

RESUMEN DE PRENSA DEL 15 Y 16 DE MARZO DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

CATALUNYA OSTENTA EL LIDERATO DE LOS DESAHUCIOS EN ESPAÑA: MÁS DE 20 AL DÍA-LAS EJECUCIONES HIPOTECARIAS TAMBIÉN ALCANZAN CIFRAS DE RÉCORD: MÁS DE 12 DIARIAS

El Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) ha radiografiado los efectos de la crisis: tras un año de relativa calma, las ejecuciones hipotecarias se dispararon durante 2024 y aumentaron un 18,3%. Los lanzamientos, que afectan a distintos tipos de inmuebles, y no solo a viviendas o viviendas habituales, también aumentaron, un 3,4%. Y tanto en un capítulo como en otro destaca Catalunya, la comunidad con más lanzamientos, un total de 7.381, lo que representa casi el 27% del conjunto nacional. O lo que es lo mismo, más de 20 lanzamientos cada día. Coloquialmente, se usan los términos desahucio y lanzamiento como sinónimos, pero desahucio es el procedimiento judicial que culmina con el desalojo, el lanzamiento.

Las ejecuciones hipotecarias son los procedimientos judiciales que se instan para la venta de un inmueble gravado con una hipoteca que acumula impagos. En 2022, por primera vez en un largo período, registraron un ligero descenso. Pero fue un espejismo, revela el informe *Efectos de la crisis económica en los órganos judiciales*, que hizo público el viernes el CGPJ. En términos absolutos, Andalucía, con 5.519 embargos, lidera esta lista. Las siguientes comunidades son Catalunya (4.491 ejecuciones hipotecarias: más de 12 diarias), Comunidad Valenciana (3.403), Madrid (2.204) y Murcia (1.229). Si se atiende al número de procedimientos por cada 100.000 habitantes, Murcia obtiene la tasa más alta: 78 (63,5, en Comunidad Valenciana; 62,7, en Andalucía, y 55,7 en Catalunya, que aparece en todas las enumeraciones).

Un 74,6% de los desalojos judiciales de viviendas que se registraron en España el año pasado, 20.588, se produjeron como consecuencia de procedimientos derivados de la ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), normativa que regula los alquileres de inmuebles. Más de 5.000 (el 18,4%) se instaron a raíz de ejecuciones hipotecarias.

De los datos del estudio del CGPJ informan también *El Mundo*, *El Economista* y *ABC*.

(La Vanguardia. Página 32. Media página. Sábado 15)

LA OPCIÓN DEL SEGURO HIPOTECARIO

Los problemas para reunir el ahorro previo dejan a mucha demanda solvente sin opción de comprar vivienda. Entre las medidas que podrían ayudar a lograrlo podría estar el seguro hipotecario, que comparte el riesgo con los bancos para facilitar esa financiación, aseguran en Qualis Credit Risk. Esta compañía expone que en Italia esta figura ha permitido, junto a otras iniciativas, que el porcentaje de préstamos que financian más del 80% del valor de la vivienda alcancen el 24% del total sin incrementar la ratio de morosidad, o que en Reino Unido el porcentaje suba al 37%. Por eso existe margen para favorecer este tipo de instrumentos financieros en España, explican.

(La Razón. Página 23. Media columna. Sábado 15)

MERCADO INMOBILIARIO

‘BOOM’ EN LA ‘ESPAÑA FRESCA’: LA COMPRA DE VIVIENDAS SE DISPARA MÁS DE UN 15%

Tras el verano de 2024, la demanda de vivienda empezó a ganar tracción, apoyada por el descenso de los tipos de interés y el abaratamiento de la financiación. En el último trimestre, creció un significativo 34,3% interanual, de acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). En el conjunto del año, el número de transacciones aumentó un 10%, hasta las 642.000 viviendas, el tercer mejor registro en la serie histórica –el máximo fue en 2007, en plena burbuja, y el segundo en 2022, después de la pandemia–. Además, los precios prosiguieron su escalada y aumentaron de media un 5,8% el ejercicio pasado, según el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. Este dinamismo se produjo de forma bastante generalizada, pero las diferencias geográficas fueron notables y empiezan a surgir movimientos novedosos en el mercado inmobiliario español. Una de las últimas tendencias es que, además del coste del metro cuadrado, en la decisión de compra empieza a pesar otro factor relevante: las temperaturas. Las cifras ya lo evidencian y las compraventas crecen más en la España fresca, el noroeste peninsular, mientras que las zonas turísticas tradicionales registran un avance más suave de la demanda. Esta es una de las principales conclusiones del último Informe Sectorial Inmobiliario de CaixaBank Research.

El mayor incremento de compraventas en 2024 se registró en Galicia (22,3%), con subidas más intensas en algunas de sus provincias como Lugo (26,5%) y Pontevedra (24,5%). También destacaron los aumentos de La Rioja (20%), Asturias (18,6%), Cantabria (16,4%), Navarra (15%) y País Vasco (13,8%). “Recientemente, se observa que la temperatura media anual, así como el auge del turismo verde y del turismo activo desde la pospandemia, son factores que están alimentando también las compraventas en determinadas regiones”, asegura el informe. “Este auge del inmobiliario en el norte del país es un fenómeno que ha llegado en 2024, pero es una tendencia clara y que se está consolidando; los compradores en estas zonas se sienten atraídos por un clima más suave, los paisajes de mar y montaña y la gastronomía, entre otros aspectos”, explica Judit Montoriol, economista principal de CaixaBank Research.

