

RESUMEN DE PRENSA DEL 16 DE MAYO DE 2024

MERCADO HIPOTECARIO

LOS HOGARES MÁS POBRES IMPULSAN LA SOLICITUD DE PRÉSTAMOS

La tasa de solicitud de crédito en la zona euro ha pasado del 12,6% en junio de 2022 al 17% a principios de 2024, un incremento que se ha producido al tiempo que se elevaban los tipos de interés y aumentaba el coste del dinero y que ha estado impulsado por los hogares con menor nivel de renta.

Según explica el Banco Central Europeo (BCE) en una entrada de su blog publicada ayer, en el periodo mencionado ha subido 4,7 puntos porcentuales la proporción de hogares con bajos ingresos que han recurrido a préstamos para poder consumir; mientras que las tasas de solicitud para el 20% de personas con mayor nivel de renta han bajado para todos los tipos de crédito. Al ser las familias con menos ingresos –y previsiblemente, menos solvencia– quienes han protagonizado el aumento de solicitud de crédito, se ha producido también un incremento de la proporción de préstamos que son rechazados por parte de las entidades. En concreto, ha subido un 5,7% la cantidad de créditos no concedidos desde abril de 2022, mientras que la proporción de aceptaciones ha caído un 5,2% en el mismo periodo. La mayoría de créditos rechazados eran para hogares que se encuentran en la mitad inferior de la distribución de ingresos, apuntan, y los préstamos eran tanto hipotecarios como destinados al consumo.

(El Mundo. Página 27. 1 columna)

INFORME KPMG- CASI UN 40% DE LOS DIRECTIVOS CREE QUE SE REDUCIRÁ EL CRÉDITO EN 2024

Ni la subida de los tipos ni el encarecimiento de la deuda han debilitado el optimismo del sector inmobiliario, que confía en una recuperación en los próximos meses, aunque muestra cautela respecto a la concesión de crédito. Según un informe elaborado por KPMG, con la colaboración de la CEOE, un 39% de los empresarios del sector cree que la concesión de créditos para la adquisición de bienes inmuebles en España se reducirá en 2024, frente a un 44% que apunta a que no experimentará cambios y un 18% que confía en que suba.

Respecto a los ingresos de las empresas vinculadas al residencial, la opinión de los empresarios y directivos del sector encuestados muestra que no hay demasiadas probabilidades de que se produzca un ajuste de precios en este ejercicio (un 38% considera que el riesgo es bajo y un 35% que es medio) ante la escasez de producto. En cuanto a precios, el 72% cree que subirá en obra nueva, mientras que el 42% opina lo mismo respecto a las de segunda mano, frente a las bajadas de las oficinas, por ejemplo. Las claves para la recuperación del sector, que experimentó una desaceleración en 2023, vendrán determinadas, entre otras cuestiones, por la evolución en los precios de los inmuebles y la estabilidad en los préstamos para la adquisición de propiedades.

(Expansión. Página 14. 1 columna)

EL GOBIERNO EXTIENDE A 2028 LA PROHIBICIÓN DE DESAHUCIAR A LAS FAMILIAS MÁS VULNERABLES

El Gobierno ha extendido la moratoria antidesahucios que impide expulsar de su vivienda habitual a las familias más vulnerables. El Ejecutivo ha prorrogado la medida, que terminaba ayer, durante cuatro años más, hasta el 15 de mayo de 2028. Esta protección a las familias más vulnerables entró en vigor en 2013 a través de la Ley de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social aprobada por el Gobierno de Mariano Rajoy, en plena crisis económica y financiera. Desde entonces, los distintos ejecutivos han ido prorrogando consecutivamente este escudo antidesahucios.

El texto justifica la necesidad de prorrogar la medida ante la incertidumbre de cuándo bajarán los tipos de interés, puesto que unas tasas elevadas afectan a las familias más vulnerables a la hora de afrontar el pago de su hipoteca. Asimismo, añade que “estas familias se han visto afectadas en mayor medida por el incremento de la inflación, cuyas repercusiones se espera que se mantengan a lo largo de los próximos años dado el efecto nivel sobre los precios”.

