

RESUMEN DE PRENSA DEL 14 y 15 DE DICIEMBRE DE 2024

MERCADO HIPOTECARIO

2025 APUNTA A UNA VUELTA DE LAS HIPOTECAS AL 2%

Si este año el coste medio de las hipotecas (fijas, variables y mixtas) a octubre se situaba en el 3,20%, frente al 3,94% de octubre de 2023, la tendencia a la baja continuará a lo largo de todo 2025. Los expertos consultados se muestran muy optimistas sobre las rebajas en el coste de pedir dinero para comprar una vivienda, tanto por las esperadas bajadas del Banco Central Europeo (BCE) como por la ya demostrada competencia entre las entidades financieras, que volverán a hacer de la hipoteca su producto estrella. Las rebajas nos han situado, además, como el segundo país europeo con las hipotecas más baratas, solo superado por Malta. Pero para que se cumplan estas premisas, el BCE debe seguir con su recorte de tipos, que se enfrenta a dos fuerzas contrapuestas: el riesgo de un alza en la inflación y el escaso crecimiento económico en el Viejo Continente. Para los analistas pesará más la debilidad de las economías en un consenso casi unánime del mercado y que se ha visto reforzado con los mensajes lanzados por Christine Lagarde tras la reunión del BCE de este jueves, sin que se descarten recortes de tipos de medio punto.

Los analistas esperan que a partir de 2025 el programa de recorte de tipos se intensifique de nuevo empujando a la baja la cotización del euríbor. La situación de bajada del precio del dinero tendrá su lógico reflejo en las hipotecas a través del euríbor, al que se ligan la mayor parte de los préstamos a tipo variable.

El euríbor ha experimentado en 2024 una pronunciada caída que explica el abaratamiento de las hipotecas. Cerró el pasado año en el 3,67% y en estos días de diciembre la media es del 2,40%. Leyre López, analista de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), espera que se produzcan nuevos descensos en este índice de referencia a lo largo del próximo año, aunque serán más moderados: desde el 2,4% actual hasta el 2%. “Todo dependerá de las decisiones del BCE, de que se confirme que los precios están controlados. Además, en la oferta actual de los propios bancos ya se están descontando nuevos descensos”, explica. La analista considera que el abaratamiento hipotecario también tendrá consecuencias a la hora de elegir el tipo de préstamo. “Con las nuevas ofertas, que son muy competitivas, las hipotecas fijas vuelven a coger fuerza después de un 2023 en el que los mixtos fueron protagonistas”. Y añade: “En un ambiente de competencia hipotecaria, los hipotecados se van a mixtos y fijos con los que se aseguran la cuota que van a pagar. En los mixtos la seguridad de la cuota es solo durante los primeros años que son, además, aquellos en los que más intereses se pagan”, concluye.

Ricardo Gulias, director de RN Tu Solución Hipotecaria, destaca una situación novedosa: “Tememos el precio del dinero al 3%, euríbor al 2,40% e hipotecas con un TIN del 1,85% (hace cuatro meses al 2,5%) en fijas y del 1,20% en mixtas los primeros cinco años. Hemos vuelto a precios de 2022”. Su optimismo sobre el devenir en el abaratamiento de las hipotecas se extiende a 2025 ya que, en su opinión, la tendencia va hacia tipos por debajo del 2%.

(Cinco Días. Páginas 16 y 17)

LA BANCA AFRONTA UN NUEVO CICLO EN LA RENEGOCIACIÓN DE HIPOTECAS

El próximo 31 de diciembre se pondrá punto final a un período de dos años en el que los hogares españoles han podido cambiar su hipoteca desde tipo variable a tipo fijo o mixto sin pagar comisiones. Las ayudas, incluidas en 2022 en el Código de Buenas Prácticas para proteger a las familias de las fuertes subidas del euríbor, llegan a su fin. Como explicaba el Gobierno a finales del año pasado, cuando termine la exención de comisiones “se extenderá el techo permanente del 0,05% que limita las comisiones aplicables a cambios de hipotecas de tipo variable a fijo, de forma que incluyan también los cambios a hipotecas a tipos mixtos”. Quienes realicen una subrogación de hipoteca a partir de 2025 tendrán que pagar la tasación de la vivienda más el 0,05% de la deuda hipotecaria que tengan pendiente.

La banca afronta el nuevo escenario en pleno desplome de las subrogaciones hipotecarias. Según el último informe de Idealista del tercer trimestre, las hipotecas que cambian de banco y de modalidad (mayoritariamente desde tipo variable a tipo mixto en 2023 y a tipo fijo en 2024) apenas representaron el 5,4% de las nuevas operaciones hipotecarias en las que intermedió su bróker hipotecario. Es la cifra más reducida en dos años y medio, el nivel más bajo desde el arranque de 2022. Este porcentaje se ajusta mucho a la evolución de otra variable clave como la de las renegociaciones hipotecarias totales. Apenas suponen en los 10 primeros meses del año el 4,90% de las nuevas operaciones hipotecarias, frente al 8,4% del total del año pasado, según los datos del Banco de España. Estas operaciones, que recogen cambios en los tipos de interés de los préstamos y de los plazos de amortización, han movido 2.560 millones de euros hasta octubre, un 32% menos que en el mismo período del año anterior. Según los expertos, la caída será aún más pronunciada en los dos últimos meses del año. Una previsión apoyada en la evolución de las cifras a lo largo de 2024, que no han dejado de perder fuelle. Entre enero y mayo, el volumen de las renegociaciones se mantuvo en un nivel significativo, de 1.786 millones. Pero en los cinco meses siguientes, hasta octubre, se ha venido abajo estrepitosamente hasta apenas 744 millones de euros.

