

RESUMEN DE PRENSA DEL 22 Y 23 DE MARZO DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

EL 56% DE LAS HIPOTECAS SE PIDEN PARA INVERTIR EN VIVIENDA Y NO PARA VIVIR

El 56% de las personas que ha solicitado una hipoteca lo hace para adquirir una segunda vivienda con propósito de inversión, según se desprende del *VI Barómetro de Hipotecas* publicado por la agrupación de usuarios financieros Asofin. Desde el anterior barómetro, esta proporción ha subido en cinco puntos porcentuales.

Además, ha caído en 2,7 puntos porcentuales el número de personas que apuesta por una hipoteca para una segunda residencia para vivir en ella, hasta el 19,1%. Por otro lado, las personas que buscan hipotecarse para residir de forma principal en la vivienda adquirida caen hasta un 25% del total de transacciones.

Los que compran su primera vivienda son el 14,4%, frente al 16% del barómetro anterior. Esta idea se repite en las razones que mueven la contratación de las hipotecas entre las que, de nuevo, destaca la de considerar el inmueble una buena oportunidad de inversión en el 64% de los casos. Sin embargo, ha experimentado una notable bajada el porcentaje de quienes piensan que se encuentran mejores precios en estos momentos, del 21% al 9%, este año. Por su parte, el número de personas que se hipotecan para cambiar su vivienda habitual han descendido nueve décimas, hasta el 10,3%.

El limitado parque de vivienda a la venta en las zonas más pobladas del país tensiona los precios. Parte de las propiedades que se adquieren como inversión no salen al mercado, o lo hacen para usos no habitacionales, como vivienda turística o alquiler a corto plazo.

Las hipotecas constituidas para adquirir una vivienda en España crecieron un 11,2% en 2024 respecto a 2023, hasta las 423.761, la segunda cifra más alta desde la burbuja inmobiliaria después de la de 2022, y su importe medio aumentó un 2,7%, hasta los 145.673 euros. La rebaja de los tipos de interés está detrás de este impulso.

(Expansión. Página 22. 4 medias columnas)

LA PRESIÓN PARA ADQUIRIR UNA HIPOTECA TAMBIÉN ES UN EXCESO

En la compraventa de vivienda cualquier mala experiencia queda grabada a fuego y eso se refleja en las denuncias ante las asociaciones de consumidores y que también se publican en foros de internet. Algunas acusaciones se centran en las agencias que ofrecen financiación, ya que hay usuarios que consideran que puede ser una condición para poder optar, o no, a la compra del piso. “Que el agente presione u obligue a adquirir una hipoteca con las financieras con las que trabaje la agencia es una práctica abusiva” expone el abogado Emilio Rojas, del despacho que lleva su nombre. Desde Tecnocasa, una de las cadenas señaladas en los foros, indican que “si bien es cierto que a todo comprador se le ofrecen los servicios de Kiron, la red

de intermediarios de crédito del grupo, no es obligatorio comprar con Tecnocasa y buscar la financiación con Kiron, pues son dos servicios y dos empresas independientes”.

También se comenta que los contratos de compraventa en exclusiva son tan polémicos que han terminado en los tribunales. La OCU recomienda incluir en el contrato que no habrá comisión si el piso lo vende directamente el propietario a alguien ajeno a la agencia y que los honorarios se devenguen en el momento de firmar la escritura de venta y no antes.

Este texto se incluye en el reportaje “Los abusos inmobiliarios que agravan la crisis de la vivienda” (ver apartado Mercado inmobiliario).

(El País. Página 33. 2 medias columnas. Domingo 23)

MERCADO INMOBILIARIO

LOS ESPAÑOLES SE DECANTAN POR LA INVERSIÓN EN VIVIENDA FRENTE AL RESTO DE PRODUCTOS FINANCIEROS

Al mercado financiero –el dinero destinado por los ciudadanos a fondos de inversión, planes de pensiones o seguros de ahorro– le ha salido un duro competidor: la vivienda. Históricamente había sido ya así. Pero ahora, si tienen que elegir entre un activo que ofrece buenas rentabilidades, como las que dejó la Bolsa el año pasado, o un inmueble, donde ven oportunidades mayores, los hogares lo tienen claro: el ladrillo, un sector cada vez más pujante frente al resto de activos financieros. Esta coyuntura se ve refrendada con el hecho de que buena parte de las salidas de fondos de inversión materializadas en 2024 por los ahorradores españoles fueron a parar precisamente a la vivienda, admiten en varias gestoras. Estas firmas han encontrado en la vivienda un competidor por el buen momento que vive ese mercado, ya sea en propiedad para tener un escudo en la jubilación, o directamente para alquilar.

El 41% de los activos totales que tienen los ciudadanos se encuentra en la vivienda principal; un 30%, en otro tipo de propiedades inmobiliarias, y solo un 20% en activos financieros, según la última Encuesta Financiera de las Familias elaborada por el Banco de España. Estas cifras contrastan con las del resto de países europeos, donde las inversiones en todo tipo de fondos, planes de pensiones y seguros financieros se encuentran a la orden del día de sus ciudadanos. En Holanda, por ejemplo, la mitad del ahorro financiero de los hogares está en fondos, mientras que en España esta cifra apenas supera el 12%, según datos de Inverco. El presidente de esta institución, Ángel Martínez-Aldama, admite que los activos “están muy concentrados en inmobiliario” en España. Y esa situación se debe “a que gran parte de los países tienen sistemas de ahorro obligatorio” para la jubilación. Una opción que aquí todavía es minoritaria.

Para hacer frente a esta realidad, desde Inverco plantean al Ministerio de Economía una vía para fomentar el ahorro financiero y que no todo el dinero de los ciudadanos se encuentre destinado al ladrillo o, en su caso, a un clásico depósito bancario sin prácticamente rentabilidad. Esa propuesta consiste en que las plusvalías generadas por la venta de una vivienda hasta 240.000 euros no tributen en el Impuesto de la Renta (IRPF) siempre que se destine ese capital obtenido por la transmisión del bien inmobiliario a algún producto de ahorro financiero vinculado al largo plazo. Esto es, como ahorro de cara a la jubilación.