(El Economista. Página 31. Media página)

MERCADO INMOBILIARIO

EL INMOBILIARIO EUROPEO ANOTA SU MAYOR ALZA EN 5 MESES

El sector inmobiliario que recoge el Stoxx 600 anotó ayer una subida del 3%, que supone el mayor rebote diario de los últimos cinco meses, y lo ha colocado también como el segmento más alcista del día dentro de la referencia europea. Así, este potente rebote deja al segmento al borde de alcanzar el terreno positivo en el año, periodo en el que aún corrige un leve 0,2%, y es el único sector dentro del Stoxx 600 en negativo en 2024. La subida de los tipos de interés no se lo ha puesto fácil al real estate, que es un sector con un alto apalancamiento. En los últimos años, el segmento inmobiliario se ha revalorizado más en los países más ricos de Europa, en los que había dinero y ahorro para invertir en ladrillo. Entonces, esas operaciones se financiaron con dinero barato, hasta que en 2022 el Banco Central Europeo (BCE) empezó a subir los tipos. Las condiciones a las que se enfrentaba el sector empezaban a endurecerse y los problemas afloran en los más endeudados.

Sin embargo, el ánimo inversor parece y el Stoxx 600 Real Estate se encuentra en cotas máximas anuales de cotización en estos momentos. Desde AEW (Natixis IM) vierten unas perspectivas positivas para el sector en su informe *Perspectivas europeas de mitad de año de 2024*, donde indican: “Incluso con los continuos riesgos geopolíticos mundiales, nuestras últimas perspectivas confirman que la reciente mejora de la confianza de los inversores está justificada. A pesar de la persistente preocupación por el segmento de las oficinas prime, nuestras previsiones de rentabilidad para las nuevas inversiones en este subsector lo han situado en el primer puesto. Esto debería permitir que más inversores adopten un enfoque selectivo y más proactivo en el inmobiliario europeo y que vuelva la liquidez al mercado.

(El Economista. Página 19. Media página)

FINANZAS

CNMC: “MÁS BANCOS NO SUPONEN UN MAYOR NIVEL DE COMPETENCIA”

La posibilidad de que la fusión BBVA/Sabadell provoque una reducción de la presión competitiva en algunas regiones españolas ha colocado todos los focos sobre la Autoridad de Competencia, la CNMC. El Gobierno, que también debe dar su visto bueno a la integración, sostiene que esta operación puede elevar peligrosamente el grado de concentración bancaria y que tendrá efectos lesivos sobre el empleo y sobre la estabilidad financiera.

Ayer, la presidenta de la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC), Cani Fernández, afirmó que no se pueden dar cosas por sentadas antes de analizar el expediente, porque una cosa es el número de bancos con presencia en un territorio y otra el grado de competencia efectiva exigible. “No necesariamente tener más entidades bancarias supone que haya más competencia”, dijo a la salida de un coloquio en la Universidad de Alicante. La prueba, según explicó, es que la caída del número de bancos es notable desde los más de 50 que había en 2008 y, sin embargo, la realidad es que la fuerza competitiva es alta. En el mercado hipotecario lo es especialmente.

El análisis de la CNMC, que todavía no ha recibido la notificación formal de la opa, tardará bastantes meses. La práctica habitual es que su dictamen se emita poco antes de que se inicie el período de aceptación de la opa.

A la hora de evaluar estos procesos, la CNMC tiene en cuenta diversas variables. Por ejemplo, el nivel de fortaleza y de poder de mercado que tienen los dos bancos que se fusionan. “Analizaremos mercado por mercado si se produce una pérdida de competencia efectiva como consecuencia de la operación. Y si eso sucede impondremos los remedios [condiciones] necesarios [para aprobar la fusión]”, afirmó. La CNMC utilizará con esta operación la misma metodología de evaluación empleada en la fusión de CaixaBank y Bankia.