La caída de las subrogaciones y las renegociaciones se explica por el descenso del euríbor, que se sitúa en el 2,4% y ha retrocedido hasta los niveles más bajos desde septiembre de 2022. “Las cuotas de las hipotecas variables bajan, lo que ha provocado que el miedo que las familias tenían hace unos meses a no poder pagar sus préstamos se haya disipado un poco. No son conscientes de que, aunque baje el euríbor, aún están muy por encima de lo que podría estar pagando”, señala Simone Colombelli, de iAhorro, cuya plataforma también constata una fuerte caída en el caso concreto de las subrogaciones, del 80% en 12 meses.

Aunque la actividad sea ahora mucho menor, y con la esperada pérdida del incentivo del cambio de hipoteca gratuito a partir de 2025, hay batalla por los mejores clientes del mercado. La banca no tira la toalla, porque cree que puede convencer a muchos hipotecados de las ventajas de cambiar de préstamo ahora. “Si no se quiere estar expuesto a los movimientos de los tipos, puede resultar atractivo cambiar precisamente ahora que al calor de la normalización monetaria las entidades están mejorando sus ofertas crediticias”, señala Leyre López, de la Asociación Hipotecaria Española (AHE).

(Expansión. Página 19. 5 columnas)

LOS MÁS DISPUESTOS A ENDEUDARSE. LOS ESPAÑOLES LIDERAN LA CLASIFICACIÓN POR LA BUENA SITUACIÓN ECONÓMICA

El español medio está más que dispuesto a endeudarse, o eso es al menos lo que dicen los estudios. Según un reciente sondeo realizado por Ipsos en 21 países para BNP Paribas Cardif, en el que han participado 20.000 personas, los españoles muestran ahora una mayor propensión a la de los europeos a pedir dinero. La tendencia, de confirmarse, rompe con varios años de contención tras la crisis económica y de acumulación de ahorro fruto de la pandemia.

“El deseo de solicitar un préstamo ha regresado”, afirma Emmanuel Pelège, consejero delegado de BNP Paribas Cardif en España y Portugal. La principal causa reside, desde su punto de vista, en que la economía española marcha mucho mejor que la de los países vecinos y eso genera una mayor propensión a endeudarse, sobre todo ahora que los tipos de interés se encuentran ya en descenso. “España supera con diferencia en crecimiento al resto de países, con estimaciones cercanas al 3%, frente a apenas el 1% en su entorno”, argumenta Pelège.

Según la encuesta, el 68% de los españoles manifiesta interés por adquirir una vivienda, 14 puntos más que el año pasado, cuando aún el Banco Central Europeo (BCE) no había empezado a bajar los tipos. Destaca también la propensión a pedir un crédito al consumo para recibir un tratamiento médico, en la mayoría de las ocasiones vinculado al dentista, con tasas del 58%. Y el 56% está valorando solicitar un crédito para comprarse un coche.

Los últimos datos del Banco de España avalan esta tendencia en ámbitos como el préstamo hipotecario. Tras meses en los que la compra de vivienda a tocateja ha llegado a superar la mitad de las adquisiciones, en octubre, que es el último mes con datos disponible, las hipotecas suscritas superaron los 5.600 millones de euros, un 16% más que un año antes.

Sin embargo, hay un elemento que suena contradictorio a simple vista. “Los españoles se encuentran más preocupados que el resto de los europeos”, puntualiza el máximo responsable de BNP Paribas Cardif en España. “Tienden a tener más preocupaciones, sobre todo en lo referido a la pérdida del empleo y las enfermedades”, afirma

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Página 4. Domingo 15)

MORGAN STANLEY QUIERE COMPRAR 900 MILLONES EN HIPOTECAS A SANTANDER

Morgan Stanley está cerca de comprar una cartera de 900 millones de euros en hipotecas de Banco Santander. Ambas firmas están ultimando los detalles del acuerdo.

Alantra asesora a Santander en esta operación. De consumarse, sería una de las ventas de una cartera de hipotecas sanas más abultada de los últimos ejercicios. Santander quiere liberar el balance de Santander Consumer Finance de hipotecas, de las que en su mayoría provienen del Banco Central Hispano. Esta venta se enmarca en el *Proyecto Tordesillas*.

Por su parte, Morgan Stanley ha intensificado la compra de cartera de hipotecas sanas en los últimos meses. El banco de inversión estadounidense está en conversaciones con CaixaBank para adquirir una cartera de préstamos hipotecarios valorada en alrededor de 500 millones.

