

RESUMEN DE PRENSA DEL 26 DE MARZO DE 2025

MERCADO INMOBILIARIO

EL 'LADRILLO' BUSCA REFUGIO EN FONDOS ALTERNATIVOS FRENTE AL GRIFO BANCARIO

La burbuja financiera de 2008 cerró el grifo de los bancos hacia el sector inmobiliario y constructor español y desde entonces no ha vuelto a abrirlo de la misma manera. El suelo y el desarrollo de nuevas viviendas requieren de grandes dosis de financiación que, por ahora, llega con cuentagotas por los cauces tradicionales, lo que obliga cada vez más al *ladrillo* a buscar refugio en fuentes alternativas.

Los grandes bancos están dispuestos a financiar la compra de vivienda. De hecho, mantienen desde hace tiempo una intensa guerra hipotecaria para captar clientes; sin embargo, apenas participan en el desarrollo de suelo urbanizable, algo clave para que las promociones nuevas puedan arrancar, así que cada vez más las compañías recurren a fondos y vehículos de financiación al margen del sistema habitual para conseguir el dinero que necesitan. Incluso aunque eso suponga pagar entre un 2% y un 5% más, según fuentes del mercado, de lo que le ofrecen los grandes bancos.

Las principales barreras que impiden que la financiación bancaria se destine al desarrollo de suelo son la incertidumbre jurídica, los largos plazos de maduración y la falta de garantías, tal y como quedó patente en el evento *Real Estate Financing Forum*, promovido y organizado recientemente por Planner Exhibitions, en Madrid. “El mayor problema de financiar el suelo es que no hay certeza sobre cuándo se podrá empezar a construir y cuándo se podrá vender”, explicó Carolina Roca, presidenta de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima), que alertó de las consecuencias que esto supone para la creación de nuevas viviendas en un momento de crisis habitacional como el que atraviesa España. “El sector necesita duplicar la producción de vivienda, pero la financiación para suelo es prácticamente inexistente. Sin inversión en suelo hoy, no habrá vivienda nueva en el futuro”, alertó.

En este contexto han adquirido protagonismo vehículos especializados y plataformas de *crowdfunding*, a las que cada vez recurren más las pequeñas y medianas firmas del sector inmobiliario. “El tipo de financiación más común va desde préstamos puente para adquisición de activos hasta préstamos promotores para ejecución de obra y refinanciación”, apuntan desde Gibobs, firma que presta servicio a los promotores para la búsqueda de préstamo promotor entre más de 70 entidades. Las estimaciones del sector apuntan a que este tipo de financiación no dejará de crecer en los próximos años en un contexto marcado por la timidez de los bancos para financiar en este mercado y la elevada necesidad de nuevas construcciones que demanda el actual mercado residencial. “En los próximos cinco años, la financiación alternativa jugará un papel complementario y clave, incrementando su cuota de mercado del actual 10-15% a un 30-40%, especialmente en proyectos donde la banca tradicional, debido a su estricta regulación, encuentra limitaciones en la asunción de riesgos”, exponen desde Gibobs.

(El Mundo. Página 31. Media página)

RÉCORD DE LOS PISOS EN MADRID: 30.000 EUROS POR METRO CUADRADO

El mercado residencial de lujo de Madrid parece no tener techo. Los precios de la vivienda *prémium* en la capital alcanzan ya máximos de 27.429 euros el metro cuadrado en obra nueva, aunque se estima que en alguna transacción de reventa se ha superado, incluso, la barrera de los 30.000 euros por metro cuadrado. Según desvela el informe *Luxury Homes* de Colliers, el precio medio de los pisos de lujo en la capital española se ha disparado de media en 1.550 euros/metro cuadrado al año en la última década y, de seguir esta evolución, se espera que supere los 30.000 euros por metro cuadrado de media en 2030, lo que “representaría un hito clave para este segmento”.

La consultora identifica 153 viviendas de lujo en venta en Madrid distribuidas en 22 promociones y subraya que, ante la escasez de edificios en zonas tradicionales como los barrios de Salamanca y Chamberí, los promotores apuestan por rehabilitación de edificios históricos y desarrollos exclusivos en áreas metropolitanas, al tiempo que el interés llega a otras zonas. Por ejemplo, El Viso se ha consolidado como una alternativa y La Moraleja, cuya oferta de vivienda había quedado obsoleta, vuelve a resurgir con nuevos barrios.