A pesar de estos intentos, la realidad inmobiliaria se impone en España. Tanto para el pequeño ahorrador como para el gran inversor. En el primer caso, porque se ha convertido en un refugio como ahorro de cara al retiro. Llegar a los 65 años con una casa pagada y sin tener que abonar hipoteca supone un alivio de vida para millones de españoles cuyas pensiones se verían muy mermadas si tuvieran que asumir un alquiler al dejar de trabajar. De hecho, un 72% de los españoles tienen una vivienda en propiedad, según el Banco de España. Aunque este porcentaje ha ido disminuyendo a lo largo de los últimos años desde cerca del 80% en el que se encontraba antes de la pandemia, como consecuencia del incremento de precios y la falta de acceso a una casa, sobre todo entre los jóvenes. Un 83% de los mayores de 65 años posee una vivienda en propiedad.

Además, los inmuebles son considerados también como un activo rentable. Un 45% de los españoles poseen un inmueble más allá del que constituye su vivienda habitual. Ponerlo en alquiler suele ser la primera opción para obtener rendimientos

(ABC. Página 32. Sábado 22)

EL PARQUE DE PISOS PROTEGIDOS LLEGA A MÁXIMOS DEL AÑO 2014

El número de calificaciones definitivas de vivienda protegida aumentó un 62% en 2024 respecto al año anterior, hasta las 14.371 unidades, el valor más alto desde 2014, cuando se calificaron 15.046 viviendas de protección oficial (VPO), según datos del Ministerio de Vivienda. Solo en diciembre se calificaron 2.184 viviendas, casi tres veces más que en diciembre de 2023. En cambio, cayeron un 22% respecto al mes anterior.

A pesar del incremento de 2024, las VPO continúan un 79% por debajo de 2008, en pleno boom inmobiliario, cuando se calificaron 68.587 viviendas.

Por territorios, la Comunidad de Madrid fue donde más viviendas de protección oficial se registraron, con 6.689 inmuebles protegidos. Le sigue País Vasco (1.956) y Cataluña (1.893). Destacan los casos de la Región de Murcia, Cantabria, La Rioja, Ceuta y Melilla, donde no se calificó ninguna VPO en 2024.

Por tipo de promotores, el 73,9% del total de VPO (10.622) fueron de promotores privados, mientras que 26,1% (3.749) fueron promovidas por entidades públicas.

(El Economista. Página 55. Media columna)

LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA SE DISPARAN EN LA PERIFERIA DE MADRID Y BARCELONA

Seseña fue ejemplo de fiasco de la inversión inmobiliaria durante la época de la burbuja. Si bien la localidad toledana y, en concreto la urbanización proyectada por *El Pocero* fue el culmen de la cultura del pelotazo urbanístico y la burbuja inmobiliaria, hoy Seseña, más allá de algunos proyectos que no han llegado a levantarse, es uno de los grandes destinos refugio para aquellos que no pueden comprar o alquilar en Madrid, donde los pisos que salen al mercado se agotan en ocasiones en cuestión de horas. Y lo mismo sucede con muchas otras localidades en

torno a Madrid o Barcelona. En particular, municipios como Coslada, Pozuelo, Las Rozas, Getafe, Viladecans, Sant Quirze del Vallès, Ripollet o L'Hospitalet de Llobregat lideran la demanda de vivienda, tanto en propiedad como en arrendamiento.

La fuerte subida de los precios en el mercado inmobiliario de las grandes urbes unida al fin de las gangas, copadas por los inversores, ha llevado a la demanda a buscar vivienda en sitios cada vez más alejados: primero, en las zonas menos céntricas de las ciudades; y después, en las ciudades dormitorio a cada vez mayor distancia. Todo ello ha hecho que la mancha de aceite de los precios se extienda por la periferia de Madrid y Barcelona.

El hecho de que la mayor parte de esos municipios sean localidades relativamente más baratas pone de manifiesto que el grueso de esta demanda es la clase media, incapaz de afrontar los precios cada vez más elevados en la capital, si bien también hay algunos compradores de mayor poder adquisitivo que no buscan reducir su carga hipotecaria, sino acceder a calidades y características a las que no podrían optar dentro de Madrid y especialmente en las zonas mejor ubicadas. Pero, además de los precios altos en la capital, hay varios elementos que han empujado a los compradores hacia la periferia. Por un lado, la rebaja de los tipos de interés ha abierto la puerta al comprador para uso particular, que se ha encontrado con un mercado ya recalentado por los inversores, en el que prácticamente no quedan gangas dentro de las grandes capitales. Por otro, la consolidación de un teletrabajo a medio gas, con algunas jornadas presenciales, ha hecho que los compradores se planteen alejarse de su lugar de trabajo, pero no demasiado. Y, por último, la subida de los precios de la luz y la perspectiva de que estas tarifas se mantengan elevadas ha llevado a la demanda a optar por viviendas más nuevas, con un aislamiento más sólido y mejores calidades de construcción.

En Barcelona se repite el mismo esquema, aunque en este caso con una diferencia de precios todavía mayor entre la Ciudad Condal y su área metropolitana. También en este caso el alza de muchos municipios de carácter más popular refrenda el fenómeno de la expulsión de la clase media de Barcelona capital, con la diferencia de que en este caso buena parte de la demanda se traslada todavía más lejos que en Madrid. Además, en la Ciudad Condal hay otros elementos que han aumentado la presión sobre los precios, como es el caso del gran empleo de vivienda para alquiler turístico, de la reserva del 30% de la vivienda en las nuevas promociones para protección oficial o la escasez de suelo disponible, que limitan la obra nueva.