Santander ha acelerado en el último año sus desinversiones en activos improductivos. El pasado mes la entidad vendió préstamos *re-performing* (RPL) no garantizados al fondo Balbec Capital por unos 90 millones de euros. También ha vendido diversas carteras de préstamos dudosos hipotecarios (NPL).

Información también en *El Economista*.

(Expansión. Página 20. 2 medias columnas)

SABADELL AMORTIZARÁ UNA EMISIÓN DE 1.500 MILLONES

Banco Sabadell informó este viernes a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) de la amortización total anticipada de una emisión de cédulas hipotecarias de 1.500 millones de euros.

(Expansión. Página 20. Breve)

MERCADO INMOBILIARIO

LOS PRECIOS DE LA OBRA NUEVA ESTÁN EN MÁXIMOS Y SEGUIRÁN AL ALZA EN 2025

El mercado inmobiliario español ha dado un acelerón tras el verano impulsado por las bajadas de tipos y la consiguiente mejora de la financiación. La obra nueva se ha sumado al boom elevando sus ventas y con sus precios en plena escalada.

Según las tasaciones de Tinsa by Accumin, la obra nueva ha alcanzado un nuevo máximo histórico en el tercer trimestre al situarse en los 2.547 euros/m². Además, los precios se elevan hasta niveles récord en las islas (3.219 euros/m²), las grandes ciudades y capitales (2.915 euros/m²), las áreas metropolitanas (2.463 euros/m²) y en la costa mediterránea (2.358 euros/m²). La única zona que no marca su precio más alto es la que engloba el resto de municipios, que se sitúa en los 1.503 euros/m² (desde 2008 no se supera la barrera de los 1.500 euros/m²).

El Instituto Nacional de Estadística (INE) también certifica esta subida y apunta que el precio de los pisos nuevos aumentó un 9,8% interanual en el tercer trimestre, manteniendo el tono del resto del año. La obra nueva se encareció un 11,2% en el segundo trimestre y un 10,1% en el primero. Por su parte, la segunda mano también elevó su coste durante la época estival, aunque ligeramente por debajo (un 7,9%).

A juicio de Cristina Arias, directora de Estudios de Tinsa by Accumin, “la escasez de oferta frente a una demanda creciente ha conllevado un crecimiento de los precios de la obra nueva, que también se han visto impulsados por el aumento del coste de los materiales de construcción y mano de obra en los últimos años”.

Ante 2025, todo apunta a que el mercado de obra nueva mantendrá la misma dinámica. Gonzalo Bernardos, profesor de Economía y director del máster inmobiliario de la Universidad de Barcelona, augura que “el precio de la obra nueva subirá de media un 14% el año que viene pero, además, en numerosas promociones el incremento superará el 15%”. Este experto defiende que “el importe de venta aumentará sustancialmente después de que el banco conceda a la empresa promotora crédito para construir vivienda”.

Detrás de estos precios hay una demanda fuerte, que se ha reforzado con la mejora en las condiciones de financiación. En septiembre, las compraventas de vivienda nueva se dispararon un 55% respecto al año anterior, hasta las 12.531 operaciones, según datos del INE. Se trata del mejor septiembre en doce años. En el conjunto de los tres primeros trimestres, se registraron 95.119 compras de viviendas a estrenar, un 12,2% más que en el mismo periodo de 2023. Estas cifras evidencian el aumento del dinamismo en este tipo de vivienda frente a la usada, cuyas ventas han aumentado hasta septiembre un 0,9% (con 372.746 operaciones).

Los visados de obra nueva han mostrado ciertos signos de recuperación al crecer un 17% hasta septiembre, alcanzando los 95.008, según el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. Si se mantiene el ritmo de concesiones en el último trimestre se podrían alcanzar unos 128.000 visados en todo 2024. A pesar de este avance, los expertos coinciden en que es insuficiente. “En los próximos cuatro años, se va a crear una media de 330.000 hogares al año, según el INE, por lo que la producción de vivienda que apuntan las cifras de visados va a ser insuficiente”, explica Xavier Vilajoana, presidente APCEspaña. Esta patronal de promotores constructores y Colliers calculan en un reciente informe que ya existe un déficit de vivienda de 560.000 inmuebles en España y que se disparará hasta los 1,59 millones en el próximo quinquenio (de aquí a 2029) si se mantiene el mismo ritmo de desarrollo. A juicio de Vilajoana, “se deberían construir casi el triple de viviendas al año, unas 250.000 como mínimo, para poder ir cubriendo la demanda; sin embargo, estas cifras, de momento, no se ven”. Ese nivel óptimo de producción inmobiliaria que defienden los promotores todavía estaría muy lejos de la época de la burbuja, cuando en 2006 se marcaron máximos con 865.561 visados de obra nueva. “En esa época, se vivió una borrachera generalizada, no vamos a volver a eso porque el sector, hoy en día, está muy profesionalizado y hay un gran control bancario y financiero”, añade Vilajoana.

