

RESUMEN DE PRENSA DEL 29 Y 30 DE MARZO DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

EL EURÍBOR TOCA MÍNIMOS DE OTOÑO DE 2022 Y MIRA AL 2%

El euríbor a 12 meses está protagonizando una gran paradoja en el tramo final de marzo. A falta de una sesión para acabar el mes, la media provisional se situó el viernes en el 2,403%, ligeramente por debajo del 2,407% sobre el que el índice hipotecario cerró el mes de febrero. Pero el tipo diario (con el que se construye día a día la media mensual) está en plena caída hasta los niveles más bajos desde septiembre de 2022. Ha descendido hasta el 2,324%.

La divergencia entre la media mensual y el tipo diario se explica por la doble tendencia que ha seguido el euríbor este mes. Durante la primera semana escaló desde el 2,407% al que terminó febrero hasta tocar el máximo de marzo en el 2,481%, justo después de la decisión del Banco Central Europeo (BCE) de reducir los tipos de interés hasta el 2,5%. Pero después se ha dado la vuelta y encadena ocho descensos en las últimas nueve jornadas. Una marcha atrás rápida y contundente que arrancó con la decisión de la Reserva Federal de mantener los tipos de interés en el 4,5%, a la espera de que se vayan despejando las dudas sobre el impacto en la economía de la imprevisible política arancelaria impulsada por la Casa Blanca.

“Será un año de escalones, con bajadas intensas, parones e incluso ligeras subidas mensuales. El fondo es bajista, pero no tan claramente como en 2024, porque nos movemos en un entorno de incertidumbre superior al del año pasado, por la marcha de las economías mundiales, las políticas comerciales de Trump y la evolución del dólar”, asegura Antonio Gallardo, de Asufin. La asociación de usuarios de servicios financieros es la más optimista respecto a la evolución del euríbor. Prevé que terminará el año en el 1,8%. En conjunto, los analistas creen que el índice se irá desplazando a lo largo del año hasta niveles cercanos al 2%, siempre de acuerdo con la expectativa de que el BCE baje los tipos de interés dos veces más en 2025 desde el actual 2,5%. En cualquier caso, no deben esperarse descensos tan pronunciados como los del año pasado, cuando el euríbor cayó desde el 3,67% hasta el 2,34%. Ebury, fintech especializada en pagos internacionales e intercambio de divisas participada por Banco Santander, cree que el euríbor a 12 meses estaría ya “muy cerca de tocar fondo”. Su analista Diego Barnuevo cree que “el BCE no ha dado por finalizado el ciclo de recortes, si bien no estimamos que se produzcan más de dos bajadas en el resto del año”. Simone Colombelli, de iAhorro, cree que el euríbor “está experimentando una clara fase de estabilización” y que “es totalmente normal que mantenga esta línea algo más plana, sobre todo tras las caídas tan drásticas experimentadas hace unos meses”. Pero los pocos cambios en el índice de un mes a otro no esconden una enorme volatilidad. CaixaBank ve el índice en el 2,09% en 2025 y en el 2,18% en 2026. En Bankinter, la previsión es del 2,10% y el 2,50%, respectivamente.

Unas previsiones que rebajarían aún más el importe mensual de las letras. Con la actual media provisional del euríbor, una hipoteca de 150.000 a 25 años con un diferencial del 1% y que afronte ahora la revisión anual pagará alrededor de 868 euros, casi 110 euros menos al mes.

(Expansión. Página 20. 4 columnas)

EL SUEÑO DE COMPRAR CASA SE ALEJA: 24 AÑOS PARA DAR LA ENTRADA

Adquirir un piso de dos dormitorios requiere, de media, 51.410 euros en ahorros previos para pagar la entrada (20% del valor de la vivienda que no cubre el banco más los gastos e impuestos), una cantidad que, con la tasa de ahorro actual de las familias (7,1% en 2024, según el Instituto Nacional de Estadística), tardaría 24 años en reunirse por el hogar medio español, según las estimaciones de Idealista. Con estos tiempos, la edad media a la que el español se convierte en propietario supera los 40 años.