Esta pujanza de la demanda en la periferia de las grandes urbes se extiende al mercado del alquiler, donde también la subida de los precios en los últimos años está expulsando a los inquilinos cada vez más lejos de las zonas céntricas cuando tienen que renovar su contrato. Un movimiento que se ve además ampliado por el hecho de que el Real Decreto Antidesahucios hace que muchos propietarios sean reacios a alquilar su vivienda a determinados perfiles, como es el caso de familias con hijos o colectivos vulnerables, por lo que muchos ciudadanos que no pueden optar a un alquiler en las zonas de elevada demanda se ven obligados a desplazarse a donde la oferta es superior.

(Expansión. Páginas 24 y 25)

LOS PROMOTORES CASI TRIPLICAN EL PRECIO DE LA VIVIENDA EN EL CAÑAVERAL (MADRID) EN DIEZ AÑOS

En el nuevo barrio de El Cañaveral de Madrid se están agotando las viviendas de obra nueva, lo que ha disparado los precios. Los promotores casi han triplicado el precio por metro cuadrado en una década. Ahora, las colindantes áreas de Los Ahijones y, sobre todo, de Los Berrocales, están sustituyendo a El Cañaveral como las zonas donde las inmobiliarias están trasladando el negocio promotor. Así se refleja en un informe de Foro Consultores Inmobiliarios.

Desde 2015 y hasta 2024, los promotores han multiplicado por 2,75 veces el precio en El Cañaveral en obra nueva, desde los 1.265 euros por metro cuadrado a los 3.471 euros por metro cuadrado en 2024, según las cifras de Foro. Solo en el último año, el importe ha crecido un 10,6%. Eso se refleja igualmente en el precio final de la vivienda, que pasa de 152.828 euros hace 10 años hasta los 357.727 del pasado ejercicio: o, lo que es lo mismo, multiplicar por 2,3 lo que le cuesta a las familias comprar pisos recién construidos.

El Cañaveral es uno de los cinco barrios de la conocida como Estrategia del Sureste en Madrid, que tiene una capacidad conjunta para albergar cerca de 119.000 casas. Este desarrollo de la ciudad de Madrid también contempla Los Cerros (capacidad para 14.276 viviendas), Los Ahijones (16.520 unidades), Los Berrocales (22.285) y Valdecarros (51.656). El único ámbito urbanístico que está prácticamente edificado es, precisamente, El Cañaveral, que sumará alrededor de 14.000 pisos. El informe de Foro también recoge las cifras del Ensanche de Vallecas, otro de los barrios del sureste de Madrid y que comenzó a edificarse antes. En este caso, desde el mínimo de 2015 de 1.513 euros por m², el importe se disparó un 150% hasta el pasado año.

Pablo Presa, director de research y valoraciones de Foro Consultores Inmobiliarios, opina que no existe un único punto que explique el alza de precios en obra nueva en esta zona de Madrid y destaca tres razones simultáneas: el primero, los altos costes de construcción, que han sufrido un crecimiento importante. Igualmente, señala al incremento del coste de financiación por la subida de tipos de interés y, por último, destaca la presión de la demanda, ya que en Madrid hay escasez de proyectos, concentrándose casi toda la oferta. Esta última es la razón principal, según Presa.

(Cinco Días. Página 9)

CONSTRUIR CASAS, UN 40% MÁS CARO QUE EN 2020

Los costes directos de construcción en edificación residencial subieron un 4,2% en 2024 tras la ligera caída del 0,9% registrada el año anterior, lo que supone acumular una subida cercana al 40% desde 2020. Así lo refleja el Índice de Costes Directos de Construcción de la ACR, empresa especializada en la construcción industrializada.

El director general de ACR, Guillermo Jiménez, explica que detrás de la última subida está el coste de la mano de obra, que sigue creciendo por la escasez de profesionales cualificados y el aumento de la demanda de personal -debido al incremento de nuevas obras iniciadas-, así

como el encarecimiento de materiales clave. ACR prevé que la tendencia ascendente de estos costes se prolongue los próximos meses, ya que los precios de las materias primas continuarán subiendo, eso sin tener en cuenta la posible repercusión de las incertidumbres del panorama geopolítico internacional. Asimismo, se espera el arranque de nuevos proyectos, lo que agravará las tensiones de disponibilidad de personal en ciertas actividades y en los medios necesarios para la ejecución de obras. En este contexto, la industrialización se erige como alternativa para abordar el problema de la vivienda, puesto que permite acortar los plazos de construcción entre un 25% y un 30%, se apunta en el artículo que *El Economista* publica sobre el estudio de ACR

(La Razón. Página 27. Media página. Sábado 22)

PEDRO FERNÁNDEZ ALÉN, PRESIDENTE DE LA PATRONAL DE LA CONSTRUCCIÓN CNC: “SE PUEDEN CONSTRUIR CASAS ASEQUIBLES Y SER RENTABLE”

Pedro Fernández Alén acaba de ser reelegido como presidente de la patronal de la construcción CNC. En esta entrevista, defiende la capacidad del sector para construir las viviendas que España necesita, pero pide consenso para desbloquear la imprescindible reforma de la Ley del Suelo. Dice que “urge simplificar el complejo ordenamiento jurídico que recae sobre ayuntamientos y comunidades, así como ajustar aspectos controvertidos de la Ley de Vivienda, abordar la complejidad y lentitud de la Ley de Arrendamientos Urbanos o, lo más importante, desatascar la malograda Ley del Suelo. En las propuestas que tanto Gobierno como PP han hecho en torno a la Ley del Suelo hay más similitudes que discrepancias. Así se lo hemos hecho saber y hemos solicitado luces largas para dejar de lado los intereses partidistas y lograr un pacto de Estado para desbloquear esta ley como primer paso para empezar a plantear soluciones a la que ya es la principal preocupación de los españoles”.

Afirma “rotundamente” que se pueden construir viviendas asequibles y ser rentable. “Hay que despejar las trabas burocráticas que impiden movilizar una oferta contundente de vivienda. Pero tenemos que afirmarlo: en España hay empresas capacitadas para levantar las 220.000 viviendas anuales que serían necesarias urgentemente para empezar a aliviar los problemas del mercado y poder alcanzar la velocidad de crucero de 150.000. Ese ritmo permitiría aliviar cualitativamente el drama de la vivienda en España”.

