

RESUMEN DE PRENSA DEL 20 DE DICIEMBRE DE 2024

MERCADO HIPOTECARIO

EL TIPO MEDIO HIPOTECARIO CAE AL 3,20%, EL MÁS BAJO EN DOS AÑOS

El precio de las hipotecas continúa en pleno descenso. En noviembre, el tipo medio de los préstamos a más de tres años para compra de vivienda se situó en el 3,20%, el nivel más bajo desde el mes de diciembre de 2022, según las últimas cifras oficiales del Banco de España.

Es un escenario de continuos ajustes a la baja de las condiciones que ofrecen las entidades financieras para potenciar la contratación de hipotecas, el tipo medio registró el mes pasado la cuarta caída consecutiva. Se aleja mucho de los máximos de los últimos 15 años firmados en octubre del año pasado en el 4,33%, en paralelo a la gran subida del euríbor. La media mensual de diciembre del índice hipotecario se situaba ayer en el 2,42%, por debajo del 2,506% de noviembre y muy lejos del máximo de los últimos años del 4,16% de octubre del año pasado.

La caída imparable de los precios de las hipotecas augura un fuerte aumento de la negociación. “Los bancos ya están ofreciendo hipotecas con tipos de interés muy competitivos, con el precio de la hipoteca fija rozando el 2% para los mejores perfiles. Pero el año 2025 va a ser un año todavía mejor para hipotecarse y lo vamos a notar en el aumento de las transacciones hipotecarias”, asegura Simone Colombelli, de iAhorro.

Por su parte, el tipo medio de las hipotecas entre uno y cinco años para la adquisición de vivienda libre concedidos por las entidades de crédito en la zona del euro fue del 3,70% en noviembre, frente al 3,82% de un mes antes y el 4,28% del mismo mes de 2023.

(Expansión. Página 14)

MERCADO INMOBILIARIO

LA VIVIENDA RECUPERA EL REINADO Y ACAPARA LA ATENCIÓN DE TODO EL CAPITAL

En este especial de *El Economista* se recoge la opinión de varios expertos del mercado inmobiliario, quienes miran al 2025 con gran optimismo. Tras un 2024 en el que los productos clasificados como *living* encabezan las operaciones de inversión inmobiliaria, esperan que el próximo año sea todavía mejor. El capital apuesta con fuerza por el alquiler, tanto por el tradicional, con el regreso de las operaciones de *Build to Rent*, como por el flexible, el *coliving*, las residencias de estudiantes y también por productos emergentes en España como el *senior living*.

La incertidumbre generada por el control de las rentas en el contexto de la controvertida ley de vivienda ha frenado la inversión en Cataluña, sin embargo, Madrid y el resto de grandes capitales con potencial demográfico se encuentran en plena ebullición. Esta situación regulatoria, unida a la subida de los tipos, lo que supuso un freno al *Build to Rent*, desvió el foco de la inversión hacia el alquiler flexible, que vive un momento de auge. Ahora, con la rebaja de las condiciones

crediticias el capital mira también hacia el alquiler tradicional, completando el círculo en el sector. Las cifras del mercado residencial son, sin duda, positivas.

La compraventa de viviendas se disparó un 51,3% interanual en octubre y acumuló un total de 69.418 operaciones. Se trata del mayor incremento desde agosto de 2021 y su mayor cifra de transacciones desde mayo de 2007, cuando se superaron las 75.000 operaciones. La venta de vivienda nueva avanzó un 83,4% interanual con 16.224 operaciones (su mayor avance desde mayo de 2021 y su mayor cifra desde febrero de 2013) y las operaciones de vivienda de segunda mano aumentaron un 43,6%, un alza no vista desde septiembre de 2021.

Estos datos son un reflejo del cambio de ciclo hipotecario por la desescalada de los tipos de interés, por lo que se espera una temporada de gran dinamismo en la adquisición de vivienda. Esto se traducirá también en el precio en 2025, con subidas medias esperadas por el sector de alrededor del 8% en el producto de segunda mano y del 10% en la obra nueva, donde existe todavía un mayor estrés entre la oferta y la demanda. Según los últimos datos difundidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE), si se mantuvieran las tendencias demográficas se estima que entre 2024 y 2039 se crearán de media 246.000 hogares al año, una cifra muy superior a la producción de obra nueva anual, que oscila entre los 85.000-90.000 unidades anuales.

Estas cifras dan idea del enorme reto al que se enfrenta el sector como industria y toda la sociedad española, y de las oportunidades que presenta. Este escenario acrecienta el problema de acceso a la vivienda, que según los expertos "continuará agravándose".