De momento, las cifras de visados evidencian que en los próximos años no se va a producir un aumento significativo de viviendas disponibles a la venta. Esos inmuebles de obra nueva no llegarán al mercado hasta dentro de dos o tres años, que es el tiempo que se tarda en construir una promoción. Por ello, “la falta de oferta seguirá siendo un factor determinante para las tendencias del mercado en 2025. La reducción de los tipos de interés del BCE, la mejora de las condiciones bancarias o el impulso de nuevas ayudas para la compra y el alquiler supondrán un incentivo para la demanda, pero la insuficiente vivienda disponible, junto a la lenta respuesta en la construcción de nuevas propiedades, podría limitar el impacto de estas medidas, manteniendo la presión sobre los precios y dificultando el acceso a una vivienda asequible para muchos compradores y arrendatarios”, asegura Enrique Tellado, CEO de Intrum y presidente de Solvia.

(Expansión. Páginas 30 y 31)

¿Y SI EL LUJO ESTÁ EN VIVIR EN LA ESPAÑA VACIADA?

El informe *El Lujo de Vivir en Cuenca, Soria y Teruel*, elaborado por la Red de Áreas Escasamente Pobladas del Sur de Europa (SSPA) desglosa las ventajas de las provincias de Soria, Cuenca y Teruel, cambiando la percepción de lo que significa vivir en la España Vacuada.

Sin negar aspectos menos favorables para la vida en esas ciudades, la Red SSPA explica en este informe que al utilizar la palabra “lujo” hace referencia a la posibilidad de tener una vida plena y buena en un amplio sentido, es decir, se trata de desarrollarse como ciudadano más allá del concepto material. José Antonio Herce, economista y coordinador del informe, afirma que las oportunidades que ofrecen las ciudades pueblos de estas provincias “son magníficas, es más fácil y barato encontrar vivienda y trabajo de calidad, hay menos lista de espera para ir al médico para los problemas más comunes de salud, resulta más fácil conciliar, disfrutar del ocio, la cultura y de la naturaleza...”

En cuanto a la oferta residencial, Soria, Teruel o Cuenca pueden proporcionar el “lujo” de vivir en una casa más grande asequible. Según el estudio, una casa de 80 metros cuadrados que en Madrid superaría los 275.000 euros en otras regiones los 170.000 euros, en Soria el coste es de 92.000 euros, en Teruel no supera los 75.000 y en Cuenca no llega a los 69.000 euros. Este mismo patrón aparece en el alquiler de viviendas, con alguna variante, ya que la renta media de una vivienda de 80 metros cuadrados a escala nacional roza los poco más de mil euros mientras que en Madrid supera con creces los 1.400 euros, pero en Soria la media es de 624 euros, en Cuenca de 552 y en Teruel de 536 euros. Son, además, más grandes. La media en España se encuentra en 86 metros cuadrados y en grandes ciudades como Madrid no alcanza los 80, mientras que estas provincias llegan a superar los 100 metros cuadrados. Y también ha mayor oferta, hasta el punto de que algunos ayuntamientos ofrecen alquileres asequibles o viviendas gratuitas para fomentar que se instalen familias o negocios.

(La Vanguardia. Páginas 36 y 37. Domingo 15)

COMPRAR PARA ALQUILAR Y GANAR UN 6%

La compra de vivienda para su alquiler posterior es una de las inversiones favoritas de los españoles. La fuerte subida del precio de las casas ha provocado que las rentabilidades medias en esta modalidad se hayan estabilizado ligeramente por encima del 6%. Un nivel que más que dobla la rentabilidad media de productos conservadores como los depósitos, las cuentas, remuneradas o las Letras del Tesoro, que sí están acusando la bajada de los tipos de interés.

Según los últimos datos de Fotocasa, la rentabilidad de comprar una vivienda en España para después ponerla en alquiler se situó en el 6,1% en el tercer trimestre de 2024. Madrid y Barcelona, los dos destinos más buscados por ser también los que más demanda de alquiler registran, se sitúan en el 5,5% y el 6,7%, respectivamente.

Fotocasa señala que una opción aún más atractiva para el inversor es el alquiler por habitaciones. En este caso, la rentabilidad media al cierre del tercer trimestre saltaba hasta el

9,3%. Por lo tanto, hay una diferencia de más de tres puntos porcentuales entre ambas modalidades.

La fuerte subida del precio de la vivienda estabiliza la rentabilidad del arrendamiento, que sigue siendo muy atractivo en las grandes capitales. Las periferias de Madrid y Barcelona lideran los rendimientos.

La inversión directa en el mercado inmobiliario está fuera del alcance de muchas familias españolas. Los elevados precios de los distintos activos impiden a muchos particulares comprar una vivienda o un local comercial y beneficiarse del ciclo alcista de este mercado. Pero hay otra vía para participar a partir de cantidades tan asequibles como 250 euros. La puerta de acceso son las plataformas inmobiliarias de *crowdfunding* y *crowdlending*, que permiten participar del mercado inmobiliario en todos los segmentos. Las posibilidades son múltiples, desde la compra de suelo hasta la promoción y edificación de viviendas, pasando por la reforma de hoteles, residencias y activos logísticos y oficinas. Por lo tanto, estas firmas, algunas de ellas con una larga trayectoria ya en el mercado, permiten a los ciudadanos de a pie participar en grandes proyectos con rentabilidades que pueden llegar al doble dígito.