El enorme interés por el residencial de lujo en Madrid ha impulsado además nuevas alianzas entre fondos y promotores. Para Colliers, el mercado residencial de lujo en Madrid tiene un “futuro prometedor”, respaldado por la entrada de nuevos actores internacionales, la diversificación de la oferta y una demanda internacional cada vez más consolidada.

Del documento de Colliers informan también *El Economista* (dentro del suplemento *Patrimonio Inmobiliario* que publica hoy) y *Cinco Días*, que recogen también declaraciones de Luis Valdés, director gerente del área de viviendas de lujo de Colliers, quien comenta que “el mercado está yendo tan rápido que nuestras propias predicciones se quedan cortas a veces”. Este experto indica que Madrid se está convirtiendo en un referente inmobiliario, como segundo destino de los inversores tras Londres, según un informe de PwC y Urban Land Institute.

(Expansión. Página 12. 3 medias columnas)

EL BARRIO DE SALAMANCA, UNA CIUDAD DE VACACIONES CON VECINOS ESTACIONALES

Barrio de Salamanca, ciudad de vacaciones. Si alguien quisiera promocionar este opulento barrio madrileño, ese sería el eslogan más ajustado a la realidad. Hoy, lo que un día fue el refugio de la alta aristocracia madrileña es el distrito de la capital donde existe mayor número de segundas residencias, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). De las 79.809 censadas, el 21,47% —17.142 inmuebles— son lo que la entidad cataloga como “viviendas no principales”, una denominación que incluiría tanto segundas residencias como viviendas vacías. Dentro de este enclave exclusivo, el tesoro máspreciado se sitúa frente a la Puerta de Alcalá. Allí, la palma se la llevan los ocho bloques que se encuentran circundados por las calles de Serrano, Recoletos, Alcalá y Villanueva. De acuerdo con el portal inmobiliario Idealista, hay cerca de 90 pisos a la venta en esta zona. Sin embargo, la mayoría de estas operaciones millonarias se hacen *off the market*, es decir, en transacciones invisibles para el gran público.

Los vecinos tradicionales están viendo en el repunte de los precios de la vivienda y en estos nuevos inversores una oportunidad de mercado “irrechazable”. “Venden sus casas a precio de oro y se marchan a otras zonas de Madrid como Aravaca, la sierra o la Moraleja”. “Es el epicentro de la inversión extranjera latinoamericana. Hay muchísima rotación. Son, digamos, vecinos estacionales. Compran un inmueble para un uso determinado, pero no están todo el tiempo. Algunos lo quieren para sus hijos, que vienen a estudiar. “El que viene de afuera a comprar en Madrid no compara el precio de la vivienda con otros barrios de la ciudad, sino que lo hace con los precios de París, Londres o Dublín y, en ese ranking, Madrid es aún el lugar más barato para invertir ahora”, opina Carlos Mazo, socio de la promotora Logika European Partners.

(El País. Página 24)

LOS ANUNCIOS DE ALQUILERES DESAPARECEN DE LAS INMOBILIARIAS

La competencia para conseguir un piso de alquiler en Barcelona y su área metropolitana es tan alta que ya ni hace falta publicitar las viviendas para encontrar inquilino. Los anuncios prácticamente han desaparecido de inmobiliarias y portales, porque apenas hay oferta y porque las agencias comercializan ahora la mayoría de los alquileres con listas internas de candidatos. “Tardamos entre cero y cuatro semanas en alquilar un piso que sale al mercado, y más por un tema de recopilar información una vez ya se tiene seleccionado al inquilino que por buscar candidato”, afirma Guifré Homedes, director general de Amat Inmobiliaris. La compañía solo publicó el 26% de su oferta de alquiler disponible en 2024, cuando el año anterior anunció el 85%. Una situación que se repite a lo largo del sector. “Hay tanta demanda que no es necesario”, añade Homedes. Los pisos de alquiler disponibles los comercializan a través de gestión interna, con candidatos registrados o personas que han sido descartadas en otros procesos, entre otros.

La oferta que sí están publicitando cumple además unas características muy concretas: viviendas de tamaño grande y gama alta, con una renta media de unos 2.300 euros al mes aun cumpliendo el tope de precios. Aun así, destacan en Amat, han recibido un 6% más de contactos de interesados en estos pisos que el año pasado.