(Expansión. Primera página. Página 15. 5 columnas)

UNA FUSIÓN BANCARIA ALEJARÍA MÁS A ESPAÑA DE LA UE EN COMPETENCIA BANCARIA

La compra del Sabadell por parte del BBVA agrandaría la brecha actual del mercado español respecto a Europa en competencia bancaria. La supresión del cuarto banco más grande de España dibujaría un mercado con menos oportunidades para los clientes que las que tienen los grandes países de la Unión Europea: Alemania, Francia e Italia.

La competencia bancaria se mide a través del índice Herfindalh que oscila entre el 0 y 10.000. Xavier Puig, profesor de la UPF-BSM, recuerda que cuanto más alto es el índice menos competencia hay en un mercado. Un índice 10.000 significaría que solo hay un banco, y 0, que hay infinidad de entidades. Con datos del 2022 (últimos disponibles), España se situaba en el 1.327 del índice, cuatro veces más que el nivel en el que está Alemania o el doble que Francia e Italia. Puig alerta que, más allá de donde esté el índice, lo preocupante es que el mercado

español está lejos de los países más desarrollados de la Unión Europea. La situación, se apunta, empeoraría si se produjera la integración del Sabadell dentro del BBVA.

Algunos análisis sitúan el índice de competencia en España en el entorno del 1.800 si se lleva a cabo la unión de los dos bancos. Ese nivel es el que en terminología del Banco Central Europeo (BCE) se considera preocupante. A grandes rasgos, cuando el nivel es inferior a 1.000, supone una baja concentración. Un índice de entre 1.000 y 1.800 dibuja una concentración media, y un nivel superior a 1.800 indica una alta concentración. En el caso de Catalunya, la situación es aún peor, puesto que con datos del 2022 la comunidad ya tiene un índice de 2.238 que pasaría a superar el 2.800 con la posible desaparición del Sabadell. “El nivel de concentración bancaria en Catalunya sería el más alto de Europa si la operación se materializase”, señaló el Departament d’Economia de la Generalitat.

Aparte de la Generalitat, el Gobierno central y especialmente el ministro de Economía, Carlos Cuerpo, han alertado desde el mismo día que se anunció la opa hostil que la operación era perjudicial para la economía española por los efectos que tendría sobre la competencia. Mientras, el BBVA defiende lo contrario y sostiene que la operación es buena para los clientes porque permitirá movilizar más crédito.

(La Vanguardia. Página 52)

SCOPE: “BBVA NO NECESITA LA FUSIÓN A TODA COSTA”

La firma de análisis de crédito Scope asegura que tiene lógica financiera que BBVA se haya lanzado a por Sabadell porque ganará escala en un país que está creciendo por encima de la media europea. En su opinión, la operación es “atractiva” para los accionistas de BBVA. Primero, por el potencial de rentabilidad (20% sobre la inversión). Y segundo, por los 850 millones de euros de ahorros de costes esperados. “La fusión ofrece varias ventajas estratégicas: mayor poder de fijación de precios, una franquicia nacional más completa que combina la fortaleza de BBVA en negocio minorista con el mayor enfoque de Sabadell en pymes y un mayor presupuesto para crecer en capacidades digitales y en ESG”, dice la firma.

Pero dicho esto, Scope asegura que la operación no es imprescindible para BBVA. “No necesita un acuerdo a toda costa, especialmente considerando las preocupaciones manifestadas por el Gobierno sobre la operación”, afirma. “El modelo de negocio de BBVA es resiliente y tiene un perfil de riesgo/rentabilidad equilibrado que combina exposición en mercados emergentes y desarrollados. En caso de una oferta fallida, este modelo es lo suficientemente fuerte como para que BBVA pueda seguir aumentando su presencia en España a través del crecimiento orgánico, aunque eso lleve tiempo y mientras sigue expandiendo su presencia en otros países a través de canales digitales”, señala.