En este reportaje se analizan también las oportunidades en el mercado de oficinas, las plazas de garaje y los locales comerciales.

(Expansión. Suplemento Del inversor. Página 8)

DE OFICINAS A VIVIENDAS: SE DISPARA LA COMPRA DE EDIFICIOS PARA CAMBIAR SU USO

La reconversión de edificios obsoletos, con riesgo de desocupación estructural o con bajo rendimiento a otros usos para potenciar su rentabilidad se presenta como la gran tendencia del negocio inmobiliario en 2024 contando, incluso, con el apoyo de algunas administraciones. En lo que va de año, la inversión en compra de inmuebles, sobre todo oficinas, para transformar a residencial u hoteles se ha disparado hasta los 700 millones de euros y se prevén algunas operaciones más hasta el cierre del ejercicio.

En los nueve primeros meses de 2024 se produjeron 46 cambios de uso en España, por encima de los casi 30 del mismo periodo de 2023, lo que supone un aumento del 60%. En términos de superficie, esto se traduce en más de 240.000 metros cuadrados que han iniciado un proceso de transformación este año, según los datos de CBRE.

Hasta septiembre, se contabilizan 25 operaciones que han implicado una transacción inmobiliaria con un cambio de manos de la propiedad y una inversión de aproximadamente 520 millones en la compra de activos que se van a transformar con un cambio de uso, frente a los 330 millones invertidos en el mismo periodo de 2023. No obstante, la cifra no ha dejado de crecer en la parte final del año y supera ya los 700 millones.

Al margen de las operaciones que implican cambio de propietario, muchas reconversiones obedecen a la decisión del actual propietario de dar un nuevo uso al inmueble.

El edificio de Generali, ubicado en el número 21 de Alcalá, fue diseñado en los años treinta por

Madrid monopoliza la mayoría de los cambios, concentrando el 60% del total hasta septiembre.

Los expertos coinciden en señalar que esta tendencia puede ser una solución a problemas como la falta de suelo, la escasez de oferta residencial o la necesidad de un parque inmobiliario más sostenible, pero añaden que necesitará del impulso de las administraciones en la flexibilización de los usos.

Para María Mayoral, responsable de Multistrategy y directora de Investment Properties de CBRE, la reconversión de inmuebles responde a la alta demanda turística y residencial, la necesidad de lograr todo el potencial de los activos, dar respuesta a nuevas tendencias sociodemográficas y generar valor.

La consultora añade que está analizando más de 500.000 metros cuadrados en Madrid para su potencial cambio de uso, acompañando a propietarios e inversores.

(Expansión. Páginas 3 y 4. Artículo editorial en La Llave página 2)

ESCRIVÁ DICE QUE PONER TOPE AL ALQUILER PUEDE TENER EFECTOS “INDESEABLES”

El gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá, afirmó el viernes que poner tope a los precios del alquiler puede tener efectos “indeseables”. “Sobre el tema de los toques a los precios, nos falta evidencia para evaluarlos. No hay muchas experiencias, hay algunas internacionales con efectos mixtos. Yo creo mucho en la evidencia y creo que las opiniones a priori, a veces, han demostrado que la realidad después te rebasa. Por lo tanto, tenemos que acumular información, evaluar experiencias”, señaló en una entrevista en *Antena 3*.

Además, advirtió del déficit de viviendas en España ante el fuerte incremento de la demanda. Detalló que al año se construyen unas 100.000 viviendas y otras 20.000 se renuevan, pero el número de hogares que se generan anualmente duplica esa cifra, creando “una brecha creciente entre la oferta y la demanda de viviendas”. “Eso es lo que a veces presiona los precios al alza y genera una situación, claramente, de dificultad de encontrar soluciones habitacionales, de encontrar vivienda, ya sea alquiler o de compra, para mucha gente. Este es un problema muy serio que requiere, fundamentalmente, cerrar esa brecha produciendo mucha más vivienda”, afirmó el gobernador del Banco de España. Además, mencionó que los problemas se concentran en las grandes ciudades y en los jóvenes y los inmigrantes, que son los que tienen más dificultad para encontrar casas con condiciones accesibles.

Respecto a la regulación del precio del alquiler, agregó que a veces puede darse el caso “en el que se produzcan efectos indeseables, es decir, que el legislador no busque determinados elementos que terminan ocurriendo por dinámicas no esperadas”. “Esto es lo que tenemos que detectar aquí”, añadió. En todo caso, aseguró que poner el énfasis en los precios y en el tope a los mismos “significa no reflexionar que el problema es que faltan viviendas” en España. Por ello, Escrivá entiende que hay que desarrollar un mercado de alquiler y en condiciones accesibles, que ahora mismo está “muy poco desarrollado”.