Los datos de esta agencia inmobiliaria apuntan a un estancamiento del mercado del alquiler, tal y como advierten desde el sector privado desde hace meses. Escasa oferta, baja rotación, aumento de propietarios que salen del alquiler y venden sus pisos, caída en picado de la inversión... “Y no es tanto por el tope a los precios, sino por la inseguridad jurídica que han provocado las diferentes normativas sobre vivienda” de los últimos años en Catalunya, apunta el director general. En su caso, han perdido un 50% de oferta de alquiler en tres años. Mientras, el traslado de pisos arrendados al mercado de compraventa se ha multiplicado por 2,4 en un año, con 60 unidades. “Muchas de estas viviendas que salieron del alquiler las compraron solicitantes de *golden visa*; la regulación actual está beneficiando a personas con más recursos y poder adquisitivo; los hogares con salarios más modestos siguen sin encontrar piso”, señala.

(La Vanguardia. Página 54. 2 medias columnas)

LA DISCRIMINACIÓN DE INMIGRANTES SE EXTIENDE EN EL MERCADO DE ALQUILER

El fuerte incremento de precios en el mercado de la vivienda de alquiler, así como el desajuste entre la demanda y la oferta, han creado el caldo de cultivo perfecto para el avance de la discriminación racial en el mercado residencial. El segundo informe *¿Se Alquila?: racismo y segregación en el alquiler de la vivienda* —elaborado por Provivienda y financiado por el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones—, presentado ayer, revela que casi en la totalidad de las 100 llamadas realizadas a inmobiliarias en Madrid y Barcelona se aceptaron prácticas discriminatorias explícitas hacia personas extranjeras (99%), frente al 72,5% de 2020.

“Que tú quieres un perfil nacional, pues nacional”; “Sin ningún problema, muchas personas lo piden” y “Hoy se puede buscar mejor, hay una demanda tan alta que se puede filtrar muy bien”, fueron algunas de las respuestas de agentes inmobiliarios a las llamadas de personas simulando ser un propietario en busca de inquilinos españoles.

La directora general de Provivienda, Gema Gallardo Pérez, apunta que, si bien el encarecimiento ha afectado a toda la población, impacta de manera desproporcionada al colectivo migrante, que ya atravesaba dificultades para acceder a una casa. La responsable de investigación de la organización, Elena Martínez Goytre, lamenta que el resultado refleje “la normalización de las prácticas de bloqueo absoluto al acceso residencial por motivo de origen”. La encuesta evidencia que algunos agentes intentaban negociar ciertas nacionalidades “con buen perfil” al considerarlas competitivas frente al inquilino nacional. “Entiendo lo que no quieres, pero si me viene gente francesa, americana, inglesa, ¿te interesa?” o “No es lo mismo un inglés o un alemán o un holandés que de cualquier otro país”, fueron algunos de los intentos de persuasión. Provivienda detalla que existe una valoración favorable respecto a la condición económica y hábitos de extranjeros comunitarios, anglosajones o con niveles socioeconómicos elevados. Mientras, para ciudadanos de países de África, Asia y América Latina —que migran por motivos económicos—, operan prejuicios como la presunción del impago, malos hábitos y hacinamiento, entre otros.

Responsables de la Dirección General de Gestión Migratoria señalan que “el Gobierno de España trabaja en la actualidad para combatir la desigualdad y la discriminación, en un plan de integración e inclusión social, que tendrá en la vivienda uno de sus ejes fundamentales de actuación”.

Aunque los trabajadores inmobiliarios contactados aclaran que no se puede colocar una premisa racista explícita en un anuncio, Gallardo Pérez explica que muchos garantizan la exclusión “por medio de otros métodos más sutiles, como exigir más requisitos, el encarecimiento selectivo o la negativa a ofrecer más información”. Destaca el auge de un nuevo actor en el mercado inmobiliario: el seguro de impago. Un 73% de los agentes lo recomiendan. Los listados de inquilinos potenciales también son una práctica cada vez más extendida, un 44% de las empresas dicen contar con una cartera de clientes confiables.

De este estudio informan también *Cinco Días* y *La Vanguardia*.

(El País. Página 28. 2 columnas)

EL PSOE FALLA AL INTENTAR EVITAR JUICIOS RÁPIDOS A OCUPAS

El Gobierno intentó nuevamente ayer eliminar los juicios rápidos –en 48 horas– por allanamientos y ocupaciones, una medida que el PSOE aprobó en noviembre gracias a una enmienda que incluyó el PNV en la ley de Eficiencia de la Justicia. Pero fracasó en el intento.

