una aceptación de como mucho un 10%.

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) publicará el resultado final de la opa el viernes, 17 de octubre. Desde el momento en que un accionista acude al canje hasta su llegada a la Bolsa pueden pasar varias jornadas hábiles en función de los trámites administrativos y de comprobación necesarios. Por esto, el regulador podría recibir el resultado final de la opa dos días antes de la fecha de publicación.

Si el resultado es favorable a los intereses de BBVA, la próxima fecha clave sería el 29 de octubre, jornada en la que se liquidaría la oferta. Este calendario tentativo podría saltar por los aires si BBVA logra entre el 30% y el 50% de aceptación. En ese caso, el banco tendría 24 horas hábiles a contar desde el próximo viernes, cuando se conocen los resultados, para decidir si renuncia a la condición mínima de aceptación del 50% y la rebaja hasta el 30%. Podría hacerlo del mismo día 17 al lunes, 21. De hacerlo, BBVA debería lanzar una segunda opa, que sería obligatoria, por la totalidad restante de Sabadell a un precio equitativo fijado por la CNMV y deberá contener un componente en efectivo. BBVA necesitaría alrededor de un mes para obtener el visto bueno de los reguladores a la segunda opa. La única autorización que no necesitaría es de la de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Así, el proceso comenzaría a mediados de noviembre y podría extenderse hasta 2026.

Expansión publica también el artículo “BBVA y Sabadell juntos cambiarían el mapa bancario en España”, en el que informa que la unión crearía un gigante financiero que amenazaría con dar un vuelco al mapa bancario en España. En caso de triunfar la opa, el Gobierno ha impuesto una prohibición de entre tres y cinco años a una potencial fusión de los dos bancos, que tendrán que operar de manera independiente durante este tiempo. Pero si ambas entidades se fusionasen ahora, sus negocios en España combinados darían lugar a una entidad que rondaría la primera plaza del ranking de activos del sector bancario nacional.

Los cálculos más recientes de la consultora Alvarez & Marsal estiman que la unión de BBVA y Sabadell sumaría más de 600.000 millones de euros en activos, situándose por delante de CaixaBank, actual líder con un volumen de activos en España de más de 590.000 millones. BBVA adelantaría a Santander, que ocupa el segundo escalón del ranking bancario español con un balance de unos 507.000 millones en su perímetro en España.

A escala europea, una potencial fusión con Sabadell permitiría a BBVA presentar un balance de más de un billón de euros, que se queda en 980.000 millones de euros si se descuentan los activos aportados por la filial británica TSB, cuya venta está prevista a Santander. Con este volumen de activos, el grupo combinado registraría un impulso de tres escalones en el ranking de los más grandes de Europa y pasaría del puesto número 15 al decimosegundo, adelantando a gigantes continentales como el británico NatWest y los italianos UniCredit e Intesa Sanpaolo. BBVA y Sabadell juntos tendrían además a tiro de piedra el asalto al *top 10* europeo, en el que hasta ahora Santander ha sido el único banco español.

CÓMO LOS GIROS DE LA OPERACIÓN HAN MOVIDO A LOS BANCOS EN LA BOLSA

La guerra entre el BBVA y el Sabadell se ha disputado en el terreno de la comunicación, en la política, en el plano jurídico y, en ocasiones, ha venido acompañada de un cierto enconamiento personal. Pero la victoria o la derrota en esta versión financiera de Juego de tronos se dirime en el parqué y no depende de los titulares de prensa, sino de las decisiones de los accionistas de la entidad catalana. Como en otras operaciones de este tipo, el mercado ha sido, a través de la cotización relativa de ambas entidades, el termómetro de las expectativas del mercado y de los giros de guion de la trama.

La prima de la opa terminó en un 3% el viernes, último día del periodo de aceptación. La propuesta del BBVA (un título propio por cada 4,8376 acciones del Sabadell) da un valor a los títulos de la entidad catalana de 3,26 euros, frente a los 3,21 a los que cerró. Ha sido precisamente en estas últimas semanas, cuando la pelea se ha embarrado, cuando la evolución de la prima ha sido más plana. Desde que el BBVA elevó el precio de la oferta, el diferencial se ha mantenido estable entre el 1% y el 3%. Hasta ese momento, la cotización del Sabadell despuntaba por encima de la opa del BBVA, comportamiento que se extendió durante casi todo 2025 y que alcanzó su punto álgido en julio. Entonces el diferencial llegó a un 14,5%; es decir, si la oferta se hubiera cerrado ese día, ningún inversor habría tenido por qué acudir (salvo que quisiera perder dinero). El mercado especulaba con una mejora que, pese a las palabras del BBVA, acabó por llegar, aunque fuera a última hora. Para el día que se anunció, la prima había bajado a poco más del 7%. Dado que el BBVA dejó claro que no habría más mejoras, el diferencial se ha mantenido estable.