Escrivá indicó que no solo en España, sino en todos los países de su entorno, “suele haber un reconocimiento incluso constitucional de que las personas tienen derecho a vivir en condiciones dignas, y eso implica también tener un acceso a la vivienda en condiciones mínimas”. Puso de relieve que “en la cultura europea” la cohesión y la inclusión social son elementos muy importantes. “Por eso, en tantos países europeos, existen estos mercados de alquiler en condiciones accesibles, donde efectivamente hay un elemento de ayuda pública para propiciar ese elemento de cohesión social y yo diría de solidaridad”.

(El País. Página 29. 2 columnas. Sábado 14)

EL PP CALIFICA DE “INVIABLE” LA EMPRESA PÚBLICA DE VIVIENDA QUE PROPONE SÁNCHEZ

La propuesta del Gobierno para atajar el problema del acceso a la vivienda a través de una empresa estatal pública no es vista por el Partido Popular como una medida que sirva para clarificar el acceso a una casa para los jóvenes, , que la tilda de “inviable”. “ Ha sido un anuncio improvisado e inviable porque hacer 1,5 millones de viviendas costaría 225.000 millones, el equivalente a 65 años del presupuesto del Ministerio de Vivienda y tampoco creo que el déficit de 600.000 casas que hay en España se tenga que suplir con vivienda pública; los jóvenes de hoy en día tienen derecho a no tener que mendigarle a la administración una vivienda para tener que independizarse”, dijo el viernes el senador del PP y secretario ejecutivo de Vivienda del partido, José Ramón Díez de Revenga

En un acto celebrado en el Congreso de los Diputados quedó patente, una vez más, las diferencias ideológicas que impiden llegar a un consenso político. El portavoz del PSOE en la comisión de Vivienda y Agenda Urbana, Ignasi Conesa, defendió la empresa estatal de vivienda como remedio porque asegura que supondrá un “cambio de paradigma” para los ciudadanos en la visión de la vivienda como un derecho y no solo como un negocio.

El responsable de vivienda en Vox, Carlos Hernández, argumentó que la situación actual con el mercado de la vivienda no procede del exceso de conflicto entre fuerzas políticas, sino del exceso de consenso en algunas cuestiones como la promoción del alquiler y las posteriores regulaciones “ineficaces” que han elevado los precios de la vivienda y la escasez «expulsando a los colectivos más vulnerables del acceso a la vivienda».

“Hay que facilitar la construcción de vivienda asequible y hay que hacerlo con colaboración público-privada. El promotor tiene que participar y las ayudas directas al promotor tienen que existir”, aseveró por su parte, Marifrán Carazo, presidenta de la comisión de vivienda y urbanismo de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP).

(ABC. Página 34. 2 columnas. Sábado 14)

EL ‘IMPOSIBLE’ EN VIVIENDA: NI LEY DEL SUELO NI BLINDAJE DEL PARQUE PÚBLICO

La vivienda se anunció como el eje central de la Conferencia de Presidentes que se celebró el viernes en Santander, pero, según se comenta en esta información, las expectativas se fueron desinflando a medida que la cita se acercaba y el Gobierno ni siquiera consiguió arrancar a los

líderes regionales un acuerdo de mínimos que permita salvar los muebles en mitad de la crisis habitacional que se agudiza en el país.

El Ejecutivo acudió a la cita con tres propuestas que ya había planteado con anterioridad: blindar el carácter público y social de las viviendas financiadas con recursos públicos de forma permanente e irreversible; aprobar una reforma de la Ley del Suelo que ofrezca más seguridad jurídica a los ayuntamientos a la hora de modificar sus planes urbanísticos, ayude a acelerar la construcción de viviendas asequibles y a adaptar la normativa actual al reto del cambio climático, y que las autonomías hagan uso de la Ley de Vivienda. De partida, el acuerdo ya parecía imposible, habida cuenta de que las posiciones de PSOE y PP en esta materia son diametralmente opuestas, así que el resultado fue nulo. Ni Ley del Suelo ni blindaje del parque público a la vista. Los presidentes regionales y Pedro Sánchez salieron del encuentro sin un avance.

El único punto en común sobre vivienda que sostienen PSOE y PP es en que hacen falta más casas; a partir de ahí, el PP apuesta por más liberalización del suelo y del mercado para elevar la oferta disponible, por menos impuestos para aligerar la carga que soportan promotores y compradores y por reforzar las medidas contra la ocupación ilegal. El PSOE, por su parte, tiene como eje la Ley de Vivienda, con la que defiende el control sobre los precios de los alquileres y apuesta por elevar el parque público de vivienda, especialmente en régimen de alquiler. Los *populares* rechazan la Ley de Vivienda hasta el punto de que ninguno de sus barones y baronesas la aplican en los territorios que gobiernan, ni siquiera en zonas como Madrid o Baleares, donde la tensión en el mercado del alquiler es una de las más agudas de todo el país. Convencerles en la conferencia de Santander de que pongan en práctica la norma parecía una quimera. Igual de improbable se antojaba cualquier avance sobre la Ley del Suelo, a pesar de que el sector de la promoción y la construcción clama para que salga adelante. La norma lleva varada meses en el trámite parlamentario.