Baleares fue la única comunidad que experimentó un descenso en las compraventas (-2,8% en 2024). Al analizar los datos por provincias, también se situó en negativo Segovia (-0,3%). Además, otras comunidades turísticas como Canarias (4,6%), Andalucía (6,8%), Cataluña (8,4%) y la Comunidad Valenciana (9%) anotaron un aumento de compraventas más moderado e inferior a la media nacional (10%). En estas zonas, el termómetro se situó en niveles más altos, entre los 22 y los 29 grados. Aunque estas regiones han sido menos dinámicas durante 2024, siguen aglutinando más de la mitad de las compraventas del conjunto de España. Por otro lado, se destaca el comportamiento de Castilla-La Mancha, donde las ventas de inmuebles se dispararon un 19,4% el año pasado, con provincias muy activas como Guadalajara (29,2%), Ciudad Real (27,3%) y Toledo (16,9%). En este caso, el motor de la demanda no tiene nada que ver con las temperaturas, sino con su cercanía y buenas comunicaciones con Madrid.

Los compradores internacionales también están poniendo sus ojos en el norte de España. Según datos del Colegio de Registradores, la compraventa de vivienda por parte de extranjeros en el conjunto de Galicia, Asturias, Cantabria y País Vasco, que representaba el 1,8% del total

en el cuarto trimestre de 2020, alcanzó el 3,9% en el mismo periodo de 2024. A pesar de este creciente interés, los porcentajes de compraventas de extranjeros en esta zona son muy inferiores al promedio nacional (14,6% en 2024).

Las comunidades hacia las que se está trasladando el interés inversor tienen precios por debajo de la media, que se sitúa en los 1.972 euros/metro cuadrado a cierre de 2024, según datos de Vivienda. La más barata de la zona es La Rioja (1.262 euros/m²), seguida de Galicia (1.392 euros/m²), Asturias (1.473 euros/m²), Navarra (1.673 euros/m²) y Cantabria (1.701 euros/m²). País Vasco es la excepción (el valor medio del m² alcanza los 2.632 euros). Además, el comportamiento de los precios ha sido dispar en estas zonas. Mientras Galicia (6,1%), La Rioja (5,5%), Navarra (4,2%) y País Vasco (2,6%) han registrado subidas inferiores al promedio nacional (7%), en Asturias y Cantabria los precios se han disparado un 9,3% y un 8,2%, respectivamente. En este sentido, Montoriol apunta que “los precios están subiendo en las zonas más demandadas porque aumenta la presión sobre la oferta”.

En el encarecimiento en las regiones del noreste está teniendo su impacto, además del aumento de la demanda, el impulso de la vivienda de nueva construcción. A juicio de Cristina Arias, directora de Estudios de Tinsa by Accumin, “en el último año resalta la subida de precios de la obra nueva en la costa cantábrica, que concentra los crecimientos más intensos junto con la costa mediterránea y municipios del área metropolitana de Madrid y Barcelona”.

Por otra parte, los modelos de previsión de CaixaBank reflejan un cierto agotamiento de la demanda en los centros de las grandes ciudades y su desplazamiento desde los municipios más caros hacia zonas más asequibles. Este fenómeno denominado “mancha de aceite” es especialmente acusado en Madrid y Barcelona, que han registrado incrementos de precios muy significativos en los últimos años.

(Expansión. Páginas 24 y 25)

CONSTRUCCIÓN INDUSTRIALIZADA: UNA SOLUCIÓN MÁS, PERO NO LA PANACEA A LA FALTA DE VIVIENDA

España necesita muchas viviendas. Y las necesita rápido. La cifra que el sector parece dar como válida respecto al déficit existente son las 600.000 unidades apuntadas por el Banco de España. Pero el desequilibrio entre oferta y demanda amenaza con incrementar esas necesidades. Al ritmo de construcción actual y de creación de hogares, la brecha se seguirá ensanchando. Según el informe *Necesidad de suelo en España 2024*, de APCEspaña y la consultora Colliers, el déficit llegará a los 2,7 millones en 15 años si esta cadencia no se acelera.

La solución que el sector empieza a vislumbrar como más factible para que la construcción de viviendas aumente su ritmo de forma plausible es la construcción industrializada. Incluso el Gobierno prepara un PERTE -proyecto estratégico para la recuperación y transformación económica- para impulsarla. Pero la realidad es que esta modalidad no va a ser, al menos a corto plazo, la panacea a la crisis de vivienda. Según advierte Xavier Vilajoana, presidente de APCEspaña, “no podemos contar con ello a corto plazo”.

Según un informe del Clúster de la Edificación, compuesto por empresas, universidades y centros de investigación, la construcción industrializada, ahora mismo su peso en el sector en España es muy limitado porque apenas el 1,5% de las viviendas que se edifican en España se levantan con algún grado de industrialización, dice el presidente del clúster y de Vía Ágora, Juan Antonio Gómez Pintado. “No hay capacidad en las empresas, son proveedores pequeños”, aseguró en un evento de Tinsa esta semana David Botín, director general de Servicios Inmobiliarios de Aedas Home.