Una barrera económica derivada de la brecha entre los altos precios y los bajos salarios, “alargando los plazos necesarios para el ahorro hasta el absurdo y haciendo inviable el acceso a la financiación y por tanto al acceso a la propiedad de una vivienda para las familias con ingresos medios”, explica Francisco Iñareta, portavoz de Idealista. “Los costes del alquiler son más elevados que el pago de una cuota hipotecaria, pero sin acceso a la financiación por la falta de ahorros muchísimas familias se ven abocadas al mercado del alquiler”, sobre todo para los más jóvenes, añade. Así, “la única vía de acceso a la primera vivienda en propiedad proviene de donaciones, ingresos extraordinarios o herencias”, apunta.

Los años que se tarda en ahorrar la cantidad necesaria para la entrada varían en función del precio de la vivienda y de los ingresos. Por provincias, Baleares es donde más tiempo se tardaría en ahorrar antes de pedir la hipoteca: 47 años, casi una vida laboral completa. Le siguen las provincias de Málaga (44 años ahorrando), Santa Cruz de Tenerife (38 años), Alicante (31 años), Madrid y Las Palmas (28 años en ambos casos). En la parte baja de la tabla se sitúan Ciudad Real (10 años), Ávila, Teruel y Jaén (11 años en los tres casos).

(La Razón. Página 26. 2 columnas. Sábado 29)

SANTANDER UK RELAJA LA TASA DE ESFUERZO PARA CONCEDER HIPOTECAS

Santander UK pasa a la ofensiva en Reino Unido para crecer en hipotecas, su principal negocio. La filial británica de la entidad española se ha convertido en el primer gran banco del país en permitir a sus clientes incurrir en una mayor tasa de esfuerzo, lo que hará posible incrementar los importes concedidos. El cambio es consecuencia de las indicaciones del Gobierno y de los reguladores financieros del país de que la banca debía ser más flexible para dinamizar el mercado.

En la práctica, Santander UK, cuarta entidad en el segmento hipotecario residencial en Reino Unido, podrá incrementar el importe máximo que presta a sus clientes, sin que estos hayan cambiado su situación económica, entre 10.000 libras y 35.000 libras (de 12.000 euros a 42.000). “Estamos muy contentos de ser el primer gran banco en reaccionar ante las nuevas directrices de la Autoridad de Conducta Financiera a la vez que rebajamos tipos y cumplimos con nuestro papel de ser un prestamista responsable”, apuntó el responsable de hipotecas de Santander UK, David Morris, quien no cree que la medida vaya a calentar el mercado inmobiliario.

(Expansión. Página 19. 1 columna)

MERCADO INMOBILIARIO

ESPAÑA NECESITARÁ 3,7 MILLONES DE NUEVAS VIVIENDAS EN 2039 PARA AFRONTAR LA DEMANDA

España necesitará la construcción de 3,7 millones de viviendas nuevas en 14 años, hasta 2039. Así lo afirma el informe *Radiografía del mercado residencial: claves, retos y oportunidades*, elaborado por la empresa tecnológica especialista en el sector inmobiliario Clikalia, que cifra en un millón el déficit del parque inmobiliario residencial actual. “Es muy complicado que se pueda atender a esta necesidad, especialmente en las ubicaciones con más demanda, donde el stock es escaso”, explica Javier Catón, responsable de Asset Management de la firma. La principal causa de esta importante necesidad es el incremento de los hogares unipersonales que se ha experimentado en los últimos años, y que se prevé siga creciendo hasta suponer la mayor parte de la distribución residencial. La tasa de viviendas habitadas por una sola persona pasó del 25% en 2014 al 28% del total en 2024. Dentro de 14 años, según previsiones de Clikalia, alcanzará el 34%, mientras los hogares de dos personas supondrán el 31%; las unidades familiares de tres personas el 17%, y las de cuatro o más individuos el 18 %.