Así, la subida de los precios no solo se dará en el producto en venta, también en el alquiler, ya que, de nuevo, en este caso también la oferta es incapaz de absorber la creciente demanda. En este sentido, los portales inmobiliarios arrojan un aumento de precios de entre el 4% y el 10%. El origen de todo el problema se encuentra, según los expertos, en la escasez de parcelas finalistas. Esta seguirá siendo la mayor limitación para la capacidad de la industria promotora y de construcción de satisfacer la demanda de nuevos hogares. "Esta situación continuará ejerciendo presión sobre los precios residenciales, ya que la oferta de obra nueva no logrará, un año más, equilibrar la intensa demanda", recalcan.

Por otro lado, los directivos señalan que la industrialización se presenta como una posible respuesta a otros de los desafíos del sector como la falta de mano de obra o la descarbonización de nuestro parque inmobiliario y la mejora de la calidad en la edificación. "Avanzar en la industrialización del sector de la construcción nos permitirá además romper la barrera de las 100.000 viviendas nuevas al año conteniendo los costes", aseguran.

Asimismo, los expertos consultados por *elEconomista.es* ponen el foco en la colaboración público-privada para poder aumentar la producción de vivienda asequible, dando respuesta a la gran demanda que existe en este mercado. Finalmente, el sector pone urgencia en aprobar la nueva ley del suelo que garantice la seguridad jurídica de las tramitaciones urbanísticas y que permita incorporar más suelo al mercado y poner en marcha los procedimientos de licencia básica que acorten los procesos administrativos. Se tratan de muchos retos pero con buenas perspectivas para comenzar un 2025 que será de gran actividad para el residencial.

El mercado de oficinas en España seguirá mostrando signos de recuperación y transformación en 2025, impulsado por la estabilidad económica y la adaptación a nuevas formas de trabajo. Se espera que las rentas continúen aumentando, especialmente en las zonas céntricas donde la demanda supera a la oferta. En las áreas periféricas, los activos de calidad también experimentarán un crecimiento positivo, aunque la conversión de edificios en viviendas seguirá siendo una tendencia debido a que muchos de estos activos están obsoletos y su transformación para mejorar los ratios de eficiencia ya no son rentables.

La demanda se centrará en espacios de alta calidad, sostenibles y bien ubicados, mientras que la inversión continuará beneficiándose del interés tanto nacional como internacional. Madrid se posiciona como uno de los principales centros empresariales de Europa, con un marco macroeconómico estable y una inflación moderada. En 2025, se espera que la integración de tecnología avanzada en los espacios de oficina, la sostenibilidad y la flexibilidad sean los principales motores del sector, que espera una tendencia positiva tanto en absorción como en inversión.

El sector del *retail* está en auge y ha logrado vencer los fantasmas del pasado. Tras varios años en los que la actividad inversora fue prácticamente nula, los activos comerciales están de nuevo en el foco del capital. Tanto es así que el sector cerrará el 2024 con una actividad inversora que superará los 2.000 millones de euros. Además, este año también está siendo protagonista dentro del inmobiliario por los movimientos corporativos entre las principales firmas del sector cotizadas, lo que es un signo más del buen momento que atraviesa este mercado. Según los expertos consultados por *eEconomista.es* este crecimiento que está experimentando y que se mantendrá en 2025 se debe a varios factores clave que han impulsado la confianza de los inversores y el rendimiento del sector.

Desde el final de la pandemia, los centros comerciales han mostrado resultados recurrentes y fiables, acumulando catorce trimestres consecutivos de aumento en las ventas. Este desempeño ha atraído a más inversores al sector, destacando la resiliencia y adaptabilidad de los centros comerciales españoles. Además, todos los segmentos están evolucionando al alza, incluidos ocio y entretenimiento, que tienen las mejores expectativas para el primer semestre de 2025, según el informe de Apresco y PwC.

Según los expertos, son dos las grandes tendencias que están impulsando el sector. Por un lado, el aumento del consumo privado, favorecido por el crecimiento económico de España y por otro la rentabilidad de las inversiones en digitalización. La integración del comercio físico y digital ha demostrado ser un modelo exitoso, complementando la experiencia de compra presencial con el *e-commerce*. La innovación y la sostenibilidad también son fundamentales para el futuro del *retail*. Los centros comerciales están invirtiendo en tecnología para mejorar la experiencia del cliente y en prácticas sostenibles para atraer a consumidores conscientes del medio ambiente. Las expectativas para el primer semestre de 2025 son optimistas, con un crecimiento continuo en ventas y afluencias.

En las siguientes páginas, se publican las tribunas de varios expertos del sector.