(El Mundo. Página 10-. Sábado 14)

DON MARIANO, UN JUBILADO CONTRA LOS FONDOS BUITRE

En 2013, la entonces alcaldesa de Madrid, Ana Botella, vendió 1.860 casas protegidas a un fondo de inversión. Empezó entonces un litigio que ha durado más de una década y que ha llegado hasta el Tribunal Supremo hasta conseguir que los inquilinos puedan comprar sus casas al mismo precio al que el Ayuntamiento de Madrid las vendió a Fidere, la filial española de Blackstone, a unos 60.000 euros de media.

A principios de 2014 cuatro inquilinas de estas viviendas acudieron al despacho de Mariano Benítez de Lugo, abogado hoy de 83 años, con el problema al que se enfrenaban. En aquella primera reunión las vecinas y su letrado trazaron el camino a seguir. Por un lado, la vía penal, para declarar ilegal la venta de las 1.860 viviendas al fondo; y por otro la vía civil, para reclamar el derecho de retracto, una opción de compra preferente que permite al inquilino quedarse con su vivienda cuando ya se ha vendido por el mismo precio y en las mismas condiciones. En este caso, el fondo buitres adquirió las casas por precios que van de los 40.000 a los 90.000 euros aproximadamente. Muchos de los afectados decidieron abandonar sus viviendas cuando

pasaron a manos de Blackstone, otros acabaron siendo desahuciados al no poder asumir la subida del alquiler, pero un centenar lucha desde hace una década por su derecho a compra.

Los denunciantes se dividen entre cuatro procesos diferentes. El primer grupo es el de Lope de Vega, cuatro familias que viven en el corazón del barrio de las Letras, donde los pisos no bajan del medio millón de euros. Después se unieron dos grupos de Carabanchel y otro del Ensanche de Vallecas. Cada causa lleva un recorrido distinto y, dependiendo del juzgado en el que cae, le dan la razón, o no, a los vecinos.

¿Cuál es el debate jurídico? La ley establece que si la venta de las viviendas se hace en bloque, es decir, la finca entera, el derecho de retracto no existe. Eso es lo que alega Fidere. La estrategia de Benítez de Lugo fue evidenciar que la tasación de cada vivienda había sido independiente para demostrar que el traspaso de cada piso se había hecho de forma individual. Un argumento que el Tribunal Supremo ha considerado válido en el caso de Lope de Vega. La otra vía, la penal, absolvió a Fidere de irregularidades en el proceso y declaró válida la venta. “La venta de la EMVS se realizó en una subasta pública y transparente aprobada por la empresa municipal y las autoridades”, explicó la empresa en un comunicado. La reciente sentencia del Supremo se refiere únicamente a los cuatro vecinos de Lope de Vega, pero el resto espera ahora que sus demandas sigan el mismo camino.

Benítez de Lugo ha hecho todo prácticamente gratis, por un precio simbólico como provisión de fondos, porque, dice, puede permitírselo y porque cree en ello.

(El País. Página 33. Domingo 15)

LA VIVIENDA COMO ‘PRINCIPIO TRIBUTARIO’

Javier Prieto socio del departamento de fiscal de Araoz & Rueda comenta en esta tribuna. “Nos hartamos de escuchar que España es un país de propietarios. De pequeños propietarios. Una parte sustancial de la riqueza privada se concentra en la vivienda. Esto se debe –añade- a diferentes motivos que no viene al caso tratar aquí. Pero quien conoce perfectamente esta situación es la Administración pública, que siempre ha tenido a la vivienda como pilar tributario; casi podríamos decir como un principio tributario”.

Y señala: “Pensemos, por ejemplo, en la adquisición de una vivienda: si es de obra nueva, el comprador tendrá que pagar el impuesto sobre el valor añadido (IVA) al 10% (al Estado) del precio más el impuesto sobre actos jurídicos documentados (IAJD), con carácter general, entre 0,75% y 1,5%, a la comunidad autónoma. Si es de segunda mano, tendrá que pagar el impuesto sobre transmisiones patrimoniales (ITP) a la comunidad autónoma, a un tipo a partir del 6% (es superior en la mayoría de las regiones)”. “Si al día siguiente de adquirir la casa se procede a su venta, el nuevo comprador ha de pagar nuevamente el ITP por el mismo o superior importe (si es que hubiese subido el precio...). Entre ambos momentos no habrá pasado casi nada relevante, pero la recaudación se puede incluso haber duplicado para la comunidad autónoma. No descartemos que tal vez esta haya sacado más partido a la operación que el propio vendedor. Convendría preguntarse en este punto si la comunidad ha aportado o arriesgado

algo por lo que merezca recibir tan suculenta recompensa. ¿Y qué pasa si los precios de la vivienda suben dramáticamente? Que la autonomía recauda dramáticamente más”.