El saldo entre las nuevas viviendas terminadas y la creación neta de hogares pone de manifiesto un problema que ya es notable. Desde 2010, existe un déficit acumulado de 915.000 inmuebles, restando el stock disponible con el número de nuevas unidades familiares creadas. Sólo el año pasado, este descubierto ascendió a 83.000 viviendas. Esta cuestión pone de manifiesto la imperiosa necesidad de construir nuevas viviendas en los próximos años, en un contexto donde la reconversión de locales comerciales u oficinas en inmuebles de uso residencial no parece tener visos de ser una solución. Sobre este asunto, el informe revela, analizando su viabilidad, que sólo el 20% de las operaciones de este tipo en Madrid y el 10% en Barcelona son factibles, lo que apenas serviría para incrementar la oferta total en un 0,03%. “El foco debe estar en la vivienda, bien sea mediante la rehabilitación o a través de incentivos para la creación de nueva oferta”, considera Xandra López Gurruchaga, head of Advisory de Clikalia.

Todo en un entorno donde el acceso a la compra de vivienda se ha limitado notablemente respecto a los datos registrados durante la burbuja inmobiliaria. Sólo el 44% de la población con ingresos puede hacer frente a los costes hipotecarios en España, una cuestión especialmente llamativa en las grandes capitales. En este sentido, apenas el 26,5% de la población cumple con los requisitos. Estos datos suponen que, en un entorno donde la demanda de préstamos hipotecarios crece al 30%, “el apalancamiento de las familias supone la mitad que hace unos años”, explica Catón. En este contexto, el mercado del alquiler crece con fuerza en España, y ya alcanza al 19% de la población “por las dificultades para comprar, aunque aún tiene un gran recorrido respecto a la media de la Unión Europea, que se sitúa en el 31%”, valora López Gurruchaga. En comunidades autónomas como Madrid y Cataluña este porcentaje es aún mayor, y supone hasta el 27% y el 28%, respectivamente, a pesar de que la disponibilidad de inmuebles ha caído un 75% desde 2020, y un 48% sólo entre 2023 y 2024. Ello ha provocado un incremento sostenido de los precios medios del alquiler en los últimos años.

(Expansión. Páginas 24 y 25)

ESPAÑA ES EL PAÍS EUROPEO DONDE MÁS SUBIRÁ EL PRECIO DE LA VIVIENDA EN 2025

La firma Oxford Economics estima en un crecimiento del 9% en el precio de la vivienda para este año en España, que se sitúa como el primer país de la eurozona en la evolución de la carestía de la vivienda, seguido de Portugal, Países Bajos y Croacia.

La previsión de inflación en el mercado residencial para 2025 se sitúa lejos de países como Alemania, Francia o Italia, donde el incremento de los precios se reducirá este año, quedando por debajo del 2%, lo que deja a España fuera de la tendencia de “homogeneización en el crecimiento de los precios de la vivienda” analizada por la firma. En este sentido, estiman un crecimiento anual de entre el 3% y el 4% hasta 2028, alrededor de la mitad del nivel registrado entre 2021 y 2022, cuando alcanzó el 8%.

Atendiendo a los datos de 2024, desde Oxford Economics reconocen un incremento en los precios por encima de lo esperado en el país, que también lideró el ranking de la zona euro. Ante estos datos, “creemos que las tasas hipotecarias de la Eurozona podrían subir en los próximos meses, presionadas por el aumento de las tasas a largo plazo. Las valoraciones elevadas en algunos mercados de alto crecimiento, como los Países Bajos y algunas economías del sur de Europa, como España también sugieren poco margen para nuevas subidas.”

(Expansión. Página 25. 5 medias columnas)

EL CICLO EXPANSIVO SE CONSOLIDA ANTE LA “CLAMOROSA” ESCASEZ DE OFERTA

La demanda de vivienda recobró dinamismo y se aceleró en 2024, después de descender en 2023. La bajada de tipos de interés, la creación de empleo, los flujos migratorios y la fortaleza de la demanda explican el fenómeno y las subidas de precios, según un informe de CaixaBank Research, coordinado por Judit Montoriol. El estudio mitiga los temores de una brusca caída de precios, también por la ausencia de desequilibrios, como exceso de crédito hipotecario o promotor.