“La incapacidad de las dos partes de llegar a un acuerdo amistoso es un buen recordatorio de que la brecha entre el valor percibido por el vendedor y la disposición a pagar del comprador puede ser mayor que el potencial de creación de valor de una fusión”, concluye.

(Expansión. Página 15. 1 columna)

BBVA PODRÁ LANZAR LA PRÓXIMA SEMANA SU OPA SOBRE SABADELL

BBVA podría lanzar la próxima semana su opa sobre Sabadell, ya que se habría dado un plazo de dos semanas desde que la anunció para presentar la solicitud de autorización ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), comenzando a contar desde la fecha en que dio a conocer la operación, el jueves 9 de mayo. Para este trámite, que incluye la presentación del proyecto explicativo y otros documentos complementarios, BBVA puede contar con un mes desde que hizo pública la decisión de formular la opa. Sin embargo, el banco trasladó su intención de presentar esta solicitud dentro un plazo de dos semanas, que terminaría el 23 de mayo.

La autorización de la CNMV es la primera que BBVA necesita para formular la opa hostil sobre Sabadell, junto a la de la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC), el Banco Central Europeo (BCE) y el supervisor prudencial británico. También necesitará el visto bueno de las autoridades de defensa de la competencia de EE. UU., México y Portugal y la notificará, de forma voluntaria, a las autoridades de competencia de Reino Unido. BBVA realizará las peticiones de estas aprobaciones a las autoridades de competencia “tan pronto como sea posible”. No hay que descartar que entren en juego caballeros blancos con contraofertas, y en tal caso, se paralizaría la opa en curso y los plazos volverían a la casilla de salida. El banco estima que recabar todas estas autorizaciones y celebrar la junta de accionistas para aprobar la ampliación de capital que comporta la opa conllevará entre 6 y 8 meses. A partir de ahí, lanzaría la oferta sobre el 100% del capital de Sabadell, que se extendería un máximo de 70 días.

En *El Mundo*, por su parte, se publica el amplio artículo “Sabadell ‘en guerra’ ante una OPA que aporta poco valor para el accionista”. Apunta que el banco catalán defiende que los términos que se plantean en la OPA hostil infravaloran a la compañía y que por sí solos ofrecen un crecimiento mayor.

(Expansión. Página 16. 3 columnas)

LOS RETOS QUE AFRONTA BANCO SABADELL EN 2024

Sabadell tiene un 2024 cargado de retos, más allá de la opa hostil que ha anunciado BBVA. El banco debe elevar su rentabilidad para convencer a los inversores de que vale más en solitario y para cumplir con los compromisos de remuneración al accionista (2.400 millones de euros este año y el próximo) tras su negativa a aceptar la propuesta de fusión.

Uno de los desafíos inmediatos será la puesta en marcha del plan de eficiencia anunciado para su filial británica TSB, que se tendrá que culminar entre 2024 y 2025. El grupo realizó a finales de 2023 una provisión extraordinaria de 53 millones de libras (61,6 millones de euros) para sufragar una reestructuración en su negocio en Reino Unido. El anterior proceso de ajuste del banco británico, lanzado en 2019, implicó un coste de 180 millones de libras y supuso el cierre de 82 oficinas (un 15% de la red). Sabadell todavía no ha detallado cuál será el número de empleados y de oficinas afectados, ya que prevé que sean los responsables de TSB los que presenten el plan de eficiencia tanto a la plantilla como al mercado.

En segundo lugar, el Sabadell espera culminar en los próximos meses el lanzamiento definitivo de su nueva banca digital para particulares en México.

El otro gran frente abierto para los gestores de Sabadell es el cierre definitivo de la venta de su negocio de pagos a la multinacional Nexi, que implica el traspaso de un 80% de la filial Paycomet y el cobro de 280 millones de euros para el banco.