(El Economista. Especial Patrimonio Inmobiliario. Páginas 2 a 27)

PROPINAS Y CAFETERAS PARA CAPTAR CASAS EN UN MERCADO SIN VIVIENDAS

La sorpresa fue mayúscula cuando Pablo llegó a su oficina inmobiliaria y se la encontró llena hasta el techo de cajas de cafeteras de café. «Son para los conserjes», le explicó uno de sus compañeros. En un mercado en el que cada vez quedan menos casas disponibles, encontrar a propietarios con viviendas para vender se convierte en una tarea ardua y casi cualquier cosa vale para dar con ellos. Incluso regalar cafeteras de café premium a los conserjes de los edificios que conocen las intenciones de sus vecinos o entregar discretas propinas en sobres a quienes puedan dar un chivatazo.

La figura de los captadores inmobiliarios se ha vuelto una de las más cotizadas en el frenético mercado inmobiliario actual. A fin de cuentas, son profesionales que se dedican a buscar a personas que vendan sus residencias en una zona concreta: identifican a los propietarios, les explican sus posibilidades, les ayudan con los trámites legales, les asesoran, valoran sus casas, las reforman (cuando es necesario) para venderlas a mejor precio, las publicitan y, en el mejor de los casos, las acaban vendiendo. Todo ello por una comisión que normalmente oscila entorno al 5% del valor del inmueble. «Hacemos mucha captación proactiva. Ahora que hay menos clientes que vienen por su propia iniciativa, nosotros tenemos más tiempo para salir e ir a buscarlos. Hacemos búsquedas en los portales inmobiliarios, buzono en edificios, contactamos con los conserjes y porteros que nos facilitan información sobre los pisos que se quedan libres, dejamos nuestras tarjetas de visita en restaurantes y negocios de la zona que cubrimos...Vamos dejando huellas para que los clientes sepan dónde encontrarnos si nos necesitan», explica uno de los profesionales con una amplia experiencia en el sector.

Muchos tienen también contactos en despachos de abogados y notarías que les informan cuando les llegan casos de separaciones, divorcios o herencias, a cambio de cierta propina por la información. «Todos quieren pillar», dice Pablo, que prefiere que utilicemos un nombre distinto al suyo para preservar su identidad.

La competencia se ha multiplicado en los últimos años al calor del suculento negocio inmobiliario. Muchas agencias se han lanzado al sector, aunque son las más pequeñas –por sus dificultades para abrirse paso– las que más duro pelean por los captadores. «El mercado está en un momento muy atractivo. Se necesita personal cualificado y una asesor con talento que además tiene una cartera de clientes propios tiene un valor muy alto para recursos humanos», dice Martínez.

Ante la falta de producto, las empresas del sector agudizan sus estrategias y se replantean su futuro. Muchas ya están cambiando sus métodos de trabajo ante la falta de *stock*, tal y como reconoce José María Alfaro, presidente de la Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI). «Cada vez más tenemos que recurrir al *off-market*, es decir, no publicitamos las ventas en anuncios y portales al uso, sino que tiramos de las bases de datos para ofrecerlas a los clientes», explica a EL MUNDO. «Tener cartera en los próximos dos o tres años es el gran reto a futuro para los agentes y asesores inmobiliarios», pronostica. «Algunas agencias tendrán que recomponer sus negocios», explica haciendo alusión a la concentración de las plantillas; otras tendrán que ampliar sus ofertas con opciones para la gestión patrimonial, servicios de *personal*

shopper inmobiliario, ofrecer soluciones para los jóvenes o para los mayores, mediante la licuación patrimonial», enumera.

(El Mundo. Página 31)

SEPES APRUEBA SU RECONVERSIÓN EN LA NUEVA EMPRESA ESTATAL DE VIVIENDA

Primeros movimientos en el Gobierno para convertir la entidad estatal de suelo Sepes en la empresa pública de la vivienda de referencia. El consejo de administración de la compañía, con presencia de la ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, aprobó ayer distintas medidas para reforzar su estructura en ese sentido. Desde el Ministerio de Vivienda se indicó en un comunicado que, en el contexto actual y con la necesidad de desarrollar una política pública de vivienda, Sepes “pasará a ser la entidad de referencia en materia de gestión integral de vivienda y suelo”, con el objetivo de avanzar en este derecho como un quinto pilar del Estado de bienestar.

A principio de mes, el presidente del Gobierno Pedro Sánchez anunció la creación de una empresa pública de vivienda. Días después, Rodríguez, titular del departamento, avanzó que Sepes tomaría un papel relevante en esa estrategia a través de su reconversión.

En el consejo de administración de ayer, la compañía se ha reclasificado en el grupo 1 de entidades públicas empresariales, que entre otras cosas permite ampliar el consejo de administración. Según el ministerio, con este fortalecimiento, Sepes podrá actuar desde la disposición y urbanización de los suelos y la edificación de las viviendas hasta la gestión de estas casas. Eso supone intervenir en el ciclo residencial completo hasta la entrega de las llaves de los hogares de precio asequible.