(La Razón. Suplemento Dinero&Negocios. Página 16. Breve. Domingo 30)

LA COMUNIDAD DE MADRID PREPARA SUELO PARA LEVANTAR 278.000 VIVIENDAS

El epicentro de la actividad de construcción residencial de los próximos años se ubicará en la Comunidad de Madrid. Es una de las conclusiones del Informe Trinity, elaborado por la patronal de los promotores madrileños Asprima. En los datos recogidos en ese documento se detalla una treintena de operaciones urbanísticas impulsadas por ayuntamientos, propietarios de suelo e inmobiliarias que suman terrenos con capacidad para construir 278.000 viviendas.

La aprobación, sobre todo, de los planes de la Estrategia del Sureste de la capital, es la que impulsa la actividad a corto y medio plazo, gracias a los futuros barrios de Valdecarros (capacidad para 51.656 viviendas), Los Berrocales (22.285 unidades y el más avanzado porque ya se construyen los primeros edificios), Los Ahijones (18.724) y Los Cerros (13.691); a los que se suma la colindante Nueva Centralidad del Este (20.000 casas, aunque con un desarrollo

mucho más lejano en plazos). Estas zonas coinciden con los mayores planes urbanísticos en extensión que actualmente se desarrollan en el país.

Asprima cifra que a corto y medio plazo estarán listos, previsiblemente, solares para 115.000 viviendas. Eso va a permitir ir aumentando la capacidad de construcción del sector inmobiliario, que actualmente edifica en la región alrededor de 19.000 casas (de las 90.000 que se construyen en España). Concretamente, señala que para 2028 las obras podrían aumentar a 30.000 viviendas anuales, lo que significa un alza de la actividad de casi el 60%.

Aunque Madrid esté desarrollando suelo para los próximos años, Asprima considera que existe una demanda no atendida en los últimos cuatro años de más de 87.000 unidades, “lo que unido a la subida tanto de los materiales de construcción como de mano de obra y la escasez de suelo, ha provocado un incremento de precios de la vivienda”, destaca en el citado informe. Concretamente, en enero de 2025 el precio medio de la vivienda en la Comunidad de Madrid se situó en 3.851 euros por metro cuadrado. Además, cifra en otras 100.000 las casas necesarias por el incremento demográfico y la creación de hogares en la región. Todo ello se traduciría en una necesidad de 187.000 viviendas frente a una producción actual cercana a las 19.000 unidades.

Jorge Ginés, director general de la patronal madrileña, opina que sí existe capacidad para incrementar el negocio en cuanto a la disponibilidad de financiación y, también, si efectivamente se avanza en los trámites urbanísticos de todas esas operaciones. Sin embargo, ve un problema “en la escasez de mano de obra”.

Además de los planes urbanísticos de la Estrategia del Sureste, se encuentra más avanzado el futuro distrito de Madrid Nuevo Norte, conocido anteriormente como Operación Chamartín. La construcción residencial en este desarrollo no es tan relevante como en el sureste, ya que solo contempla 10.000 viviendas (debido a que en gran parte se levantarán rascacielos de oficinas), pero el grado de avance permite que ya en 2026 o 2027 se vean las primeras grúas.

(Cinco Días. Primera página. Página 11)

CATALUÑA GOLPEA DE NUEVO A LOS FONDOS CON UNA TASA PARA LA VENTA DE VIVIENDAS

La situación se complica para los grandes fondos de inversión que cuentan con carteras de pisos en alquiler en Cataluña. La limitación de los precios tras declararse 271 municipios como zona tensionada supuso ya un golpe para los grandes tenedores. Algunos decidieron poner a la venta sus carteras de viviendas; sin embargo, las desinversiones que planean penden de un hilo por la subida impositiva que han anunciado en la región catalana. “Algunas operaciones que estaban en negociación se van a caer por que con la subida de los impuestos no les salen las cuentas a los inversores, la rentabilidad es ya muy ajustada para este tipo de activos”, explican expertos del sector.

Concretamente, el pasado martes se publicó en el Diario Oficial de la Generalitat de Cataluña el Decreto ley 5/2025 por el que se han adoptado medidas urgentes en materia fiscal que, entre otras cuestiones, supone una subida impositiva en el ámbito del ITP y AJD. Así, se crea un

nuevo tipo impositivo del 20% para grandes tenedores en el TPO (Transmisiones Patrimoniales Onerosas) que se aplicará en las transmisiones de edificios enteros de viviendas a favor de una persona física o jurídica, con independencia de que tengan división horizontal o no, incluso si la transmisión se realiza de forma progresiva. “En caso de transmisión parcial de un edificio que finalmente se transmita totalmente, se deberá regularizar la tributación aplicando el 20% al total, descontando lo ya pagado, e incluyendo intereses de demora”, explican desde el despacho de abogados Ashurst.