Una de las curiosidades de esta opa es que en algún momento ambas firmas han utilizado un mismo hecho para defender su verdad. La publicidad del BBVA decía en estas semanas: “¿Te has dado cuenta de que las acciones del Banco Sabadell han alcanzado máximo en la última década?”. “A fin de cuentas, esta es la rentabilidad para los accionistas del Sabadell después de decir dos veces no al BBVA”, rezaba por su parte una publicidad anterior de la entidad catalana. El Sabadell se dispara un 90% en Bolsa desde que se filtraron las primeras informaciones de la oferta, el 29 de abril de 2024. Un rendimiento excelente que, en todo caso,

entra dentro de los cánones del sector. En este mismo periodo, el BBVA ha subido el 45% y el Euro Stoxx de bancos, el 58%.

En realidad, mientras las entidades se tiran los trastos a la cabeza, el sector ha vivido (más) días de vino y rosas. La gran banca española ha pulverizado un récord de beneficios tras otro: si en 2019, con los tipos bajos, el sector ganó menos de 14.000 millones, solo en la primera mitad de 2025 ha ganado más de 17.000 millones. El Sabadell ha subido en Bolsa, pero no se le puede atribuir a la opa la espectacular revalorización. El viento de cola, eso sí, ha permitido al sector jugar con uno de los caramelos que más gusta a los inversores, sobre todo a los particulares. La entidad catalana ha desplegado una generosidad sin precedentes en el mercado español, prometiendo dividendos entre 2025 y 2027 que equivaldrán al 40% de su valor de mercado, entre las retribuciones ordinarias y el pago extraordinario de medio euro por acción a cuenta de la venta al Santander de la filial británica del Sabadell, TSB. Ese pago por sí solo equivale al 16% del valor del banco, y los accionistas que acudan a la opa se lo perderán.

Los pagos ya realizados por el banco se han descontado del precio de la opa, efecto que el BBVA ha intentado mitigar compensando al accionista que acuda a la oferta con sus propios dividendos. El banco pagará entre abril y noviembre 0,73 euros, frente a 0,68 en 2024. El papel final que jueguen los dividendos en la decisión de los inversores particulares está aún por ver. Los 17 meses de culebrón no han sido suficientes, o no necesariamente. El BBVA, al presentar el folleto de la oferta, se reservó un as bajo la manga: renunciar a la condición de que la opa alcance una aceptación del 50%; en este caso el banco se quedará con el control del Sabadell, pero sin poder fusionarse en tres años. La condición del 50% permite, por otra parte, renunciar a la operación, de modo que todo quedará como estaba. Pero el BBVA ha dejado la puerta abierta a renunciar a esto y quedarse en su capital si supera el 30%. Esta opción tendría varias consecuencias. Entre ellas, que el BBVA tendría que lanzar una segunda oferta obligatoria. Esta debe ser incondicional y en efectivo.

(Cinco Días. Página 8)

BANKINTER VUELA EN BOLSA Y ALCANZA MÁXIMOS, PERO LOS ANALISTAS FRENAN EL OPTIMISMO

Bankinter está en la cresta de la ola del sector bancario español. El banco acumula una ganancia del 75% –que se suma a la revalorización del 32% del ejercicio pasado–, que ha conducido al valor hacia el récord histórico.

Las cuentas del primer semestre confirmaron que mantiene un ritmo de crecimiento alto, con un beneficio un 14,4% superior (473,5 millones) y un incremento del margen bruto del 6% (1.494 millones). El próximo 23 de octubre hará balance del negocio hasta el tercer trimestre, y las expectativas continúan siendo favorables. Morgan Stanley, por ejemplo, coloca a Santander en el top pick del momento por su mejor evolución en costes, y por detrás a CaixaBank y Bankinter, por la previsible “fortaleza en sus números”. Ignacio Cantos, director de inversiones de Atl Capital, señala que en Bankinter lo más importante será conocer “si continúan al alza el margen financiero, el coste de capital y la línea de comisiones”.

Citi acaba de establecer mejores proyecciones para la entidad después de que en el segundo trimestre batiera las estimaciones de los analistas. “Como resultado, aumentamos nuestro BPA para el periodo 2025-2027 en una media del 3%, debido principalmente al incremento de los ingresos, así como a un menor coste del capital (ahora sobre el 10%, frente al 11% anterior)”.

La valoración es uno de los puntos que genera más opiniones contrapuestas. Bankinter es el banco español que cotiza con mayor prima sobre valor en libros, de más del 100%. De hecho, las recomendaciones de venta se han ampliado desde junio, pasando del 37% al 41% del total; las de compra han bajado del 29,6%, que era el cómputo más bajo desde 2021, al 26%, y las de mantener repiten en el 33%, según el consenso de Bloomberg. En cuanto al precio objetivo medio, de 12,75 euros, está por debajo de su cotización.