Además, Sepes crea una nueva dirección del parque de vivienda asequible, encargada de la gestión de los hogares, y una dirección de transformación, que será la encargada de impulsar un cambio y definir un nuevo plan estratégico para la empresa dirigida por Leire Iglesias y que es dependiente del ministerio de Rodríguez.

La conversión al grupo 1 de entidades públicas permite también dar un paso indispensable para poder fortalecer su estructura, con la incorporación de las dos nuevas direcciones, según fuentes de Sepes. Además, se pone a esta sociedad pública al mismo nivel de importancia en la gestión de servicios públicos como pueden ser Renfe, Adif, Aena o Puertos del Estado.

Hasta ahora, Sepes se ha encargado fundamentalmente de la gestión de suelo, desde realizar trámites urbanísticos para avanzar en planes como la conocida como Operación Campamento hasta la venta y compra de terrenos. Tras esta reconversión, es probable también que los responsables de la compañía pública busquen rebautizarla con otro nombre más ligado a la gestión de la vivienda asequible.

Desde el anuncio de Sánchez, realizado en Sevilla dentro del Congreso Federal del PSOE, el Gobierno ha comenzado a reestructurar la política de vivienda y las sociedades que la componen. A Sepes se le otorga, de esta manera, la posibilidad de urbanizar, construir y

gestionar la vivienda asequible. Pero todavía queda por conocerse qué cambios puede aprobar el Gobierno en la Sareb (Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria). Rodríguez, por su parte, señalaba en una entrevista en EL PAÍS hace dos semanas que el Gobierno aprovechará también a la Sareb en su política. “En ese mensaje de [destinar a la vivienda] todos los recursos del Estado, por supuesto que también todo lo que vamos a poder disponer de Sareb para dar respuesta a las políticas de vivienda o al despliegue de esos suelos lo gestionaremos a través de la nueva empresa pública”, afirmó.

En la propia Sareb se está en proceso de desinversión de su promotora Árgura Homes, un proceso por alrededor de 800 millones de euros, y que ha despertado el interés de una veintena de fondos y empresas inmobiliarias. Sin embargo, en los últimos días ha cundido el desconcierto entre los potenciales compradores después de que la pasada semana los socios de Gobierno, PSOE y Sumar, pactaran en el Congreso de los Diputados instar al propio Ejecutivo a reconsiderar la venta de esta promotora de Sareb.

Información también en *Cinco Días y El Mundo*.

(El País. Página 32)

BARCELONA Y OTRAS NUEVE CIUDADES EUROPEAS EXIGEN A BRUSELAS MEDIDAS PARA GARANTIZAR EL ACCESO A UNA CASA

Los alcaldes de diez de las grandes ciudades europeas han redactado una carta conjunta dirigida a la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, pidiendo medidas urgentes para hacer frente a la crisis de la vivienda que castiga al continente. El alcalde de Barcelona, Jaume Collboni, es uno de los que firma la misiva junto a los primeros ediles de Roma, París, Milán, Ámsterdam, Lisboa, Budapest, Bolonia, Leipzig y Lyon. La carta reclama “rapidez y eficacia” para garantizar el acceso a la vivienda y combatir el sinhogarismo.

Los ediles explican que representan a 13,5 millones de ciudadanos y describen a Von der Leyen la realidad de las ciudades con precios de alquiler y compra desorbitados, déficit de vivienda social y récord en el número de personas sin hogar. “Esta situación se ha vuelto especialmente crítica para los trabajadores esenciales y las familias de clase media, y socava tanto la propia base social del proyecto europeo como la capacidad de las ciudades para atraer y retener talento”, lamentan los ediles asegurando que esto supone una amenaza directa para el desarrollo económico y social. “El número de personas sin hogar alcanza un nivel récord, a pesar del compromiso, ampliamente respaldado en la Cumbre Social de Oporto, de poner fin a esta situación en 2030”, denuncian.

El texto también advierte de que la escasez de vivienda ha llevado a una expansión urbana descontrolada con el consiguiente impacto ambiental y el aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero. “Dado que los edificios residenciales representan una parte sustancial de la huella de carbono en Europa, mejorar su aislamiento y realizar renovaciones energéticamente eficientes es clave para mejorar el bienestar de la ciudadanía, en particular para el confort térmico durante todo el año en los hogares con bajos ingresos”, subrayan.

Los alcaldes destacan los esfuerzos a escala local para abordar estos desafíos, como la construcción de vivienda social, la regulación de los precios del alquiler y la promoción de proyectos de eficiencia energética. Aún así, reconocen que los recursos de las ciudades son insuficientes. No todos son críticos. En la carta, los ediles muestran su “satisfacción” por el nombramiento de Dan Jorgensen como comisario dedicado a la vivienda y el anuncio de un Plan Europeo de Vivienda Asequible.