Esta medida afecta a los conocidos como grandes tenedores, que son aquellas personas físicas o jurídicas propietarias de más de diez inmuebles de uso residencial o que suman una superficie construida de más de 1.500 m² de uso residencial situados en Cataluña. También aplicar a aquellos que tengan en propiedad cinco o más inmuebles urbanos de uso residencial ubicados dentro una zona de mercado declarada como tensionada.

Por otro lado, el tipo de la cuota gradual del AJD (Actos Jurídicos Documentados) se ha incrementado del 2,5% al 3,5% en casos de renuncia a la exención del IVA. Esto afecta a las segundas y posteriores transmisiones de edificios y terrenos cuya urbanización no ha comenzado. Además, desde el día 26 quedó derogada la bonificación del 70% en la cuota del TPO en las transmisiones de viviendas a empresas inmobiliarias para su reventa. Todas estas medidas, que tendrán que ser convalidadas o derogadas por el Parlament en el plazo de 30 días desde su publicación en el Diario Oficial de la Generalitat de Cataluña, tienen un gran impacto en el negocio de los grandes fondos, que habían apostado por levantar grandes carteras de viviendas en alquiler en Barcelona y algunas otras ciudades catalanas.

Desde el Gobierno de Cataluña dejan claro que su intención es frenar la inversión de los fondos. “Se trata de dos modificaciones de impuestos que van enfocados a priorizar el uso de la vivienda para vivir y también aumentar la fiscalidad de aquellos que más tienen y que pueden contribuir a la bolsa común”, destacó la consejera de Economía y Finanzas de la Generalitat, Alicia Romero.

(El Economista. Primera página. Página 45. Editorial en página 3)

EL SECTOR INMOBILIARIO VALENCIANO, EN JAQUE: LAS AGENCIAS SE QUEDAN SIN PISOS QUE VENDER

Las agencias de bienes raíces de Valencia atraviesan el que podría ser su peor momento: apenas hay inmuebles disponibles para vender. La ciudad ha pasado de 13.364 inmuebles disponibles en 2019 a cerca de 3.000 en marzo de este año, según la Asociación de Inmobiliarias de esta comunidad (Asicval), lo que supone una caída del 75%.

La escasez de pisos de nueva construcción ha paralizado los traslados de propietarios a inmuebles por estrenar, lo que está ralentizando la salida de vivienda de segunda mano al mercado, expone Nora García, presidenta de Asicval. Gran parte de los propietarios prefiere reformar y mantenerse en su vivienda, añade. En paralelo, el nuevo escenario crediticio –con tipos de interés a la baja– ha impulsado la demanda, especialmente de inversores extranjeros. Este cóctel –escasa oferta combinada con una fuerte demanda– ha ocasionado que las

contadas viviendas que salen al mercado duren poco tiempo en manos de las agencias. Un problema que se observa en toda España, pero que en Valencia parece recrudecerse, apuntan los expertos. Si antes de la pandemia las agencias podían tener una propiedad hasta dos meses en cartera, hoy las ofertas salen de las vitrinas en menos de 24 horas, cuenta Carlos Peiró, fundador de Callaghan Inmobiliaria. “Muchas de estas, ni siquiera llegan a publicarse en nuestros portales”, comparte

Mauricio Serrano, asesor inmobiliario de Bubble, una *startup* tecnológica dedicada a la venta de propiedades, señala que desde la invasión rusa en Ucrania se ha incrementado con fuerza el interés de rusos y ucranios por alquilar y comprar vivienda en Valencia, aunque matiza que esta población está más interesada en propiedades de lujo que superan los 400.000 euros. “También hay muchos compradores de Estados Unidos que han empezado a interesarse en España para huir de las políticas de [Donald] Trump”, señala Peiró de Callaghan. A esto añade que un número considerable de las transacciones se producen en efectivo y con el fin de reformar y alquilar las propiedades, un negocio con una rentabilidad del 7,5%, cuando la cifra promedio en España ronda el 6%, según datos de esta agencia.