Un estudio de la Universidad Politécnica de Madrid define una serie de obstáculos a los que se enfrenta la construcción industrializada, entre los que destacan la insuficiente oferta de materiales, el desconocimiento de las administraciones o los problemas para su financiación. Este último es en el que pone el acento el sector. La forma habitual de financiación de la construcción inmobiliaria es a través de la figura del préstamo promotor con garantía hipotecaria sobre el suelo y el inmueble en construcción. Como explica Francisco Pérez Medina, consejero delegado de Culmia, cuando un promotor pide una hipoteca, el banco va liberando el dinero a medida que certifica los progresos en la obra y el coste de estos. “¿Qué pasa si eso se hace de forma industrializada, en una fábrica? Que el trabajo que se hace fuera no se puede certificar, aunque sea un proyecto que están haciendo para ti porque está hecho a medida. Solo se certifica a medida que se empiezan a instalar en obra, no mientras se está fabricando, con lo que toda la fabricación la tienes que financiar de tu bolsillo”, explica. Y como el proceso de construcción va mucho más rápido, “a lo mejor en un mes te gastas en la fábrica el dinero que te hubieras gastado en seis meses poniéndolo en la obra. Y el banco, además, no te lo da”, añade. “En la construcción tradicional, el banco te va liberando la hipoteca a medida que la obra va subiendo. En cambio, de esta manera no. Necesitas tener si no todo, casi todo para fabricar”, resume.

Medina asegura que, para solventar el problema, se está intentado cambiar la normativa. Un informe de Analistas Financieros Internacionales (AFI) para el Clúster de la Edificación propone como una posible alternativa crear un “préstamo fabricante” similar al de otros sectores industriales que contemple financiación para el fabricante de piezas de construcción industrializada, sin individualizar en una sola obra o pedido sino tomando en cuenta la financiación global del proceso de fabricación. El documento también solicita ayudas públicas de hasta 4.600 millones de euros para que el sector coja volumen y despegue lo antes posible.

La reducción de plazos que ofrece este sistema constructivo también puede acabar siendo incluso contraproducente. José Ignacio Esteban, director general de Ávita, la rama de construcción industrializada de Grupo Avintia, calcula que este sistema reduce los plazos de construcción y entrega en hasta un 30%, porcentaje que Gómez Pintado eleva incluso al 50%. Pero como advierten tanto Xavier Vilajoana como Luis Guijarro, director general de Hercesa, esto reduce el plazo que tiene el comprador para ahorrar el 30% del capital que, de media, no financia la banca mediante préstamos. En todo caso, y como contrapeso a este problema, una vez que el sistema esté más desarrollado, el sector promete que reducirá los precios como sucedió cuando los automóviles comenzaron a montarse en cadena, asegura Gómez Pintado.

(La Razón. Páginas 22 y 23. Sábado 15)

LA IA DESEMBARCA EN EL INMOBILIARIO: UN EDIFICIO DISEÑADO EN MINUTOS Y LA AYUDA DEL BOT LARA PARA COMPRAR UN PISO

La inteligencia artificial (IA) se abre camino en el sector con aplicaciones para ayudar a arquitectos, agentes virtuales que analizan la extensa normativa, realizan *due diligences* o gestionan miles de contratos de arrendamiento. Gracias a la multitud de datos que se generan, es capaz de anticiparse a las necesidades de mantenimiento de los inmuebles. En este extenso reportaje se expone que se puede diseñar en minutos un edificio que respete la normativa, aproveche al máximo la edificabilidad y ofrezca el mayor retorno a su promotor. Es una de las aplicaciones de la IA generativa que comienza a penetrar en el inmobiliario. Es solo uno de los múltiples ejemplos del avance de esta tecnología que puede ser utilizada en el sector: creación de vídeos a partir de la imagen de una vivienda, asistentes virtuales o bots que asesoran en la compra de un piso, análisis de imagen para predecir el mantenimiento de un inmueble, software que analiza miles de contratos de alquiler o estudios de mercado instantáneos son solo ejemplos de cómo la innovación puede cambiar este negocio.

Aedas Homes, promotora residencial cotizada y una de las mayores del sector, ha comenzado a implementar usos de la inteligencia artificial para sus productos y también para ganar eficiencia en sus procesos internos. Aedas está probando la inteligencia artificial generativa (que puede crear imágenes, vídeos, conversaciones...) en el proceso de edificación. Está utilizando la tecnología creada por la empresa española Nidus.

Javier Martínez, responsable de ingeniería para clientes de Google Cloud, cuenta que una de sus soluciones es la creación de agentes o chatbots que son capaces de interactuar con el lenguaje natural, es decir, utilizan la IA generativa, lo que permite tener una conversación, ya sea de voz o de chat. Uno de estos agentes de Google se ha implementado en Aedas Homes, que ha desarrollado su propio chatbot llamado Lara para asistir en el proceso de compra de una vivienda. “Creamos un agente que habla con los que todavía no son clientes y les resuelve dudas de un modo conversacional como si estuvieras hablando con Chat GPT”, avanza Javier Sánchez, director de tecnología de Aedas. Lara se encarga de agendar una fecha con el comercial de la empresa, al que le pasa el historial de conversación con esa persona. Este mismo paso lo está dando la promotora con otro agente llamado Félix, en pruebas, para el servicio de postventa de un piso. Igualmente, desarrollan más de una decena de bots para ayudar a los propios empleados en todos los procesos de creación de un edificio, normativa, marketing u otros trabajos internos.