(La Razón. Página 27. Media página. Sábado 22)

LOS ABUSOS INMOBILIARIOS QUE AGRAVAN LA CRISIS DE LA VIVIENDA

Cobrar por visitar un piso o exigir un mes de honorarios por alquilar. Son prácticas prohibidas por la ley de vivienda de 2023 que sufren algunos aspirantes a inquilinos. La grave crisis de la vivienda, provocada por una acuciante falta de oferta y precios en máximos históricos, coincide con la proliferación de prácticas abusivas por parte de algunas agencias inmobiliarias. El número de reclamaciones crece, pero las sanciones, que dependen de las comunidades autónomas, escasean.

Diversas asociaciones de consumidores denuncian que la grave crisis de la vivienda, provocada por una acuciante falta de oferta y unos precios de venta y alquiler en máximos históricos, es el abono perfecto para que un puñado de inmobiliarias y agentes operen con un modelo de gestión agresivo con el fin de maximizar sus ingresos. “Las prácticas abusivas se siguen incrementando cada día. Son habituales y conocidas y, a veces, incluso son fácilmente constatables a través de los portales inmobiliarios”, sostiene Eloy Gutiérrez, responsable del área de Vivienda de la Federación de Consumidores y Usuarios (CECU). Pablo Pérez, portavoz del Sindicato de Inquilinas de Madrid, se expresa con más rotundidad: “Operan con total impunidad”. El cobro por visitar pisos, la exigencia de dinero al cliente antes de la firma de un contrato o incluso como paso previo para que se proporcione toda la información de la casa en cuestión, las cláusulas abusivas, la obligación de abonar los honorarios de la agencia y el cobro de otras comisiones cuando no corresponde, así como las presiones para firmar todo lo que la empresa ponga encima de la mesa, incluida la hipoteca, son algunas de las prácticas cuestionadas. Todas ellas están precarizando la compra y el alquiler de viviendas.

(El País. Primera página. Páginas 34 y 35. Domingo 23)

TOPE AL ALQUILER EN CATALUÑA, UNA VICTORIA PÍRRICA (Y CUESTIONADA)

El Gobierno y la Generalitat esgrimen un año después de su aplicación las zonas tensionadas en Cataluña como una suerte de panacea para solucionar los problemas que aquejan al mercado de la vivienda español. Sus argumentos son que, según los datos del Instituto Catalán del Suelo (Incasol), el alquiler medio ha caído un 3,7% en las áreas tensionadas -271 municipios en los que reside el 90% de la población catalana-, llegando incluso al 6,4% en Barcelona.

El tope al alquiler en Cataluña ha conseguido bajar los precios en su primer año. Pero advierte Ramón Riera, presidente de la Federación Internacional de Profesiones Inmobiliarias, “el mercado se está ajustando de formas que generan nuevos problemas”. Y es que, coincide el sector, lo ha hecho a costa de laminar buena parte de la oferta agravando así los problemas de accesibilidad al mercado del alquiler de los colectivos más desfavorecidos.

Riera explica que la propia estadística de Incasol arroja que la formalización de contratos de alquiler ha caído un 19,65% entre abril y diciembre. Eso, dice, significa que “uno de cada cinco pisos que estaban disponibles a principios de año ya no lo estaban a finales. Lo que sugiere que, aunque hay más viviendas en el mercado -en 2024 se pusieron en renta 17.000 nuevas viviendas en Cataluña, 3.000 de ellas en Barcelona-, no todas se están alquilando bajo las condiciones tradicionales”. Muchas de ellas, de hecho, se han trasladado al alquiler de temporada, cuyo número de contratos se ha disparado un 45%, según las propias estadísticas del organismo de la Generalitat. Los contratos de alquiler existentes “se han mantenido porque tanto arrendadores como arrendatarios prefieren conservar las condiciones actuales en lugar de arriesgarse a un mercado incierto y con limitaciones”, precisa además Mercedes Blanco, vocal de la Comisión de Vivienda de la Cámara de Comercio de Barcelona y consejera delegada de Vecinos Felices Administración de Fincas. «Desde mayo hasta la fecha no nos ha disminuido la cartera, ya que los inquilinos son más reticentes a marcharse, buscando agotar en su totalidad el contrato o pactando prórrogas, lo que también incide en la falta de oferta”, coincide en apuntar Riera.

Esta reducción de oferta, según Ferrán Font, jefe de Estudios de Pisos.com, era previsible. “Existían estudios internacionales que mostraban que aplicar este tipo de leyes suele terminar en un marco regulatorio más inestable y en una menor confianza por parte de los propietarios. Esto implica una caída importante en la vivienda disponible y de los contratos de alquiler firmados”, añade.

La fuga es tan abultada que, según la jefa de Estudios y portavoz de Fotocasa, María Matos, en Barcelona actualmente, hay más habitaciones en alquiler que viviendas completas, lo que refleja una desestructuración del sector.

(La Razón. Páginas 32 y 33. Domingo 23)

EL LUCRATIVO NEGOCIO DE HACER UNA CASA EN UN LOCAL. HASTA EL 90% EN LA RENTA

El cambio de locales a viviendas está teniendo un papel relevante en algunas comunidades autónomas donde la población se incrementa todos los años y faltan casas. La región madrileña cuenta con siete millones de habitantes y ha crecido más de un 20% en las dos últimas décadas. El Instituto Nacional de Estadística (INE) estima que en 2037 tendrá algo más de ocho millones de habitantes. Esto indica que el parque de viviendas pasará de 2,7 millones a 3,2 ese año. La creación de hogares es mucho mayor que la puesta de viviendas en el mercado. En 2025 las proyecciones estiman un aumento de unos 57.000 nuevos hogares, mientras los certificados de final de obra apenas ascienden a 22.000 (octubre 2024), acorde con las cifras de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima). Para afrontar la demanda y evitar que se incremente el déficit sería necesario construir unas 40.000 viviendas nuevas anuales. Así se regularía el mercado. ¿Ideas? “Ante esta situación, algunos propietarios han convertido locales en viviendas, conversiones que, inicialmente, no cumplían todas las normativas. Pero los ayuntamientos han preferido permitir estos cambios a hogares, antes de tener locales cerrados y deteriorando zonas urbanas”, indica Rubén Cózar, director general de Negocio de Foro Consultores Inmobiliarios.