Además de Collboni, entre los firmantes, destacan ediles como Roberto Gualtieri (Roma), Anne Hidalgo (París), Giuseppe Sala (Milán) o Femke Halsema (Ámsterdam). Todos subrayan la importancia de reconocer las ciudades como motores de innovación y crecimiento. Piden a Bruselas acelerar y simplificar el acceso de los municipios a los fondos europeos y acaban la misiva invitando a Ursula von der Leyen, y a otros miembros clave de la Comisión Europea, a mantener una reunión en la que se pueda profundizar en estas propuestas.

Información también en *Cinco Días*.

(El País. Página 32)

LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER HABITUAL SE HUNDEN UN 36% EN 2024

Las compañías inmobiliarias están observando un rápido retroceso de la oferta de viviendas de alquiler habitual en un contexto en el que la demanda, sin embargo, no afloja, tensionando así todavía más un mercado muy complicado. El presidente de la Federación Nacional de Asociaciones inmobiliarias (FAI), José María Alfaro, dio ayer la voz de alarma ante la desaparición del mercado de más de un tercio de las viviendas de alquiler habitual durante 2024 y la «ineficacia de las medidas aprobadas por el Gobierno central y las diferentes administraciones para hacer frente a la mayor crisis habitacional de los últimos 50 años en España».

En una nota de prensa, Alfaro recordó que la demanda ha crecido a un ritmo anual del 26,28% a nivel nacional, mientras que el inventario de la oferta de vivienda del alquiler de larga estancia ha caído 36,3%, según los últimos datos reportados por las agencias inmobiliarias a FAI.

El presidente de FAI tachó de insostenible esta situación y ha instado al Ministerio de Vivienda y a las diferentes consejerías de Vivienda a replantear las políticas anunciadas o puestas en marcha hasta el momento, ya que «no hay ningún indicador de que la escalada de precios toque techo en 2025, mientras que los inquilinos necesitan vislumbrar ya un cambio de tendencia en los datos y los propietarios recuperar la confianza en el mercado».

El presidente de FAI coincide con el Gobierno en que hay que controlar y actuar en las zonas tensionadas, «pero con políticas incentivadoras y no de carácter restrictivo para los propietarios, ya que éstas generan incertidumbre y miedo en un sector sumamente sensible a todo tipo de cambios económicos y legislativos, que percibe como negativos, y provocan la fuga o retirada de inmuebles del mercado». Asimismo, Alfaro mostró su preocupación y recordó que los tiempos y la desesperación de la ciudadanía «no son los de la política ni las administraciones, y que urgen acciones rápidas y efectivas que respondan a las necesidades de la población que necesita acceder a una vivienda».

En este sentido, declaró que desde las agencias inmobiliarias están asistiendo «con estupor a comportamientos en el mercado nunca vistos antes». De hecho, señaló que algunas agencias directamente no publicitan ni las viviendas en alquiler ante la alta demanda por cada propiedad que se pone en oferta y las listas de espera que se están generando. Además, explicó que las dificultades en el arrendamiento están teniendo ya efectos en el mercado de la compraventa. Al respecto, explicó que muchas personas, al no poder alquilar, se ven obligadas a comprar viviendas que no cumplen sus expectativas o cubren sus necesidades de tamaño, espacio, geográficas o de accesibilidad, entre otras.

Ante esta situación, el presidente de FAI pidió altura de miras a las administraciones para un problema «que no tiene una única solución, pero sí un diagnóstico claro, como es la falta de oferta de vivienda» y que resaltó que «no crecerá “milagrosamente” a corto y medio plazo si se supedita solo a la construcción de la esperada vivienda de obra nueva, tanto pública como privada».

(La Razón. Página 24)

VARIAS AUTONOMÍAS SE PLANTEAN BLINDAR LOS PISOS PROTEGIDOS

Varias comunidades autónomas estudian seguir los pasos de Cataluña, País Vasco, Navarra y Baleares y blindar de forma permanente las viviendas protegidas, según aseguró el secretario de Estado de Vivienda, David Lucas, en un coloquio organizado por la Fundación Alternativas. La protección permanente de este tipo de viviendas para que no puedan salir al mercado libre sin ningún tipo de limitación es una de las líneas en las que está trabajando el Gobierno para levantar un parque público de vivienda asequible duradero en el tiempo. El ministerio, de hecho, trató de establecer la protección permanente de la vivienda protegida construida en la Ley de Vivienda. Sin embargo, el Constitucional, como recordó Lucas, tumbó esta disposición al entender que invadía competencias de las autonomías, que tienen transferidas las de vivienda. Pero a pesar de este revés, la propia ministra, Isabel Rodríguez, instó en octubre en el Congreso de los Diputados a «blindar a perpetuidad la protección de las viviendas del parque público». Y ahí, afirmó, las «comunidades autónomas tienen mucho que decir y espero que este acuerdo sea unánime», según añadió.