La inteligencia artificial también puede ser utilizada para ganar eficiencia con una visión específicamente pensada para el sector inmobiliario. Alejandro Bermúdez, fundador de Atlas Real Estate Analytics, relata que su empresa ya ha comenzado a utilizar la inteligencia artificial para realizar informes para sus clientes. “Por ejemplo, analizar propiedades en una zona determinada que a mí me interesa y generar automáticamente toda la valoración de los activos que hay, viendo cuáles están por encima o por debajo del precio de mercado y cuáles están en buenas condiciones”. Destaca, asimismo, que esta herramienta puede elaborar automáticamente un estudio de mercado: “El precio al que debes comprar, a qué precios podrás vender, elegir las rentas que vas a poder obtener y también hace todo el modelo financiero”. Atlas igualmente trabaja en la modelización, simulaciones para testar el arquetipo

de comprador en cada zona. No obstante, Bermúdez, asegura que este sector está atrasado respecto a otros en inteligencia artificial. “Es un sector muy atomizado y opaco”, insiste, ya que piensa que “el trabajo sigue siendo artesanal”, de personas que se patean los mercados.

Enrique Losantos, consejero delegado de la consultora JLL, resume que la IA ayuda a tomar decisiones más informadas en un tiempo mucho menor y detectar tendencias hasta ahora invisibles para el análisis más tradicional. En el campo de la inversión, señala que esto se traduce en poder identificar qué propiedades se van a vender en los próximos años o qué inversor está mejor posicionado para adquirir un inmueble a cierto precio.

(Cinco Días. Páginas 10 y 11)

LOS ALQUILERES SE MODERAN EN CATALUNYA POR LOS TOPES, PERO CAE LA OFERTA DISPONIBLE

Catalunya cumple un año con los alquileres intervenidos y se ha consolidado como la única comunidad autónoma que aplica de forma extensa la ley de Vivienda. El balance apunta a una leve bajada de las rentas desde que se toparon los precios, pero también al estancamiento del mercado en un momento de intensa crisis de oferta. Los problemas para acceder a un alquiler asequible persisten doce meses después, coinciden tanto los propietarios como los inquilinos.

Los datos que hizo públicos el viernes el Incasó, provenientes de las fianzas que depositan los caseros, mantienen la tendencia de bajada moderada del precio de los alquileres en los 140 municipios declarados zona tensionada desde marzo del año pasado, entre ellos la ciudad de Barcelona, epicentro de la emergencia habitacional. Las rentas disminuyeron un 3,7% de media entre el primer y el cuarto trimestre del 2024 –últimos datos disponibles–, de 911 euros al mes a 878. En Barcelona, la bajada es algo mayor, de un 6,4%. A pesar de ello, los 1.117 euros que cuesta un alquiler de media la mantienen como una de las ciudades más caras de España.

Si se comparan los precios medios de todo 2024, se observa un ligero encarecimiento interanual, fruto del gran incremento que sufrieron las rentas en el primer trimestre del año. Las rentas medias continúan, por tanto, más altas que en 2023.

El Gobierno central y la Generalitat sacaron pecho el viernes de la evolución de los precios desde Barcelona. La ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, compareció junto a la consellera de Territori i Habitatge, Sílvia Paneque, y el alcalde de Barcelona, Jaume Collboni, para defender la ley que por ahora sólo aplica en profundidad Catalunya. “El tope de precios está siendo positivo”, valoraron. La ministra conminó a las comunidades del PP a sumarse a la norma.

El fenómeno que preocupa al sector inmobiliario es el freno en la firma de contratos y en la ralentización del saldo entre altas y bajas. Las nuevas firmas de alquileres se han desplomado un 17% en Barcelona en los tres trimestres de aplicación de la ley de Vivienda comparado con igual periodo de 2023. Y el saldo entre altas y extinciones de contratos de todo el año 2024 es el más bajo de toda la serie histórica –a excepción del año del Covid–. En concreto, en la capital catalana se firmaron el año pasado 32.903 contratos nuevos y se produjeron 30.179 bajas, con un saldo de 2.724 contratos. De éstos, el 71% corresponde al primer trimestre, cuando no se

aplicaba aún la ley de Vivienda ni el tope de precios. “El mercado se está parando, se ha reducido la entrada de nuevo producto para alquilar y parte de éste se está derivando a la compraventa”, sostiene Óscar Gorgues, gerente de la Cambra de la Propietat Urbana de Barcelona. Desde la Administración apuntan, en cambio, a que la duración de los contratos es ahora más larga fruto de las últimas normas.

“La realidad que vemos a pie de calle difiere del triunfalismo que han exhibido el Gobierno y la Generalitat; falta oferta y el mercado del alquiler se ha convertido prácticamente en un fenómeno de boca-oreja, no da tiempo ni a publicar las ofertas”, mantiene Carles Sala, portavoz de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de Catalunya. Desde Idealista apuntan que la competencia para conseguir un piso de alquiler es más alta que nunca. Antes de la regulación, afirman, había 40 familias por cada oferta disponible; ahora hay 54 interesados por piso.

Los datos del IncasóI arrojan otra tendencia preocupante: el número de alquileres de temporada se ha disparado un 45% en un año.