Para quienes no pueden alquilar un piso por los altos precios, los bajos y los semisótanos se han convertido en una opción de arrendamiento más barata y con mayor independencia, aunque el bum de precios que vive el mercado ha hecho que ni siquiera estos productos puedan ser ya calificados como asequibles.

También se ha vuelto una de las actividades más rentables para los ahorradores, que buscan sacar el máximo partido a su inversión. Por ejemplo, Gumper Asesores Inmobiliarios subraya que “comprar un local y convertirlo en vivienda puede ser un 50% más barato, es la mitad de lo que habría que desembolsar por una casa con esas características pudiendo obtener el doble de beneficios”. Si, además de las ganancias, tenemos en cuenta que solo en Madrid, según los cálculos de Carolina Roca, presidenta de Asprima, hacen falta “187.000 casas para casar oferta y demanda”, a nadie sorprende que esta transformación esté de moda. La geografía del cambio es obvia. “Se ve especialmente en Madrid y Barcelona, donde la escasez de vivienda resulta evidente”, indica un portavoz de Fotocasa.

(El País. Suplemento Negocios. Página 12. Domingo 23)

FINANZAS

OPA A SABADELL: BBVA DEFIENDE LOS COMPROMISOS ANTE COMPETENCIA

El presidente de BBVA, Carlos Torres Vila, defendió el viernes, durante la junta general de accionistas, la oferta de compromisos (remedies, en la jerga) que el banco ha ofrecido a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para sacar adelante la opa sobre Sabadell. El ejecutivo los definió como “eficaces y sin precedentes, para garantizar la inclusión financiera y cohesión social, el crédito a las pymes y la competitividad”, dado que afirmó que son muy sensibles a los recelos de las autoridades. Torres respondía así a la petición de Sabadell de que Competencia obligue al banco a vender partes del negocio conjunto, al entender que las propuestas de BBVA no revierten la situación al estado previo a la opa.

En la cita, que contó con una asistencia del 72,9%, los accionistas de la entidad se pronunciaron sobre, por ejemplo, la renovación de Torres y del consejero delegado, Onur Genç, así como sobre la renovación de la consejera independiente Connie Hedegaard y el pago de un dividendo complementario. También actualizaron el mandato al consejo de administración para ejecutar la ampliación de capital que conlleva la opa, que le dieron en julio y caduca este verano, ante unos plazos más largos de los que se esperaba el banco. Todas las propuestas de acuerdo salieron adelante con un respaldo superior al 90%.

Esta junta se produce cuando el regulador de la Competencia está a punto de pronunciarse sobre la transacción, en el final de la segunda fase del análisis, prohibiéndola, aprobándola con la aceptación de los compromisos ofertados por BBVA o introduciendo nuevas condiciones. En ese caso, será después el Ejecutivo el que podrá ampliar o limitar estos remedies en una tercera fase. En este sentido, Torres volvió a reclamar que los accionistas de Sabadell sean quienes decidan si quieren unirse al banco que él preside. Y que puedan hacerlo “lo antes posible”, una vez que la operación obtenga las autorizaciones pertinentes. Igualmente, Torres se mostró convencido de que la opa se saldará con éxito. Las previsiones del mercado pasan por que Competencia se pronuncie en escasas semanas, imponiendo condiciones suaves, tal y como reconoce el propio consejero delegado de Banco Sabadell, César González-Bueno.

Torres argumentó que la opa “cobra más sentido en una coyuntura en la que Europa y España necesitan de bancos con escala y fortaleza”, para que puedan “canalizar inversiones a proyectos estratégicos”. En palabras del presidente del banco, la entidad resultante entre BBVA y Sabadell tendrá una capacidad de prestar 5.000 millones de euros más a la sociedad, así como un mayor pago de impuestos. También señaló que los accionistas de BBVA y Sabadell serán dueños, si sale adelante la opa, de un banco “mejor preparado para el futuro”, al contar con más escala, capacidad de generar sinergias, incrementos de beneficio y dividendo futuro y con un efecto “limitado” sobre el capital.

El consejero delegado, Onur Genç, presumió de que la capitalización del banco ha alcanzado su nivel histórico más alto. Igualmente, confirmó que auguran “buenas expectativas” para 2025 pese a las caídas en los tipos de interés. Esperan obtener una rentabilidad récord igual a la de 2024, así como un incremento del patrimonio neto por acción, incluyendo dividendos, anual del 15%.

Los sindicatos del BBVA tomaron la palabra en el turno de preguntas para mostrarse críticos con el limitado impacto, según señalaron, de los beneficios récord del banco sobre la plantilla y con los “riesgos psicosociales” que sufren los trabajadores. También mostraron su inquietud con la repercusión de la opa sobre el Sabadell en el empleo.

Torres reiteró que la entidad está comprometida con respetar los derechos laborales de ambas plantillas y que cualquier medida en cuestiones laborales será tomada por criterios de “profesionalidad y mérito”. Y defendió las apuestas de la entidad por mercados emergentes, como México y Turquía, ponderando las buenas perspectivas que esperan de ambos países, pese a cuestiones como los aranceles que imponga EE UU. También, reivindicó que la diversificación es una fortaleza del banco y le ha permitido mantener una senda al alza de generación de resultados.