Introdujo su propia enmienda a otra ley que no tiene, a priori, relación directa con los desahucios, como es la ley de Asociaciones, presentada por los socialistas para disolver las organizaciones que hagan apología del franquismo, pero, a pesar de que la norma siguió su curso, la enmienda no tuvo suficientes apoyos. El dilema es importante, porque ERC y EH Bildu se disculparon por haber apoyado “por error” una medida que no comparten, y Podemos, que apoyó la norma, pactó con el Gobierno que la enmienda del PNV sería derogada en la siguiente ley que se tramitara.

Información también en *ABC*.

(La Vanguardia. Página 17. 2 medias columnas)

LA PROMOTORA DE SANTANDER Y EL FONDO PATRON ESTUDIAN AMPLIAR SU ALIANZA

La *joint venture* de LandCo, promotora de Santander, y del fondo de inversión británico Patron Capital avanza con el objetivo de ingresar 475 millones en los próximos cinco años con la entrega de 1.350 viviendas, mientras los socios estudian nuevas formas de ampliar su alianza.

LandCo y Patron destinarán 365 millones de inversión a su primer vehículo conjunto, Decus Real Estate, que constituyeron el pasado noviembre y que está participado en un 30% por LandCo y en un 70% por Patron. En el marco de este acuerdo, la promotora de Santander vendió al fondo 16 suelos seleccionados por Patron por valor de casi 100 millones. Estos suelos se ubican en los Cerros y en Villanueva de La Cañada (en Madrid), Dos Hermanas (Sevilla), Mijas (Málaga), Sant Antoni de Calonge (Girona), Terrasa (Tarragona) y La Oliva (Fuerteventura). LandCo se encargará de la gestión integral de las promociones. Además de las viviendas incluidas en Decus Real Estate, LandCo cuenta con otras 1.200 viviendas propias en desarrollo, a las que podría sumar 800 unidades adicionales en los próximos meses.

Desde LandCo, y Patron Capital explican que hay “mucho dinero” dispuesto a invertir en residencial en España, pero aclaran que el capital necesita “certidumbre” respecto a los plazos de salida, uno de los problemas con los que se están encontrando los inversores de las grandes promotoras cotizadas a la hora de plantear sus desinversiones.

Información también *Cinco Días* y *El Economista*.

(Expansión. Página 12- 4 medias columnas)

MADRID. EL BOOM DEL ALQUILER PREMIUM EN LA ZONA SUR

Hace tiempo que Méndez Álvaro dejó de ser una zona fea e industrial repleta de fábricas e instalaciones ferroviarias. La espectacular metamorfosis de este barrio del distrito de Arganzuela –situado al sur de la M-30– da un paso más allá con la llegada de nuevos proyectos

inmobiliarios que están revolucionando la zona. En los próximos meses, más de 1.200 viviendas en alquiler saldrán al mercado en unas urbanizaciones premium, concentradas en sólo dos manzanas, a la altura del número 43 de la calle Méndez Álvaro. Olvídense de la clásica urbanización con zonas verdes, columpios y piscina. Estos proyectos, como es el caso del de *Nera Living*, ofrecen unos servicios de lujo: recepción y paquetería 24 horas, gimnasio con la última tecnología, *sky lounge* con unas vistas espectaculares de todo Madrid, zonas de juego y hasta salas de cine.

Pero la apuesta no se acaba en la oferta residencial, sino que Colonial ha puesto en marcha *Madnum* –un innovador proyecto y el más grande en la historia de la compañía inmobiliaria– que también incorpora un espacio del tamaño del Santiago Bernabéu del que podrán disfrutar los vecinos de Arganzuela. Se trata de una gran plaza pública que abrirá el próximo mes de junio y que contará con seis restaurantes. *Madnum* es el primer campus de usos mixtos de esta compañía y también el primero en España que incorpora en un mismo espacio oficinas, viviendas, tiendas y zonas verdes.

(El Mundo. Suplemento Madrid. Página 4)

MADRID. LAS PRIMERAS VIVIENDAS DE RETAMAR SALDRÁN A LA VENTA ESTE MISMO AÑO

El nuevo barrio de lujo que se proyecta en el municipio madrileño de Alcorcón avanza en su desarrollo tras la aprobación del plan de infraestructuras. A finales del próximo año llegarán las grúas para construir las primeras viviendas, pero este mismo año ya se podrán comprar. Será un nuevo barrio con 3.500 viviendas, corredores verdes, conectado con dos parques forestales a 20 minutos de Madrid. Se trata de Retamar de la Huerta, el último proyecto urbanístico de Alcorcón, que está llamado a convertirse en el nuevo foco de vivienda *premium* de Madrid al tratarse de un desarrollo puramente residencial y además de baja densidad.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Páginas 1 a 3)