Información también en *Cinco Días* y *El País*, que ponen el acento en que los precios del alquiler caen en Cataluña tras la regulación, pero suben los contratos de temporada. Por su parte, ABC publica un amplio artículo que destaca que los datos recopilados por la Cámara de Propiedad Urbana de Barcelona, “confirman que la oferta ha caído de forma importante”. “En el global del 2024 se han formalizado casi un 15% menos de contratos que en 2023”, apuntan. Se comenta que los datos, coherentes con los recogidos en portales de compraventa y por agentes inmobiliarios, contrastan con el balance que el viernes hicieron la ministra de Vivienda, junto a la consejera de Territorio y el alcalde de Barcelona, reunidos en la capital catalana para celebrar los resultados de una regulación que, a su criterio, funciona.

(La Vanguardia. Primera página. Páginas 54 y 55. Sábado 15)

AZORA, AXA O HINES... LOS GRANDES TENEDORES RECURREN LOS TOPES AL ALQUILER EN CATALUÑA

Ofensiva judicial de los grandes propietarios de viviendas en alquiler contra el control de rentas en Cataluña. Justo cuando se cumple un año de la entrada en vigor de la medida, grandes tenedores como Azora, Vivenio, Grupo Lar, Axa o Hines han interpuesto un recurso ante la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña (TSJC), la máxima instancia judicial a nivel autonómico. La acción se ha vehiculado a través de la patronal Asipa (Asociación de Inmobiliarias con Patrimonio en Alquiler) y ha sido admitida a trámite. No todos los asociados de la organización cuentan con activos residenciales en arrendamiento.

En concreto, la patronal ha recurrido la segunda declaración de zonas de mercado residencial tensionado llevada a cabo por la Generalitat de Cataluña. Esta medida, adoptada en julio del año pasado, cubre 131 municipios, a los que deben sumarse 140 localidades incluidas en una resolución anterior. Fuentes del mercado inmobiliario subrayan que Asipa no impugnó la primera declaración, aunque otras entidades sí lo hicieron. Un portavoz de esta asociación

argumenta que “este tipo de medidas son contraproducentes porque no tienen como efecto la bajada de precios, como ya se ha demostrado en otras ciudades de países vecinos donde se impuso; de hecho, provoca la retirada de viviendas del mercado”. “Además, desincentiva la inversión en el alquiler residencial, tanto de particulares como del ahorro institucional que es tan necesario. No es una medida que ataje el problema de raíz, que es la falta de oferta”.

Por el momento, la admisión a trámite del contencioso, que se produjo el pasado 3 de marzo, ha activado los mecanismos consabidos en este tipo de litigios. Ahora, el Departamento de Territorio, Vivienda y Transición Ecológica deberá remitir el expediente administrativo completo al TSJC, que en ese momento emplazará a Asipa a formular escrito de demanda. Mientras avance el procedimiento y hasta que se formule sentencia, el tribunal resolverá sobre las medidas cautelares solicitadas por Asipa. Si los magistrados avalasen las cautelares, se suspenderían los efectos de la declaración de zonas de mercado residencial tensionado. Esto es, se detendría la aplicación de los precios máximos hasta que se resolviera el fondo del asunto.

(El Economista. Primera página. Página 11. Editorial en página 3)

LA PARADOJA DE LA 'OKUPACIÓN': CUANDO EL MIEDO GANA A LA ESTADÍSTICA

Desde hace unos años, la *okupación* de viviendas en España ha sido retratada como una amenaza creciente, protagonizada por grupos organizados que entran a la fuerza en casas ajenas, dejando a familias en la calle. Sin embargo, los datos muestran que no se trata de un fenómeno tan frecuente ni tan descontrolado, y en la mayoría de los casos las personas que recurren a este delito tienen una realidad más compleja de la que se cuenta, según las estadísticas judiciales.

España cuenta con 27 millones de viviendas, según las últimas estimaciones del Ministerio de Vivienda. El año pasado se registraron 16.400 denuncias por allanamiento o usurpación de inmuebles, según los datos recabados por el Ministerio del Interior. Si se mira con más detalle, y se contrasta con las estadísticas del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), se observa que, del total de denuncias por intromisión en la vivienda, solo un 7% fueron ocupaciones ilegales de casas habitadas o segundas residencias. Es decir, el año pasado los juzgados recibieron 2.309 denuncias por *okupación* de vivienda habitual, lo que significa que la mayoría de los casos este fenómeno se da en inmuebles vacíos. Además, el aumento de las denuncias en la última década (en 2014 hubo poco más de 10.000 denuncias) se debe, según explican fuentes estadísticas, a que en 2015 hubo un cambio en el Código Penal y en la Ley de Seguridad Ciudadana que hizo que también se empezaran a computar otro tipo de delitos y sanciones.

La estadística refleja que la imagen de familias expulsadas de sus hogares por desconocidos es algo tan anecdótico que algunos jueces consultados insisten en que, en 20 años de experiencia, han visto un caso así en una o dos ocasiones. El Instituto Nacional de Estadística (INE) también avala esta conclusión; los últimos datos correspondientes a 2023 muestran que las condenas firmes por allanamiento de morada —el delito que implica la entrada ilegal en una vivienda habitada— ascendieron a 218 en todo el país. Con estos datos, “la narrativa de la epidemia

okupa se sostiene más en el miedo que en la estadística”, explica Jaime Palomera Zaidel, director del área de vivienda y ciudad del Instituto de Investigación Urbana de Barcelona. En su opinión, “desde la pandemia, la narrativa sobre la “amenaza *okupa*” ha crecido de manera desproporcionada, distorsionando la realidad del mercado de la vivienda y desviando la atención de los verdaderos problemas, como la falta de vivienda asequible y la creciente desigualdad en el acceso a la propiedad”. Su opinión se asemeja a la de Elisa Barragán, abogada de Vilches Abogados, quien asegura que “se ha creado una alarma social sin base”. Artículo publicado también en la edición del sábado de *El País*.