A más respuestas de los accionistas, recordó la visión del banco, según la cual la opa sigue teniendo sentido, aunque no se produzca una fusión posterior. Afirma que la mayor parte de las sinergias proyectadas se producen aún sin fusión. También, explicó que el racional de la transacción sigue intacto: “España y Europa necesitan bancos con la escala necesaria para canalizar inversiones en proyectos estratégicos en un momento crucial para el continente y el país. La escala tiene una relevancia cada vez mayor para afrontar las inversiones necesarias en tecnología. La unión de BBVA y Sabadell cada vez cobra más sentido”, insistió.

Todos los diarios informan sobre la celebración de la junta de BBVA. En *El Economista* se pone el acento en que “Los presidentes de Sabadell y BBVA dejan la opa en manos del Gobierno”. Se comenta que el presidente de Sabadell, Josep Oliu, alentaba el jueves su intervención para proteger el “bien común” con motivo de la reciente junta de accionistas y días atrás era su homólogo en BBVA, Carlos Torres, el que dirigía un mensaje al Ejecutivo en la dirección contraria, al pedir que se deje actuar a los dueños de las entidades: “Los accionistas son quienes deben decidir sobre los procesos de consolidación en marcha en Europa”, reclamó en alusión a las diferentes transacciones bancarias hoy activas en Europa, incluida su ofensiva hostil sobre Sabadell. Asimismo, publica un artículo titulado “Los planes del Gobierno para tumbar la fusión BBVA y Sabadell”, firmado por el director del diario económico, Amador G. Ayora.

(Cinco Días. Primera página. Páginas 3 y 4)

GONZÁLEZ- BUENO SE ABRE A FUSIONES CON BANCOS PEQUEÑOS: “ES UNA OPCIÓN QUE SIEMPRE EXISTE”

El rechazo a la fusión con BBVA no implica que cualquier otro matrimonio entre el Sabadell y otros bancos más pequeños no se pueda llevar a cabo. De hecho, el consejero delegado del vallesano, César González-Bueno, afirmó el viernes que “es una opción que siempre existe porque todos tenemos la vocación de mejorar”. El BBVA tenía esa intención de mejorar con esta fusión, lo que pasa es que lo que no se puede hacer es atropellar la competencia por el camino y crear sinergias negativas”, dijo en una entrevista en TV3.

El ejecutivo señaló que las fusiones, aunque puedan parecer premeditadas, tienen siempre un componente “de último minuto y de oportunidad” porque, a su juicio, si se preparan con mucho tiempo, nunca llegan. “Salvo las tres grandes entidades, que ya son suficiente o demasiado grandes, según se mire para competir en España, todo el resto tenemos un tamaño y una complementariedad geográfica que funciona”, añadió, tras ser preguntado por una eventual fusión con Unicaja, Ibercaja o Bankinter.

González-Bueno anotó que, aunque no involucren necesariamente al Sabadell, estas integraciones pueden permitir, a la vez, “una cierta reducción de costes, pero también un incremento de ingresos, porque serían de zonas geográficas muy distintas y habría complementariedad de capacidades”. “Creo que esa ambición la tiene cualquiera de las entidades que hay en España. Se tienen que dar las circunstancias que ahora mismo no se dan. Pero, si se dan, todo el mundo estará, muchos estarán dispuestos a hablar”, aseguró.

Declaraciones recogidas también en *Expansión* y *La Razón*.

(El Economista. Página 8. Media página)

OLIU PROMETE A LOS ACCIONISTAS DE SABADELL DIVIDENDOS “IGUALES O MAYORES” PARA 2025

Banco Sabadell activa el altavoz para trasladar a sus accionistas que no hay mejor propuesta para sus bolsillos que quedarse donde están y no atender a las promesas que puedan llegar desde BBVA. El presidente de la entidad catalana, Josep Oliu, remitió el viernes una carta donde hace balance de la junta de accionistas que se celebró el jueves en Sabadell.

En la carta, Oliu destaca que en la junta se visualizó un “amplio respaldo” a la gestión, y avanza su previsión de que el dividendo de 2025 sea “igual o mayor” que el reparto correspondiente a 2024. “Me satisface informarle de que nuestra entidad ofreció la mayor rentabilidad anunciada por dividendo en 2024; no solo de la banca cotizada española, sino también de las 35 principales empresas de la Bolsa española (el Ibex 35)”, subraya.

La primera junta de Sabadell desde su regreso a Cataluña contó con una representación del 70% de los accionistas. Sabadell recibió un amplio respaldo de sus accionistas en la junta de este jueves. La mayor parte de los puntos a tratar fueron aprobados con un apoyo superior al 90% de los asistentes a la junta, si bien dos asuntos concitaron menos apoyo. Se trata del informe de remuneraciones del consejo (84% de aceptación) y los cambios propuestos en los estatutos sociales del banco (72%). El mensaje que arrojó el evento es que el banco catalán se siente fuerte para contrarrestar la ofensiva de BBVA, y Oliu aprovecha la dinámica para reivindicar el dividendo complementario de 0,1244 euros que, junto al ya repartido en octubre de 0,08 euros, eleva el pago total a cuenta de los resultados de 2024 a 20,4 céntimos por acción. Agrega, de hecho, que el dividendo de 0,20 euros supone un 11% de la cotización de los títulos de Sabadell en Bolsa a cierre de 2024: “Ningún otro banco cotizado español ni empresa del Ibex 35 ha anunciado alcanzar esa proporción”, destaca.

A esto se añaden los 1.002 millones que el banco prevé destinar a la recompra de acciones para su posterior amortización, lo que supone una reducción de las acciones en circulación.

Supone también que los accionistas sean propietarios de una mayor proporción de capital del banco y que vayan a recibir una “mayor proporción de los dividendos futuros manteniendo las mismas acciones”.

El consejero delegado de la entidad, César González-Bueno, afirmó el viernes que BBVA “no puede alcanzar” las cantidades con las que Sabadell remunera a sus inversores, y tampoco podrá hacerlo incluso si integra el banco catalán, debido a los “costes” que supondrá la operación.