El número dos de Vivienda aseguró que desde el año 80 se han impulsado casi 2,3 millones de viviendas desde las administraciones públicas con ayudas públicas, suelo público... «Pero fueron en régimen de propiedad. Y luego se descalificaron y entraron en el mercado privado de compraventa. Ha sido un gran problema que hemos intentado corregir con Ley de Vivienda, blindando la protección para que se puedan transferir en las mismas condiciones en que se adquirieron. Pero el Tribunal Constitucional lo prohibió, aunque vamos a insistir para que las comunidades autónomas adopten esta protección», insistió.

Durante su intervención, Lucas destacó que, entre los factores que más inciden en la falta de oferta está la falta de suelo y declaró que espera que haya un «cierto raciocinio» para aprobar la modificación de la Ley del Suelo.

(La Razón. Página 24)

FINANZAS

EL IMPUESTO A LA BANCA Y EL 'GOLPE' AL AHORRO ENTRAN EN VIGOR EL 1 DE ENERO

El Gobierno dio ayer por zanjada la agónica reforma fiscal, después de un nuevo Pleno marcado por pulso mantenido por Junts y PNV. El texto cuenta ya con todos los avales necesarios, y está listo para entrar en vigor el próximo 1 de enero. Estas son las líneas maestras de la norma con la que Moncloa busca elevar la recaudación en unos 4.500 millones de euros, solo en 2025.

El texto establece un nuevo impuestazo para la banca, que tendrá una duración de tres años y establece una escala de tipos que alcanza el 7% para aquellos bancos con márgenes de intereses y comisiones superiores a los 5.000 millones de euros. Según los resultados registrados en 2023, los tres más grandes –CaixaBank, Santander y BBVA–se encuentran en este tramo. La redacción sitúa otros cuatro escalones. Marca un tipo del 6% para aquellas bases mayores a 3.000 millones, que podría afectar al Banco Sabadell. Por detrás establece otras tres. Un tipo del 4,8% para bases de más de 1.500 millones, del 3,5% a partir de los 750 millones, y del 1% para las inferiores. Cabe recordar que el anterior gravamen temporal establecía un tipo único del 4,8% a partir de 850 millones de ingresos anuales.

Información también recogida en *Expansión*.

(El Economista. Página 58)

EL BANCO DE ESPAÑA DESIGNA A DANIEL PÉREZ CID Y A EVA VALLE COMO NUEVOS DIRECTORES GENERALES

La comisión ejecutiva del Banco de España ha acordado nombrar a Daniel Pérez Cid como director general de estabilidad financiera, regulación y resolución y a Eva Valle como directora general de relaciones institucionales, europeas y transparencia. Además, Susana Camiñas ha sido designada directora general adjunta de supervisión y Galo Nuño, director general adjunto de estabilidad financiera.

Pérez Cid sustituirá a Ángel Estrada, que presentó su dimisión en noviembre. Es un hombre de la casa y es actualmente el director del departamento de regulación en la dirección general de estabilidad financiera, regulación y resolución, bajo el mandato del propio Estrada, que estuvo en el cargo desde 2020. Previamente, fue jefe de la división de análisis macroprudencial y de la estabilidad financiera y es licenciado en Economía por la Universidad Carlos III.

Paralelamente, Valle sustituirá a Paloma Marín, que recientemente ha sido elegida vicepresidenta de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Reemplazará, a su vez, a Montserrat Martínez y trabajará junto al nuevo presidente, Carlos San Basilio. Valle fue directora de la oficina económica del gabinete del presidente del Gobierno, durante el mandato de Mariano Rajoy. Técnica comercial y economista del Estado, así como licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza, ha ocupado cargos de relevancia en el Banco Mundial, el Tesoro Público, la CNMV y el Fondo Monetario Internacional. El nombre de Valle fue

de los barajados por Escrivá como subgobernadora, si bien el cargo finalmente recaló en Soledad Núñez.

Nuño, por su parte, es responsable de la división de política monetaria y mercado de capital en la dirección general de economía, tras haber pasado por el BIS y el BCE. Camiñas es directora del departamento de funciones horizontales en la dirección general de supervisión, así como ha sido jefa de grupo de BBVA y jefa de equipo responsable de inspecciones in situ y del seguimiento de la solvencia del grupo Santander.

Informan también *El País*, *El Economista*, *El Mundo* y *Expansión*.