Desde Asicval denuncian que la situación deja fuera a los hogares de renta media que desean acceder a un piso. En el mercado valenciano se han borrado prácticamente las ofertas con precios inferiores a los 100.000 euros y las que se encuentran, en gran medida, están ocupadas ilegalmente.

(Cinco Días. Página 29)

LA ‘GOLDEN VISA’ SE DESPIDE APORTANDO MENOS DEL 1% DE LAS COMPRAVENTAS

El Gobierno dejará de conceder *visados de oro* a los extranjeros a partir del 3 de abril. Cuando anunció hace casi un año la supresión de la *golden visa* lo hizo alegando que el objetivo era poner fin a la especulación y garantizar el acceso de los ciudadanos a una vivienda digna y asequible. Sin embargo, según se señala en este artículo, los datos evidencian que los visados de residencia concedidos a los extranjeros a cambio de invertir en inmuebles de más 500.000 euros han tenido un peso residual en el mercado español. De media, sólo representaron un 0,25% de las compraventas de vivienda realizadas en los últimos once años. En concreto, desde 2023 hasta octubre de 2024 el Gobierno concedió 14.576 *golden visas* vinculadas a inversiones inmobiliarias, según datos del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, mientras que en ese mismo periodo se realizaron algo más de 5.700.000 transacciones sobre viviendas, lo arroja ese resultado tan reducido.

Los datos del Ministerio, que no especifica el tipo de propiedades adquiridas ni detalla las operaciones por territorio, desvelan que el grueso de las inversiones se concentra en las provincias de Barcelona, Madrid, Málaga, Alicante, Palma y Valencia. En cuanto al origen de los inversores, la mayoría provienen de China, Rusia, Reino Unido, Estados Unidos y Ucrania. También tienen una presencia destacada los colombianos, mexicanos y venezolanos.

“El impacto de la eliminación de la *golden visa* sobre el mercado inmobiliario debería ser limitado, pues representan una fracción muy poco significativa del total de compraventas”,

corroborar un informe de CaixaBank Research. Un argumento al que se sumó la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCEspaña) al conocer la decisión del Gobierno. “Es una cuestión que no impactará en el sector residencial de nuestro país”, apuntó. “No cambiará nada”, añadieron desde los principales portales inmobiliarios que operan en el territorio nacional.

(El Economista. Página 46)

LOS INQUILINOS FORÁNEOS SE VAN AL NORTE Y CANARIAS POR LOS PRECIOS DE MADRID Y BARCELONA

Los extranjeros europeos y estadounidenses que se instalan en España empiezan a mirar más allá de Madrid y Barcelona por los prohibitivos precios del alquiler y porque cada vez hay menos pisos para elegir. Ambos factores están dispersando la demanda a otras capitales españolas como Las Palmas de Gran Canaria, donde la demanda de estos inquilinos se ha disparado un 110%, o Santander donde en el último año el interés ha avanzado un 140%. Son datos de la plataforma especializada en alquileres de corta y media duración HousingAnywhere, que asegura que en 2024 reservaron apartamento un 4% más de usuarios extranjeros respecto a 2023. EL país se ha convertido en un atractivo reclamo para jóvenes profesionales y los conocidos como ‘nómadas digitales’ que buscan en España un clima más apacible y un coste de vida menor respecto al que tienen en sus países de origen.

Por orden, en la plataforma destacan ciudadanos de países como Estados Unidos, Italia, Francia, Alemania e Inglaterra, Países Bajos, Portugal y Polonia. De las 19 ciudades analizadas, en las ya citadas Santander y Las Palmas fue en las que más creció el interés y el podio lo cerró Valladolid, con un crecimiento del 66%. Por contra, en Madrid el interés foráneo cayó un 3% y en Barcelona un 10%, donde los precios se sitúan ya en 1.610 y 1.550 euros respectivamente. Aunque el informe señala que siguen siendo, “las más demandadas por los ciudadanos extranjeros, ya que cuentan con una gran diversidad y reconocimiento global”. Pero las preferencias de los inquilinos extranjeros están evolucionando y en ello influye y mucho el valor de la renta.