“No nos olvidemos del vendedor. Aquí todos colaboran. Si es una persona física quien vende, tendrá que pagar en su IRPF por la venta (para el Estado y la comunidad autónoma). Se salva, D. m., la vivienda habitual a condición de reinversión en vivienda habitual y sin reinversión para los mayores de 65 años. Para otros casos, si al vendedor le ha ido bien la cosa, podría tener que tributar hasta un 28% en el IRPF (por ganancias superiores a 300.000 euros). Parece que para el año que viene puede ser hasta el 29%. Si el vendedor es una sociedad, el 25% en el impuesto sobre sociedades”.

“Recordemos que en España las ganancias debidas a la mera inflación de precios también tributan en la transmisión de la vivienda”

“En este festín tributario nos falta otro importante comensal. Los ayuntamientos. También ha de abonar el vendedor la plusvalía urbana al ayuntamiento que corresponda, sea o no la vivienda habitual. Y esto es cada vez que se produce una venta.

“Por tanto, cuantas más actividad y transacciones inmobiliarias, más recaudación. Cuanto más incremento de precios en la vivienda, mayor y más fácil recaudación. En definitiva, este particular calentamiento global inmobiliario tiene principal beneficiario, y no es el ciudadano-contribuyente”.

“No solo la compraventa de inmuebles está fuertemente gravada. La tenencia, también. “Podemos concluir, sin esforzarnos excesivamente, que la vivienda reporta unos ingresos tributarios muy relevantes a todas las Administraciones y que el incremento de precios actual no hace sino beneficiar directamente la recaudación”.

(Cinco Días. Página 38)

FINANZAS

SABADELL VENDE A AXACTOR 350 MILLONES EN DEUDA MOROSA DE PARTICULARES Y EMPRESAS

Sabadell suelta más activos improductivos en plena ofensiva de BBVA. El banco ha acordado la venta de 350 millones de euros en deuda morosa sin colateral a Axactor. Se trata del *Proyecto Electron*, integrado por 274 millones en deuda con particulares y 77 millones de empresas y que ha contado con Deloitte como asesor, según fuentes del mercado.

La banca tiene interiorizada la venta de activos improductivos –deuda e inmuebles– como un proceso habitual y casi industrializado para sanear balances y mantener a raya la morosidad, pero su colocación se está acelerando en los últimos meses antes de que entre en vigor la futura regulación sobre la venta y gestión de deuda y *servicers*.

En esta ocasión Sabadell cierra la transacción con un viejo conocido al que transfirió el *Proyecto Maui* en la primera parte del año –una cartera de 120 millones de exposición, integrado en un 90% por créditos al consumo– y con el que ha cerrado múltiples operaciones en el pasado.

(El Economista. Página 16. 4 medias columnas)

ESCRIVÁ APOYA MÁS RECORTES DE TIPOS SI CONTINÚA LA CAÍDA DE LA INFLACIÓN

José Luis Escrivá, gobernador del Banco de España, cree que sería lógico que el Banco Central Europeo (BCE) vuelva a recortar los tipos de interés en las futuras reuniones siempre que el contexto económico no varíe bruscamente.

“Si las cosas van bien, es decir, si seguimos convergiendo al objetivo de inflación del 2% que tiene el Banco Central Europeo a medio plazo, lo lógico es que en las próximas reuniones volvamos a bajar los tipos de interés”, indicó el gobernador el viernes en una entrevista en *Espejo Público*, de *Antena 3*.

(Expansión. Página 19. 1 columna)

OPORTUNIDADES EN BOLSA. LA BANCA Y LAS ELÉCTRICAS, APUESTAS EN ESPAÑA

Los expertos creen que el Ibex tiene un potencial de revalorización superior al 13%, hasta por encima de los 13.300 puntos para 2025, según la valoración del consenso del mercado. Renta 4 va más allá y lo sitúa en 13.800. A favor de la Bolsa española juega la solidez de la economía, que crecerá por encima del resto de Europa; el optimismo sobre los beneficios empresariales, que aumentarán por encima del 10% de media, el doble que en Europa, y una atractiva rentabilidad por dividendo, superior al 5% para 2025.

Algunos expertos confían en que siga el tirón alcista del sector financiero que logrará mantener beneficios récord a pesar de las rebajas de tipos que se esperan para 2025. Firmas como Renta 4 consideran que el BCE no bajará los tipos tanto como están descontando las cotizaciones últimamente. La solidez de sus balances, el aumento de su actividad crediticia y la capacidad de los bancos de aumentar ingresos vía comisiones y una morosidad controlada hacen que las entidades del Ibex ofrezcan un potencial de revalorización de entre el 9% y el 22%. Santander, con un recorrido alcista superior al 20%, es el más recomendado.

Santander AM es positivo con la Bolsa española por la banca y también por la recuperación prevista en otro sector con gran peso: el eléctrico.

Más allá de estos grandes sectores, los expertos detectan oportunidades en valores de diferentes negocios.

(Expansión. Suplemento Del inversor. Página 3. Media página)