(Expansión. Página 16. 3 columnas)

BBVA Y SABADELL DEBERÁN SUMAR 1.700 MILLONES DE COLCHÓN DEL BDE

La banca encara un nuevo requerimiento de solvencia con el llamado colchón de capital anticíclico, una red que el supervisor fija para acopiar recursos en los momentos buenos del ciclo que le ayuden a vadear un peor escenario económico sin restringir el crédito. La hucha costará a BBVA hasta 1.220 millones de euros en capital y otros 475,71 millones a Sabadell, pudiendo llegar en el caso de Santander a unos 1.600 millones. Los cálculos están realizados sobre estimaciones que compartieron sus primeros espaldas con analistas en las últimas presentaciones de resultados, aunque no había certeza entonces de que el Banco de España aprobaría finalmente su activación ni por qué cuantía. Será la primera vez que lo introduce, pese a que monitoriza cada trimestre la evolución del crédito, el PIB y otros indicadores para evaluar si debe activarlo. Su nivel se calibra en múltiplos de 25 puntos básicos, en un rango que oscila entre el 0% en el que ha estado hasta ahora y el 2,5%, aunque excepcionalmente podría ser superior.

Para la estimación se toma de hipótesis que lo fije en el 1% o en 100 puntos básicos. Hoy lo tienen fijado Bulgaria para sus bancos (1,5%), Croacia (al 0,5%), República Checa (2,5%), Dinamarca (2,5%), Francia (0,5%), Alemania (0,75%), Irlanda (0,5%), Países Bajos (1%), Noruega (2,5%), Suecia (2%) y Australia (1%).

(El Economista. Página 7. 4 medias columnas)

BBVA Y SABADELL, LOS BANCOS CON MÁS BLINDAJES PARA DIRECTIVOS

BBVA, con 52, y Sabadell, con 33, son los bancos cotizados con más directivos, empleados o consejeros con cláusulas especiales de indemnización (blindajes) en caso de cese. Así se desprende del análisis realizado por el diario económico *Expansión* comparando este tipo de contratos, que en mayor o menor medida vienen descritos en los respectivos informes de gobierno corporativo de las compañías, y los informes de retribuciones al consejo.

CaixaBank tiene también 33 profesionales blindados, al igual que Sabadell, pero con condiciones algo inferiores. Santander, por su parte, tiene 22, igual que Unicaja 22. Bankinter sería el más austero, con solo un contrato de este tipo.

(Expansión. Página 17)

LA BANCA TEME QUE EL EURO DIGITAL ABRA LA PUERTA DEL SISTEMA FINANCIERO A APPLE O AMAZON

El euro digital, la nueva forma de dinero en la que está trabajando el Banco Central Europeo (BCE), inquieta a la banca por varios motivos. Uno de ellos es que ha logrado azuzar un temor que el sector tiene presente desde hace ya un tiempo: una incursión de las grandes tecnológicas en su negocio. Esta forma de dinero, que pretende ser como una especie de efectivo virtual, está siendo diseñada para permitir envíos de dinero entre particulares, tanto con conexión a internet como sin ella, y pagar de forma online y física en comercios.

Al igual que Bizum, aspira a tener facilidad de uso y versatilidad, pero a diferencia de esta solución de pagos que crearon los bancos españoles, el euro digital sería anónimo, permitiría operar con dinero creado por el propio banco central en vez de dinero bancario privado y podría usarse en toda la zona euro, algo que no sucede hoy en día con ninguna otra alternativa. Es precisamente en esa dimensión paneropea donde la banca ve asomarse la amenaza de las tecnológicas.

Las grandes empresas como Apple, Google o Amazon tienen una historia de éxito a sus espaldas. Los millones de usuarios que utilizan sus sistemas y la capacidad de innovar que han demostrado las convierte en un formidable competidor, también para los bancos.

(Cinco Días. Página 15. 4 columnas)