(Cinco Días. Página 4. 4 columnas)

JOSEP OLIU, PRESIDENTE DE BANC SABADELL: “CATALUNYA NECESITA AL SABADELL AHORA QUE SALE DE UNA ECONOMÍA AL RALENTÍ”

Josep Oliu cerró el miércoles la junta de accionistas en la ciudad de la que toma el nombre el Banc Sabadell que él preside con la esperanza de que el año próximo vuelva a celebrarse allí la reunión anual en la que se rinden cuentas a los inversores. Sin embargo, la opa hostil del BBVA sobre el banco catalán amenaza su existencia. En esta amplia entrevista explica que “yo trabajo para que los accionistas, cuando tengan que decidir si acuden a un canje determinado, tengan toda la información correcta de todos los riesgos y de qué es aquello que les dan a cambio de las acciones de Banco de Sabadell y qué es aquello que pierden si entregan las acciones”.

“Espero que la CNMC, antes de tomar su decisión final, sea capaz de responder a la sociedad en profundidad, después de haber hecho los análisis de mercado suficientes de si las medidas que van a proponer o van a aceptar son suficientes para evitar el problema de competencia, si tendrán una duración suficiente para que se puedan aplicar compromisos en el periodo transitorio correspondiente o, por el contrario, si se tendrán que hacer algunas desinversiones de tipo estructural, como de alguna forma marcan los criterios en la Unión Europea”.

Preguntado por su opinión sobre la gestión de CNMC responde: “me sorprende mucho que no haya atendido a las voces de las organizaciones empresariales o de las empresas que son los más afectados por el problema de competencia.

Explica que “entendemos que esta operación es perjudicial para Catalunya, no es una buena decisión para nuestro país. Catalunya en estos momentos está saliendo de un periodo en que la actividad económica estaba más al ralentí. Catalunya está buscando la forma de salir con todas sus potencialidades económicas, y el hecho de que el Sabadell, que es una de las dos entidades de referencia de Catalunya, que ha hecho su apuesta muy especial por Catalunya con la vuelta del domicilio, es algo que el Gobierno tiene que tomar en consideración”.

El proyecto de Sabadell, dice, “es un proyecto que ayuda a las empresas y que las empresas están absolutamente detrás de que Banc Sabadell siga siendo el banco, con su alma propia, el banco que ayude a las empresas en Catalunya. Y también estoy absolutamente convencido que en la Comunidad Valenciana y en Murcia están por la misma labor, y en Asturias también, y en los otros lugares. Pero aquí en Catalunya, hombre, Sabadell es el banco de la tradición bancaria catalana, aparte de la tradición de cajas de ahorro. Ha quedado un gran banco y ha quedado

un gran banco procedente de una caja, aunque tenga su sede en Valencia. También lo es el BBVA, porque a lo largo de la historia se ha ido adjudicando diferentes entidades catalanas, con lo cual está bien posicionado. El empresariado catalán lo que solicita es que estas tres entidades se mantengan como entidades diferentes y no que pasen a dos, porque entonces su capacidad de conseguir crédito va a bajar².

Si finalmente llega el momento de elegir por parte de los accionistas, cree que “si las condiciones son las actuales, el resultado es altamente probable: yo diría entre un 80%-85% de que no sale”. Y preguntado sobre los inversores institucionales, “no es verdad que estaban todos a favor de esta operación. Porque los institucionales con los que he ido hablando no tienen tomada la decisión. No van a tomar la decisión hasta la última semana. Analizarán si les vale la pena asumir los riesgos o les saldrá la cuenta mantener más exposición a Turquía y a México que la que tienen hoy teniendo acciones de Banc Sabadell”. “Igual que a los minoristas. Tendrán que ver que si a ellos les gusta más ser accionistas del segundo banco turco y del primer banco de México o simplemente quedarse con acciones españolas”.

(La Vanguardia. Páginas 80 y 81. Domingo 23)

LA BANCA EUROPEA SE DA UN FESTÍN DE GANANCIAS EN BOLSA

El *sorpasso* de las Bolsas europeas a las estadounidenses tiene en la marcha de sus bancos la explicación más sencilla. Después de un 2024 excelente, las entidades financieras siguen sorprendiendo a los inversores en un primer trimestre eufórico. El índice sectorial bancario del Stoxx 600 se revaloriza en el año el 25%, frente al 7,5% del general. En la Bolsa española todos los bancos suben más del 30%, y el alemán Commerzbank y el francés Société Générale lideran las ganancias en Europa con alzas que rondan el 50%.

Los analistas coinciden en que este buen comportamiento puede perdurar a lo largo del ejercicio, aunque no sea de forma tan acusada. Por valoración, JP Morgan destaca que en diciembre de 2024 los bancos europeos cotizaban con un descuento del 41% frente a los estadounidenses. “Ahora se sitúa en el 16%, con un PER de los bancos europeos de 8,6 veces frente a las 10,0 de los bancos estadounidenses, y con un descuento histórico del 22% a dos años vista”, indican. Y desde Goldman Sachs apuntan que “el sector en España ofrece ahora una rentabilidad total del capital promedio del 9% para 2025 y del 10% para 2026, mientras que todavía cotiza con un descuento de aproximadamente el 10% respecto a los niveles de valoración a largo plazo y un descuento de aproximadamente el 40% respecto al mercado de renta variable europea en general”, matizan en un reciente informe.