LA INMOBILIARIA CHINA QUE AHORA COMPRA VIVIENDAS 'OKUPADAS' EN MADRID

Comprar viviendas *okupadas* para luego venderlas. Son muchas las empresas que se dedican exclusivamente a ese negocio o tienen una división destinada a ello, ya que ofrece retornos muy atractivos, aunque también entraña muchos riesgos. “Cuanto más riesgo, más rentabilidad buscamos. Es la perspectiva tiempo, dinero invertido y retorno a largo plazo. Nosotros aspiramos a conseguir un retorno medio del 10% en nuestros proyectos”, explica Jessica Xia, responsable de Bafrenow, una de las ramas de negocio de Bafre Inmobiliaria, la empresa de origen chino conocida por empapelar Madrid con propaganda que promete comprar y vender una casa en tan solo 15 días, y que ahora compra casas *okupadas*. Hasta el momento, la firma gestionaba la venta y alquiler de casas de segunda mano, y comercializaba obra nueva en la Comunidad de Madrid.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Página 4)

FINANZAS

LA MOROSIDAD DE LA BANCA SE SITÚA EN EL 3,3% EN ENERO

La morosidad de la banca española se mantuvo sin cambios en enero, al situarse en el 3,33% desde el 3,32% anterior. El volumen de créditos dudosos está por debajo de 40.000 millones.

(Expansión. Página 20. Breve)

SABADELL ES EL ÚNICO BANCO ESPAÑOL EN REDUCIR COSTES EL CUARTO TRIMESTRE

Para un banco, en la lucha para la mejora de su eficiencia, mantener bajo control la partida de costes es tan importante como elevar los ingresos. Pese a las inversiones necesarias para potenciar las herramientas tecnológicas y surfear la ola de la inteligencia artificial, la progresiva moderación de la inflación en los últimos dos años dio oxígeno a las cuentas de las entidades financieras, que consiguieron no disparar sus gastos. Todos los bancos cotizados en España ganaron eficiencia, pero la evolución de los costes fue distinta. Acotando el análisis en el último trimestre de 2024, Sabadell fue la única entidad que consiguió reducir sus gastos, tanto frente a los tres meses anteriores como al mismo período del año previo.

De octubre a diciembre, el total de costes del vallesano alcanzó los 776 millones de euros. La cifra resultó un 2% inferior al trimestre anterior, al no incorporar costes de reestructuración de la filial británica TSB. Aislado este efecto, los costes recurrentes se mantuvieron prácticamente en línea en el trimestre, según detalló la entidad en el informe financiero. Los gastos de los últimos tres meses del año también descendieron frente al mismo período de 2023, registrando una leve reducción del 1,1%. La buena gestión de los gastos a nivel grupo fue fruto en su mayoría del plan de eficiencia para el negocio británico, puesto en marcha al principio del año pasado, con unos costes previstos de reestructuración de 53 millones de libras (62,1 millones de euros). TSB, adquirido en 2015, fue durante años la oveja negra de las cuentas de la entidad, debido a los fallos informáticos que se produjeron al sustituir la vieja tecnología que tenía la entidad de Lloyds Bank por un nuevo sistema desarrollado por Sabadell. Tras una profunda reestructuración, el banco consiguió llevar a beneficios esta parte del negocio en 2021 y aspira a que su aportación a los resultados del grupo aumente en los próximos años, impulsada por una aceleración de la comercialización de hipotecas, la actividad en la que ha estado históricamente especializado. En 2024, TSB aportó 253 millones al beneficio del grupo, la mayor cifra anual desde su adquisición, y la previsión es que su resultado crezca un 15% este año, para seguir aumentándolo en 2026.

Con respecto a la partida de costes, la filial británica logró progresivamente aminorarla, pasando de unos 249 millones en el último trimestre de 2023 a unos 219 millones en el mismo período de 2024, un descenso del 12%. La disminución seguirá a lo largo de este año, aunque a menor ritmo: la entidad prevé que los gastos de su negocio británico bajarán un 3%. En el conjunto del grupo, Sabadell espera un crecimiento de los costes del 1% en 2025, frente a más de un 2% el año pasado.