(Cinco Días. Página 4)

BANKINTER APRUEBA LA SALIDA DEL DIRECTOR DE EVO BANCO

Bankinter termina el año con una renovación profunda de su cúpula. La entidad liderada por Gloria Ortiz ha nombrado a Maite Cañas como nueva directora de Empresas, en sustitución de Fernando Moreno, y ha aprobado también la salida de Eduardo Ozaita, hasta ahora director de Evo Banco, en plena integración de la marca.

Los movimientos recibieron luz verde en el consejo de administración extraordinario celebrado ayer por el grupo, que enmarca los cambios en un relevo «generacional» por el que Cañas también pasará a ser miembro del comité de dirección de la entidad. «La nueva directora del área de Empresas sustituirá a partir de enero a Fernando Moreno, quien cesará en ambos cargos tras una larga y fructífera trayectoria de 37 años en el banco, ocupando diferentes puestos de responsabilidad», señaló Bankinter en una nota publicada tras el cierre de los mercados ayer. En esa misma dinámica de relevo generacional, el banco adscribe la salida de Eduardo Ozaita como director general de la todavía filial digital del grupo, Evo Banco, una vez que se produzca su integración en la estructura de Bankinter. Ozaita también llevaba 37 años en la entidad, donde ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad como director de Banca Electrónica, director de Banca Corporativa, director de la Organización territorial de Andalucía, director general de Banca de Empresas, director General de Banca Comercial y, desde 2021, director general de Evo Banco.

Por su parte, Maite Cañas Luzarraga, actual directora de Madrid Banca Corporativa, pasará a dirigir a partir de enero el área de Banca de Empresas, que se estructura en tres segmentos de clientes: Pymes (que engloba a clientes con una facturación hasta 5 millones de euros), Medianas Empresas (entre 5 y 50 millones de euros) y Banca Corporativa (empresas con una facturación a partir de 50 millones). También se incluyen en esta área el negocio de Banca Internacional, cada vez más relevante, así como Banca Transaccional y Banca Partner, un negocio basado en acuerdos del banco con empresas socias para ofrecer servicios financieros a medida a sus empleados.

Informa también *Expansión*.

(El Mundo. Página 30)

SANTANDER VENDE EL 30% DE CACEIS A CRÉDIT AGRICOLE

Santander se deshace del 30,5% que tiene en Caceis, la entidad de depositaría, custodia y servicios vinculados al *asset servicing* que lanzó a mediados de 2019 junto con Crédit Agricole. Precisamente será la entidad francesa la que comprará la participación de Santander, según informó ayer la entidad dirigida por Ana Botín a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

La venta del 30,05% de Caceis se enmarca en la estrategia que ha seguido en los últimos meses Santander, que ha priorizado la optimización del capital para generar más valor a los accionistas. Santander calcula que la venta de esta participación impactará positivamente sobre la ratio de capital *CET1 fully loaded* (que mide la solvencia) en 10 puntos básicos. Al cierre del tercer trimestre, la ratio de capital del banco era del 12,5%.

No han trascendido cifras de la operación. No obstante, el banco aseguró en el escrito remitido al regulador de los mercados que esta venta no tendrá un impacto relevante ni en los resultados de la entidad ni tampoco en el beneficio por acción. Santander anotará el impacto de la operación a lo largo del año que viene, que es cuando prevé cerrar la transacción con Crédit Agricole.

También especificó que la alianza con el banco francés en el negocio de depositaría en Latinoamérica no está incluida en esta transacción. La proporción del capital de este negocio es similar: 70% Crédit Agricole, 30% Santander. El negocio de Latinoamérica apenas representa un 10% del total de Caceis.

Santander ha ejecutado otras desinversiones a lo largo del último año para optimizar su capital y, en algunos casos, reducir su exposición al riesgo. Por ejemplo, el pasado 13 de diciembre trascendió que Morgan Stanley estaba interesado en la compra de una cartera de hipotecas sanas por 900 millones de euros. Se trata de una de las mayores operaciones de este estilo de los últimos años. En este caso, la entidad busca desprenderse de la mayor parte de las hipotecas que hay en el balance de Santander Consumer Finance. Otra operación es la venta de préstamos *re-performing (RPL)* al fondo estadounidense Balbec por 90 millones de euros.

(Expansión. Página 17)

LA CNMC SOLO ADMITE LA PERSONACIÓN DE SABADELL CONTRA LA OPA

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha decidido desestimar todas las alegaciones y personaciones contra la opa de BBVA menos la planteada por el propio Banco Sabadell, según indican fuentes próximas al regulador.

Esto, previsiblemente, agilizará el proceso, después de que esta institución decidiese llevar el análisis de la transacción a una segunda fase, lo que supone un escrutinio más estricto y dilatar los plazos hasta la primavera de 2025.