También las últimas noticias favorecen al sector. Por ejemplo, Marco Troiano, responsable de calificación de instituciones financieras de Scope Ratings, apunta que “el anuncio de un aumento significativo del estímulo fiscal en Alemania y una fuerte subida de los rendimientos de los bonos en todo el continente podrían permitir a los bancos mantener niveles de rentabilidad más altos durante más tiempo y prolongar la racha de resultados positivos de 2022-2024”. Y añade: “Unos tipos más altos podrían debilitar la demanda de préstamos y plantear riesgos para la calidad de los activos, pero este no será necesariamente el caso si el entorno de tipos más altos es el resultado de un contexto de crecimiento económico más

fuerte”. Una visión diferente S&P Global Ratings, aunque también positiva para el conjunto de la banca europea. “Para 2025, prevemos que el crecimiento crediticio se acelere en la mayoría de las geografías debido a la mejora del crecimiento económico y la disminución de los tipos de interés. Un mayor volumen será un factor importante para compensar los efectos negativos en los márgenes de los tipos de interés más bajos”, explican en la agencia de rating. Luca Evangelisti, gestor de inversiones y responsable de crédito en Jupiter AM, añade que “la calidad de los activos ha sido la verdadera sorpresa, ya que la morosidad se ha mantenido en niveles históricamente bajos, a pesar del rápido aumento del coste de los préstamos experimentado por los clientes de los bancos desde mediados de 2022”. Un fenómeno que se ha hecho aún más patente en la banca española.

Otro elemento positivo para el sector bancario europeo reside en la remuneración a su accionariado. John Jordan, gestor de cartera de Janus Henderson, apunta que “las instituciones estaban acumulando capital, tratando de alcanzar objetivos de solvencia más altos durante muchos años. Ahora los han superado y están en condiciones de devolver un capital significativo tanto a través de dividendos como de recompras”. Otro factor que este experto pone sobre el tablero de la banca es el proceso de consolidación con operaciones corporativas en marcha, como la compra de Sabadell por parte de BBVA y la entrada en el capital del italiano UniCredit en Commerzbank. “Esos acuerdos podrían crear bastante valor cuando se produzcan en términos de sinergias de costes en particular, pero también de otras mejoras operativas”, indica. En este sentido, Jérémie Boudinet, responsable de deuda subordinada y financiera de Crédit Mutuel AM, sigue viendo más fáciles las operaciones nacionales que las transfronterizas, sobre todo por razones financieras. Y cita entre ellas “la necesidad de mantener coeficientes de solvencia y liquidez sustanciales y separados en cada país, las complejidades normativas en cuanto al alcance de las resoluciones bancarias, lo incompleto de la Unión Bancaria Europea sobre el fondo de depósitos garantizados y las sinergias menos evidentes”.

El recorrido de la banca española ha sido espectacular, y para algunos analistas ya no queda mucho por rascar, aunque otros ven aún potencial. Nuria Álvarez, analista de Renta 4 considera: “A pesar de que los bancos ya habrían recogido todo lo bueno, tampoco identificamos razones que nos hagan pensar en correcciones significativas. De hecho, si las expectativas sobre bajadas de tipos se mantienen, con un ciclo económico aguantando, creemos que hay más probabilidades de una mejora de guías a lo largo del año que no en sentido contrario”. Álvarez también considera que las políticas de dividendos siguen actuando como un gancho para los inversores, con rentabilidades atractivas, en torno al 5%-6%. Destaca Unicaja, “en un contexto de posibles movimientos corporativos, pero sobre todo porque es una entidad que tiene mucho margen de mejora a nivel operativo y que no creemos que esté todo reconocido en precio”, concluye. Desde Goldman Sachs sitúan Banco Santander como compra con un precio objetivo de 6,8 euros, y resaltan los 10.000 millones que distribuirá a los accionistas en recompras de acciones durante 2025-26, además de dividendos en efectivo. Sin embargo, recomiendan vender CaixaBank, al que otorgan un precio de 5,5 euros (ahora cotiza por encima de 7) porque es el más expuesto a un entorno de tipos a la baja. En BBVA no dan precio objetivo, ya que están defendiendo a Sabadell de la oferta del banco vasco. No obstante, prevén una buena evolución del beneficio y del dividendo hasta 2027.

(Cinco Días. Primera página. Páginas 14 y 15)

HACIENDA PREPARA EL MODELO DEL IMPUESTO A LA BANCA PARA COBRAR EL PRIMER PAGO EN JUNIO

El Ministerio de Hacienda prepara la orden para aprobar los nuevos modelos para que entidades nacionales, establecimientos y sucursales de crédito extranjeras que operan en el país abonen el nuevo impuesto a la banca aprobado en diciembre de 2024.

El primer pago fraccionado (adelanto del 40% del total a abonar en el ejercicio) se realizará entre el 1 y el 20 de junio de este año, excepto para aquellas entidades que lo domicilien, que entonces será entre el 1 al 17 de junio. El pago definitivo, del 60% restante, se abonará en los primeros 20 días de septiembre.

Hacienda sacó el pasado viernes a audiencia e información pública el proyecto de orden que aprueba los modelos 780 para la autoliquidación completa y 781 para el pago fraccionado. Los interesados podrán realizar aportaciones y objeciones a ambos modelos hasta el día 31 de este mes.

El impuesto que las entidades deben ingresar a Hacienda en 2025 corresponde a las ganancias de 2024. Concretamente, este nuevo tributo grava los ingresos obtenidos por la banca por el margen de intereses (los intereses que reciben de los clientes por el dinero prestado menos los que pagan los propios bancos) y las comisiones por su negocio en España, salvo si están en pérdidas.

(El Economista. Página 57. Media página)

ESCRIVÁ VE NECESARIO QUE LA BANCA Y EL REGULADOR COLABOREN EN IA

El gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá, alertó el viernes del peligro de fragmentación de la regulación de la inteligencia artificial (IA) si no se hace de forma global. Así lo señaló en el marco de la VII Conferencia en Inteligencia Artificial en Finanzas, organizada por la escuela de negocios IESE en Barcelona.

Escrivá defendió la regulación europea sobre la IA y señaló que es necesario prohibir algunos de sus usos y monitorizar de cerca otros que tienen un alto riesgo. Sin embargo, indicó que los bancos centrales deben trabajar con el sector bancario y financiero para aprovechar el potencial que tiene esta tecnología para impulsar al sector. El gobernador destacó que la transformación económica que provocará la IA es “muy grande y que la única manera de gestionarlo es “poniendo recursos juntos”.

(Expansión. Página 22. 1 columna)