(El Economista. Página 18. 4 medias columnas)

BBVA GANA 4.000 MILLONES CON SU OPERACIONES EN LOS MERCADOS, UN 80% MÁS

BBVA sacó brillo a su cartera de negociación en 2024. El banco ganó casi 4.000 millones de euros gracias a operaciones financieras (ROF, según figura en sus cuentas anuales), lo que supone un 80% más que el año anterior. Es la entidad española que más jugo ha sacado de la cartera de activos para la venta. Esta partida refleja fundamentalmente operaciones de compraventa de renta fija, renta variable, opciones, futuros y derivados que hacen las entidades con su cartera de negociación. Se trata de unos ingresos que dependen de una gestión activa del banco y que, en función de las condiciones macroeconómicas, puede generar unos ingresos alternativos al negocio típico, que es conceder créditos y cobrar intereses. En conjunto, los bancos españoles elevaron un 26,5% este resultado, hasta los 6.547 millones, aunque solo tres de las seis entidades cotizadas lograron incrementar el ROF el año pasado.

BBVA detalla en sus cuentas anuales que estos resultados se lograron gracias a la evolución del negocio de mercados globales y la operativa en divisa. “El ROF estuvo impulsado por la evolución de los resultados obtenidos en las coberturas de las posiciones en divisas, especialmente del peso mexicano, registradas en el centro corporativo. En menor medida este crecimiento también refleja el desempeño favorable de esta línea en todas las áreas, con una destacada aportación de Turquía por las posiciones en divisas, España y México, respaldadas por la contribución de global markets y América del Sur, apoyada por la evolución de Argentina”, señalan desde el banco. Estos resultados, además, se han logrado en un entorno complicado. Habitualmente, la mayor parte de la cartera de activos para la venta de los bancos está compuesta por renta fija. Y durante la primera mitad del año, la política monetaria restrictiva de los principales bancos centrales, con tipos de interés elevados, supuso un desafío para los instrumentos de deuda.

(Cinco Días. Primera página. Página 13)

SANTANDER RECUPERA LOS 100.000 MILLONES DE VALOR EN BOLSA 10 AÑOS DESPUÉS

Banco Santander regresó ayer al restringido grupo de cotizadas europeas con una capitalización bursátil superior a los 100.000 millones de euros, un club en el que hasta el momento Inditex era el único representante español en activo. El alza fulgurante de las acciones de la entidad en lo que va de año, de casi el 50%, le ha permitido recuperar un valor de mercado que había perdido diez años atrás. La última vez que Santander cotizó por encima de los 100.000 millones fue en abril de 2015. Regresa a esa capitalización bursátil, aunque con el doble de beneficios que entonces y muchos mejores ratios de rentabilidad y eficiencia. Los títulos de Santander lograron en febrero reconquistar la cota de los 6 euros. Y ayer cerraron en 6,62 euros, máximos de abril de 2015, la última vez que el valor del banco se calculó con seis dígitos. La travesía bursátil del banco en la última década ha sido exigente, pero desde los mínimos de la pandemia se mantiene casi imparable y se ha acelerado con fuerza este año, a pesar incluso de las bajadas de tipos de interés del BCE. El tirón de este año obedece en buena medida a la generosa política de dividendos.

Información también en *Expansión* y *El Economista*.

(Cinco Días. Primera página. Página 14)

EL IBEX 35 ACECHA LOS 13.500 PUNTOS GRACIAS A LA BANCA

Las Bolsas europeas lograron ayer esquivar los recelos que sigue despertando la economía estadounidense y fían su evolución a la esperanza de una política menos agresiva de aranceles por parte de Donald Trump o una implantación en varias fases. El peor dato de la confianza del consumidor en cuatro años volvió ayer a desatar el recelo de los inversores y a poner en duda la recuperación mostrada por Wall Street el lunes, pero el avance del sector bancario y de las empresas turísticas se impuso en Europa. El Ibex 35 se anotó un 1,21% y se quedó a las puertas de los 13.500 puntos, nivel que llegó a superar durante la jornada. El selectivo español no alcanzaba ese nivel desde 2008.

En la Bolsa española, IAG lideró los avances al sumar un 3,34% en una jornada en la que destacaron las subidas de las empresas turísticas y del sector bancario. Entre las primeras, junto al holding de aerolíneas se colocó Amadeus, que avanzó un 2,1%, mientras CaixaBank lideró los avances entre los bancos al subir un 2,7%. Tras él, Bankinter ganó un 2,2%, BBVA, un 2,3% y Sabadell, un 1,7%, en la misma semana en la que repartirá 0,1244 céntimos por acción en un pago que hará efectivo el viernes y que supondrá un desembolso cercano a los 700 millones de euros.

(Cinco Días. Página 15. 2 columnas)