(Cinco Días. Páginas 26 y 27)

LOS JUECES DE BARCELONA NO CONSIDERARÁN DELITO CORTAR SUMINISTROS A LOS OKUPAS

Según las estadísticas que maneja el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) con datos de 2023, el tiempo medio en España para desalojar de manera legal a un *okupa* es de doce meses, un plazo al que si se le añaden las apelaciones de sentencias en las Audiencias Provinciales puede extenderse hasta casi los dos años, en concreto a 23,2 meses. Ante esta situación, algunos propietarios pueden tener la tentación de buscar vías más directas. Una es la dejar de pagar o cortar los suministros básicos de la vivienda, algo que puede acarrear problemas legales. En este sentido, la legislación española es clara, al establecer que cualquier intento de echar a un inquilino ilegal sin la intervención de las autoridades puede considerarse un delito de coacción. Cortar el agua, la luz o el gas, considerados suministros básicos, estaría dentro de este supuesto.

Ahora, al menos en las provincias de Barcelona y Gerona, esto dejará de ser así. Los magistrados de las secciones penales de la Audiencia de Barcelona y de la de Gerona han acordado unificar criterio, de modo que “en caso de que el titular de una finca (en régimen de propiedad o cualquier otro título que habilite su uso), ocupada o que ha sido objeto de allanamiento de morada, no mantenga el alta de los suministros o el abono de los mismos, no será constitutivo de un delito de coacciones”.

Información también en *La Vanguardia*.

(ABC. Páginas 28 y 29. Sábado 15)

IMPACTOS DEL AUJE ILIMITADO DE CASAS TURÍSTICAS Y HOTELES

El crecimiento descontrolado del turismo en España, que alcanzó máximos históricos en 2024, ha saneado las cuentas de hoteleras, aerolíneas, turoperadores y agencias de viajes. Ese encadenamiento de récords, sin embargo, tiene una cara B, identificada en la masificación de los centros históricos y la llegada descontrolada de casas de uso turístico, provocando un encarecimiento sin precedentes del alquiler de la vivienda y la expulsión de los residentes ante su incapacidad para hacer frente a los precios astronómicos que están dispuestos a pagar los turistas.

El fenómeno de la concentración excesiva de viajeros es generalizado, pero se reproduce con mayor intensidad en los destinos más visitados. El análisis realizado por la tecnológica Mabrian,

especializada en inteligencia de datos para el sector turístico, en exclusiva para *El País*, a partir de la geolocalización de los alojamientos más usados por los viajeros (viviendas de uso turístico y hoteles) en cincuenta provincias españolas muestra que hay doce (Alicante, Valencia, Castellón, Málaga, Sevilla, Cádiz, Granada, Barcelona, Girona, Santa Cruz de Tenerife, Las Palmas y Madrid) donde el desajuste es evidente. Una parte muy relevante de las fuentes consultadas para este reportaje apunta a los pisos turísticos como principal responsable de ese desequilibrio, con 6,8 viviendas por cada kilómetro cuadrado de media en España.

Carlos Cendra, socio de Mabrian, opina que el alquiler turístico no es el problema, sino el desequilibrio, resultado de la oferta ilegal, “en muchos casos gestionada por grandes tenedores”, frente al alojamiento reglado. En cualquier caso, precisa que las viviendas de uso turístico cumplen un papel complementario en la oferta de alojamiento de los destinos, “haciendo más accesible la oferta a diversos tipos de viajeros, como las familias, y también tienen un impacto en la economía local y la distribución de ingresos entre los residentes”. Pero, por debajo de ese debate, surgen las quejas de miles de personas que han tenido que abandonar sus casas porque sus caseros decidieron pasarse al alquiler turístico por su mayor rentabilidad o porque les incrementaron la renta hasta niveles que no podían llegar. Las protestas empezaron en abril de 2024 en Canarias y pasaron a los destinos que encabezan esa clasificación de concentración del alojamiento, como Málaga, Alicante o Barcelona.

Los propietarios y gestores de pisos turísticos se defienden frente al aluvión de críticas. Es el caso de Adolfo Meras, presidente de Madrid Aloja, asociación que representa a 5.000 de esos caseros y a 6.000 viviendas de uso turístico, que rechaza la decisión adoptada por el Ayuntamiento de Madrid, de prohibir a partir del próximo mes de agosto las viviendas de uso turístico en el centro, en edificios donde compartan espacio con los vecinos. Asegura que “no hay expulsión de vecinos del centro, donde la población residente ha crecido en 5.800 personas. No hay problemas de convivencia generalizados y tampoco es verdad que la presencia de viviendas de uso turístico reduzca la oferta o suba los precios del alquiler”. En el caso de Barcelona, el veto no va a ser parcial, si no total. El Ayuntamiento prevé la retirada de las 10.100 licencias de viviendas de uso turístico para 2028. La Asociación de Apartamentos Turísticos de Barcelona (Apartur) ha iniciado una ofensiva legal para defender a sus propietarios.