La CNMC justificó llevar la operación a una segunda fase al considerar que los compromisos que planteó BBVA en el proceso no son suficientes para descartar problemas de competencia en las condiciones comerciales a pymes, la reducción del crédito a este tipo de empresas y los medios de pago. Esto suponía que desde el pasado 20 de noviembre, cuando la institución publicó la nota sucinta explicando la decisión, todo aquel interesado podía plantear alegaciones durante los 10 días hábiles siguientes. El plazo expiró hace un par de semanas. Y recibió una oleada de alegaciones, como las de la patronal catalana Foment del Treball, los principales sindicatos CC OO y UGT o asociaciones de accionistas minoritarios del banco catalán.

El mercado auguraba un proceso particularmente largo debido al carácter hostil de la oferta, pero también por el elevado número de personaciones en el proceso que se esperaban. Al haber desestimado todas, esto agilizará el proceso más de lo esperado y acortará los tiempos.

Información también en *La Razón*, *El Economista*, *La Vanguardia* y *Expansión*.

(Cinco Días. Página 5)

LA GUÍA DEL BDE SOBRE LAS TARJETAS ‘REVOLVING’ ENTRA EN VIGOR A FINAL DE AÑO

La Guía de Gobernanza y Transparencia sobre créditos *revolving* para las entidades financieras supervisadas entrará en vigor el próximo 31 de diciembre. Esta guía, elaborada por el Banco de España, establece las directrices supervisoras para facilitar a los bancos el cumplimiento de las normas ligadas a la comercialización y gestión de este producto.

Y promueve las buenas prácticas relacionadas a la comercialización de las *revolving* (tarjetas de pago aplazado con elevados intereses). El supervisor español ha tenido en cuenta las directrices de la Autoridad Bancaria Europea (EBA, por sus siglas en inglés) y de la Organización Internacional de Protección al Consumidor Financiero para la elaboración de la nueva guía. Las directrices son de aplicación para todas las tarjetas *revolving* que las entidades comercialicen después de la entrada en vigor de la guía. No obstante, incluye algunos puntos que se aplicarán a la cartera de estos productos ya existente.

Algunas de las nuevas órdenes que dicta el Banco de España es que se elimine el término ‘gratuito’ al referirse a la tarjeta. El supervisor también señala que el cliente debe hacer una acción “activa y explícita” para finalizar el proceso de información que dan los empleados del banco antes de la contratación del producto.

El Banco de España requiere a las entidades que tengan en cuenta los intereses de los clientes a la hora de pactar las políticas de remuneración con sus empleados para que “no incentiven” su comercialización.

(Expansión. Página 13)

BBVA, MERLIN Y SAN JOSÉ FIRMAN LA COMPRA DE MADRID NUEVO NORTE

Después de más de 30 años de espera, el administrador ferroviario Adif ha traspasado los terrenos de la conocida históricamente como Operación Chamartín. A cambio, la empresa pública ha recibido en el momento de la firma un primer pago de 210 millones de euros de un total de 1.245 millones que pagará el comprador, la empresa Crea Madrid Nuevo Norte (Crea MNN), en 20 años. Ambas partes firmaron ayer los documentos de transmisión de los terrenos por lo que la inmobiliaria controlada por BBVA, Merlin y San José ya es dueña de la mayor parte de esa macrooperación urbanística al norte de Madrid.

En un comunicado remitido por Crea MNN, la empresa junto a las entidades públicas ferroviarias (Adif, Adif Alta Velocidad, Renfe Operadora y Renfe Ingeniería y Mantenimiento) formalizaron ante notario la transmisión de los suelos de los recintos ferroviarios de Chamartín y Fuencarral. La compañía ha adquirido los suelos, que superan el millón de metros cuadrados, representando aproximadamente el 50% del proyecto de regeneración urbana Madrid Nuevo Norte. Para pagar esos 210 millones iniciales, Crea MNN ha aprobado una ampliación de capital suscrita por sus accionistas BBVA, Merlin y San José.

Informa también El Economista.

(Cinco Días. Página 10)

EL JUEZ CALAMA RECHAZA INCLUIR A BANCO SANTANDER COMO RESPONSABLE DIRECTO EN EL 'CASO POPULAR'

Santander acudirá al juicio por el caso de la ampliación de capital de Banco Popular de 2016 como responsable civil subsidiario. José Luis Calama, instructor del caso, ratificó este miércoles la decisión que tomó el pasado 22 de noviembre, cuando abrió juicio oral contra el expresidente de Popular, Ángel Ron, 12 antiguos directivos y PwC.

El juez de la Audiencia Nacional desestimó a través de un nuevo auto el recurso de reforma presentado por Algebris Investment y otros fondos en el que reclamaban que Santander asumiera, además de la responsabilidad civil subsidiaria, la responsabilidad directa y ser partícipe lucrativo en el caso objeto de investigación.

(Expansión. Página 14)