(Cinco Días. Página 22)

SANTANDER AVISA DE LOS RIESGOS PARA SU NEGOCIO GLOBAL DE LOS ESCÁNDALOS POLÍTICOS

Santander ha incorporado los escándalos políticos a los elementos de riesgo que pueden impactar sobre su negocio. Así lo recoge en una actualización de un folleto de emisión registrado en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

“Los escenarios de tensiones políticas e inestabilidad en todo el mundo derivados de diversos factores, como el aumento de la polarización y la fragmentación política y los escándalos, pueden dar lugar a cambios y resultados impredecibles en las elecciones políticas, los desarrollos legislativos, las condiciones sociales, y la economía mundial”, advierte Santander.

Por otra parte, el banco incide en los riesgos de las operaciones corporativas, en un momento en el que está en pleno proceso de compra de la filial británica de Sabadell TSB, en paralelo a la desinversión de su filial polaca. Santander presta especial atención a las contingencias legales. “El grupo puede ser objeto de litigios como resultado de estas transacciones, incluidas reclamaciones de empleados despedidos, clientes, proveedores o terceros. Puede ser considerado responsable de las actividades de una empresa adquirida y, en el caso de una desinversión, es posible que el grupo deba indemnizar al comprador por determinadas responsabilidades, incluso por importes ilimitados, en relación con reclamaciones contra la entidad o negocio desinvertido”, señala.

(Expansión. Página 27. 3 columnas)

BRUSELAS EXPEDIENTARÁ A LOS PAÍSES QUE FRENE LA INTEGRACIÓN DE LOS MERCADOS FINANCIEROS

La comisaria europea de Servicios Financieros, María Luís Albuquerque, lanzó el viernes una advertencia: “Haremos lo que sea necesario para garantizar que tengamos un mercado único de servicios financieros”. Con España, en el caso de la opa del BBVA sobre el Sabadell, ya lo hizo abriéndole un expediente en julio. Con Italia, no quiso desmentir que vaya a hacerlo por su veto a la fusión entre UniCredit y BPM. “Si todos apoyan la unión de ahorros e inversiones,

luego hay que ser coherente con el apoyo a las medidas que llegar a ella. Si se apoya el concepto, pero no las medidas, entonces no significa gran cosa, ¿verdad?”.

Albuquerque liga estas operaciones –la del BBVA-Sabadell y la de UniCredit-BPM– con la integración del mercado bancario y la del mercado de capitales, asignaturas pendientes que todos los análisis que se hacen para impulsar la competitividad de la UE señalan como capitales para lograrlo. La última ha sido esta semana la directora gerente del FMI, Kristalina Georgieva: “Basta ya de retórica altisonante sobre cómo aumentar la competitividad: ya sabe lo que hay que hacer. Es hora de actuar”, señaló la búlgara antes de pedir “un zar del mercado único con autoridad real para impulsar las reformas que hay que hacer”.

El movimiento de Albuquerque parece decir que no se trata tanto de crear un nuevo cargo como de voluntad política y que esta debe partir de las capitales, de los Estados miembros. Y si no hay voluntad política está dispuesta a abrir expedientes contra los países que pongan problemas, si se concluye que van contra las normativas europeas. “Las decisiones que impiden la creación del mercado único de servicios financieros son, naturalmente, motivo de preocupación. En realidad, van en contra de los objetivos de la unión de ahorro e inversión que todos los Estados miembros apoyaron con bastante entusiasmo, reconociendo el valor del proyecto. Por tanto, sea lo que sea lo que se interponga en nuestro camino, utilizaremos las herramientas de que disponemos para hacer frente a la situación”, resaltó.

(Cinco Días. Página 10)

EL BCE DEFIENDE EL EURO DIGITAL ANTE LAS ‘STABLECOINS’ PARA CONTENER EL RIESGO DE FUGA DE DEPÓSITOS

En un mes clave para el desarrollo del euro digital, en el que se espera el informe del ponente sobre el texto legal de la iniciativa, el Banco Central Europeo (BCE) empieza a despejar las dudas que rodean el proyecto. La gran banca ha expresado en varias ocasiones el temor de que el euro digital fomente una fuga de depósitos; por ello, la máxima autoridad monetaria de la eurozona estudia aplicar un límite de tenencia. En un análisis publicado el viernes, asegura que este mecanismo restringe de manera efectiva las salidas de depósitos y garantiza la estabilidad del sistema financiero. Pero advierte de que, sin euro digital, activos alternativos como las *stablecoins* en dólares, que no tienen límites de tenencias, fomentarían “retiros sin restricciones del sector bancario” en un contexto de crisis. “Esto podría provocar una disrupción mucho mayor del sistema financiero”, advierten.

Establecer un mecanismo como el límite de tenencia es esencial para las entidades financieras. Cuando una entidad atraviesa problemas, los ahorradores tienden a sacar su dinero de ella, para llevarlo a otro banco o a efectivo, aumentando así la magnitud de la crisis. Con el euro digital, también podrían hacerlo: al tener un wallet con euros digitales en su móvil, podrían mover los ahorros de sus cuentas al monedero digital, manteniéndolo en dinero respaldado del BCE. Pero, si se establece un límite, solo podrían mover una cantidad limitada de sus ahorros, que por ahora se estima que será de unos pocos miles de euros.

(Cinco Días. Página 19)