(El País. Página 36. Domingo 16)

LOCURA POR LOS GARAJES: SU PRECIO SUBE MÁS QUE LA VIVIENDA

La inversión en plazas de garaje, una de las más agradecidas del mercado del ‘ladrillo’ por su escasa complejidad, sigue llenando los bolsillos de los ahorradores, aunque algo menos. La rentabilidad bruta anual que se obtiene por comprar una plaza para ponerla en alquiler ha pasado del 7,1% de 2023 al 6,5% en 2024. Se coloca así en niveles de 2016 y se iguala a la presentada por la vivienda (6,4%), según Fotocasa.

Detrás de este retroceso del rendimiento, que tiende a ajustarse de forma moderada, está la fuerte demanda e interés por este tipo de activos, un movimiento que ha provocado un encarecimiento importante de los aparcamientos. El precio de los garajes en España subió un

10,2% en 2024 y se colocó en 13.770 euros de media, frente al alza del 7,5% en 2023, de acuerdo con el análisis del portal inmobiliario. En siete de cada diez ciudades españolas el precio subió, sobre todo en Guadalajara (37%), León (32%) y Almería (30%).

El encarecimiento está por encima incluso del experimentado por la vivienda, que se disparó un 8,4% en 2024, su mayor alza desde 2007, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). “La rentabilidad baja debido a que el precio de compra está subiendo con fuerza y, en cambio, el precio del alquiler no está creciendo al mismo nivel”, comenta María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa. El alquiler, aunque también ha subido, lo ha hecho de forma más contenida, “con un incremento aproximado de entre el 1% y el 2%, situándose en un promedio cercano a los 75 euros mensuales”, cuenta Juan Ramón Prieto, director de Operaciones de Solvia.

Cada vez más ahorradores particulares se decantan por esta inversión y lo hacen por unos cuantos motivos. El más evidente es que da pocos problemas y no exige cambiar de electrodomésticos o pintar las paredes. Además, “requiere una inversión inicial muy reducida, especialmente si lo comparamos con la vivienda”, dice Prieto. Y continúa: “Este tipo de inversión suele focalizarse en periodos de incertidumbre económica como el actual por ser percibida como de bajo riesgo y dar seguridad al inversor”. Sin olvidar que las restricciones de uso del vehículo, como la creación de zonas de bajas emisiones, la peatonalización de áreas céntricas o la eliminación de aparcamientos en superficie, han incrementado la demanda de plazas de garaje privadas, especialmente en zonas céntricas. Además, la compra de este tipo de activos se ha fortalecido debido al aumento de las ventas de vehículos.

La crisis de la vivienda también ha terminado por impactar. Los altos precios de las casas, su escasez de oferta y la regulación del mercado están animando a algunos ahorradores a cambiar de pareja de baile. “El ahorrador o pequeño inversor parece que tiene más complejidad a la hora de adquirir una vivienda, y si a esto le sumamos los posibles problemas de impagos que pueda tener por parte de un inquilino puede que estas circunstancias ayuden a que la inversión se destine más a plazas de garaje”, relata Esteban Calcerrada, responsable en Madrid de ParkingYa, empresa especializada en la compraventa y gestión de plazas de garaje.

Otro motivo que ha consolidado a los aparcamientos como una alternativa atractiva para pequeños ahorradores es que requiere escasos gastos de mantenimiento y que permite invertir en ladrillo sin tener que recurrir, en la mayoría de los casos, a financiación bancaria.

(El País. Suplemento Negocios. Página 11. Domingo 16)

FINANZAS

EL BBVA PIDE RESPETO “A LAS REGLAS DEL MERCADO” EN LA OPA AL SABADELL

Todavía no se conoce el dictamen de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) sobre la oferta de adquisición del Banco Sabadell por el BBVA, pero el banco comprador da por hecho que le será favorable y se prepara para el obstáculo decisivo en su carrera por obtener los permisos de todas las autoridades. A la espera de que la CNMC

imponga condiciones asumibles, el BBVA se enfrenta a una posible intervención del Gobierno que dificulte la operación. Su presidente, Carlos Torres, ya se está anticipando a este escenario y el viernes lanzó un mensaje al Gobierno al pedir que se respeten “las reglas del mercado”.

“Es importante que las operaciones puedan llegar a los accionistas y sean los accionistas los que decidan sobre las mismas”, afirmó en un encuentro organizado por la Asociación Española de la Banca (AEB). “Es lo que guarda consonancia con un mercado de capitales que funciona adecuadamente”, añadió. El presidente del BBVA fue un paso más allá al reclamar “que se respeten las reglas del mercado de capitales en las operaciones en curso”. Desde que el consejo del Sabadell rechazara la opa del BBVA, Torres ha defendido la conveniencia de que los accionistas del Sabadell puedan pronunciarse, pero hasta ahora no había aludido a un riesgo como este.

Torres insistió en la necesidad de “ganar escala” para afrontar las inversiones tecnológicas y recordó que entre los veinte mayores bancos del mundo no hay ninguno de la zona euro. Lo hizo en una mesa redonda junto al consejero delegado del Santander, Héctor Grisi, que coincidió con él en destacar la fragmentación bancaria y en reclamar una regulación más sencilla para ganar competitividad.

Todos los mensajes de la jornada estuvieron marcados por el giro de la UE hacia su autonomía estratégica, en el que se inscribe ahora el discurso sobre la importancia de crear bancos europeos más grandes. El viernes el Banco Central Europeo (BCE) dio vía libre al italiano Unicredit para que llegue al 29,9% del alemán Commerzbank.

Sin embargo, los matices llegan cuando se analiza el mercado español. El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, se mostró durante el mismo encuentro de la AEB abierto a la unión bancaria y a la consolidación europea, pero mostró la “preocupación” del Gobierno acerca del impacto sobre la competencia de una concentración entre el BBVA y el Sabadell. “Tenemos una preocupación por el impacto que pueda tener en la competencia de nuestro mercado”, afirmó.

En caso de que la CNMC imponga condiciones al BBVA, como previsiblemente ocurrirá, el Ministerio de Economía tendrá 15 días para decidir si analiza el expediente para añadir o rebajar las exigencias. De ser así, se abriría un plazo adicional de 30 días para elevar el asunto al Consejo de Ministros.

El gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá, defendió durante la jornada la incorporación de incentivos para que los bancos financien al sector de la defensa. Según dijo, apenas el 0,1% del crédito se destina a este sector. Advirtió además de la creciente presencia de Apple Pay y de operadores extracomunitarios en la actividad de pagos.

De este encuentro de la AEB informan *Cinco Días*, *El Economista*, *El País*, *ABC* y *El Mundo*.

(La Vanguardia. Página 56. Media página. Sábado 15)

CEPYME SE SUMA A FOMENT Y A LOS EMPRESARIOS GALLEGOS PARA QUE LA CNMC LOS TENGA EN CUENTA EN LA OPA

La Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme) anunció el viernes que se suma a los requerimientos que han presentado Foment del Treball y a la Confederación de Empresarios de Galicia para que sus opiniones sean tenidas en cuenta en la opa lanzada por BBVA sobre Banco Sabadell.

La Audiencia Nacional admitió a trámite el pasado martes un recurso presentado por la patronal catalana Foment del Treball contra una decisión de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) que no consideró pertinente aceptar las alegaciones presentadas por 79 entidades contrarias a la operación bancaria. “Resulta necesario que se acepte la personación de las organizaciones empresariales en el análisis de la operación, la cual se encuentra legitimada por su función como defensoras y representantes de los intereses de las empresas”, expuso Cepyme en el comunicado. Resaltó que “el delicado carácter de la concentración propuesta y sus posibles implicaciones en aspectos críticos para el desarrollo del tejido productivo, tales como la oferta de crédito, obliga a que se tengan debidamente en cuenta las alegaciones de todas las partes interesadas” en el análisis que está llevando a cabo la CNMC.

CEOE se mantiene equidistante ante esta opa puesto que tanto el Sabadell como BBVA pertenecen a la patronal.
Información también destacada en *Expansión*.

(Cinco Días. Página 6. 3 medias columnas)

ADMITIDO A TRÁMITE EL RECURSO DE UGT CONTRA LA CNMC SOBRE LA OPA

La Audiencia Nacional ha admitido a trámite el recurso presentado por el sindicato UGT contra la Comisión Nacional de Mercados y de la Competencia (CNMC) por negarle el derecho a personación en el expediente de la fusión de BBVA con el Banco Sabadell. La instancia judicial da 20 días a la CNMC para que le remita el caso para decidir si fue legal su decisión. La CNMC decidió denegar la personación a UGT y a multitud de asociaciones por considerar que el único con derecho a alegar interés suficiente era el Banco Sabadell.

(El Mundo. Página 27. 3 medias columnas. Sábado 15)

EL MAYOR ASESOR DE VOTO AVALA LA RENOVACIÓN DEL CONSEJO DE CAIXABANK, PERO ALERTA DEL SUELDO DE MUNIESA

El mayor asesor de voto del mundo, Institutional Shareholder Services (ISS), apoya a CaixaBank en su renovación del consejo de administración, que ha supuesto el recambio de un tercio de este órgano, así como la salida de su anterior presidente, José Ignacio Goirigolzarri, y su sustitución por Tomás Muniesa. Sin embargo, este *proxy advisor* ha puesto el foco sobre el sueldo de su presidente no ejecutivo. Todo ello se someterá a la votación de los accionistas del banco en una junta que se celebrará el próximo 11 de abril en Valencia.

CaixaBank busca consignar un salario de 1,44 millones de euros para su nuevo presidente, que a diferencia de Goirigolzarri ha perdido sus funciones ejecutivas. ISS considera que este emolumento está en el “rango alto” de las prácticas de mercado, lo que eleva las preocupaciones. El informe refleja también la justificación que aporta el banco. Afirma que, pese a que sus funciones no son ejecutivas, sí requerirá más dedicación e intensidad que otros consejeros no ejecutivos del banco y que su remuneración “refleja estructuralmente continuidad con la remuneración por todos los asuntos de presidentes no ejecutivos anteriores de la compañía, ajustados solamente por la inflación”. Además, la entidad pondera la “larga, distinguida y exitosa” carrera de Muniesa, así como “su profundo conocimiento del grupo y del negocio asegurador y su experiencia como miembro del consejo” para justificar su salario.

Con respecto al sueldo del consejero delegado, Gonzalo Gortázar –cuyo componente fijo se incrementa un 3% y el variable un 47%, de modo que el sueldo total se incrementa en un 15%-, ISS considera que los emolumentos son elevados al alcanzar un máximo de cinco millones de euros y llega después de un año sin incrementos de salario. Considera que es aceptable según los estándares de los competidores, pero que futuros incrementos “serán escrutados de cerca”.

Los salarios de la cúpula de CaixaBank han sido un tema candente en las últimas juntas de accionistas del banco.

(Cinco Días. Página 8, 4 columnas)