(ABC. Página 28. 1 columna)

DENUNCIAN A ESPAÑA EN LA UE POR DISCRIMINAR A LOS EXTRANJEROS QUE ALQUILAN EN NUESTRO PAÍS

Denuncian a España ante la Comisión Europea por discriminar fiscalmente a los extranjeros que tienen viviendas en el país puestas en alquiler. El abogado de DMS Legal, Alejandro del Campo, presentó el pasado 19 de marzo la denuncia, que ya ha sido admitida a trámite, en la que acusa a Hacienda de discriminar a los ciudadanos extranjeros que alquilan inmuebles en España frente a los residentes y de haber incrementado notablemente esta desigualdad desde que en 2023 entró en vigor la nueva Ley de Vivienda.

Del Campo señala que en 2018 ya presentó sin éxito una denuncia ante la Comisión señalando que los ciudadanos extracomunitarios recibían un trato distinto a los comunitarios puesto que

cuando alquilan un inmueble como caseros no pueden deducirse en el impuesto de la renta de no residentes (IRNR) gastos de comunidad, IBI, intereses de la hipoteca o amortización, como hacen los comunitarios y además, se les aplica un tipo del 24% frente al 19% que se les aplica a los de dentro de la UE. Ante la falta de aceptación de la Comisión, que manifestó que según el artículo 64 del Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE) permitía las restricciones a la libre circulación de capitales si ya se daban con anterioridad a 1994, acudió a la Audiencia Nacional. El abogado reclama al Juzgado Central que los extracomunitarios puedan descontar los gastos del alquiler, aplicar el tipo del 19%, y también las deducciones por arrendar el inmueble para vivienda habitual que antes de la Ley de Vivienda era del 60% y que con la nueva norma van del 50% al 90%, en función de si el inmueble está en zona tensionada y se rebaja la renta, se alquila a jóvenes o ha sido reformado en los últimos dos años.

La Comisión ya abrió en 2019 un procedimiento contra España en el que le dio un tirón de orejas por no permitir a los ciudadanos de la UE que alquilan inmuebles en nuestro país aplicar la antigua deducción del 60% si arrienda el bien para que se use como vivienda habitual. Seis años después, y ante la pasividad del Estado al respecto, ha interpuesto esta denuncia ante la Comisión este mes señalando que la discriminación ha aumentado con la nueva ley que eleva la deducción sobre los ingresos del alquiler declarados en la renta hasta el 90%.

Ante esta nueva denuncia ya admitida y el escaso tiempo para que la Audiencia Nacional se pronuncie, el abogado de DMS Legal insta a los extranjeros a solicitar a Hacienda la devolución de los ingresos indebidos.

(El Economista. Página 51. Media página)

JUBILADOS ANTE LA CRISIS DE LA VIVIENDA: “NO HAY PISOS QUE PODAMOS PAGAR”

La encuesta de condiciones de vida del Instituto Nacional de Estadística (INE) de 2024 indica que el 88,6% de los mayores de 65 años vive en casas de propiedad, y el 82,3% tiene la hipoteca pagada. Son mayores que ya no tienen gastos de vivienda ni riesgo de desahucio, además de un activo del que tirar si necesitan afrontar gastos. Pero ¿y los jubilados que viven de alquiler? Según la misma encuesta son solo un 5,2% en alquileres de mercado y un 2,3% en viviendas de protección o rentas antiguas. Un 7,5%, sumados. Economistas, demógrafos y sociólogos alertan de la vulnerabilidad de los jubilados que son inquilinos en pisos del salvaje mercado privado. Si las cosas no cambian, serán protagonistas de una nueva crisis de vivienda: con pensiones de jubilación más precarias que las actuales, tendrán problemas si no les renuevan el contrato para encontrar pisos que puedan pagar y serán víctimas del casting inmobiliario que relega a los menos solventes, como migrantes o mujeres solas. Lo ven venir también entidades como Cáritas.

En Barcelona, epicentro del alquiler en España, con un 38% de vecinos inquilinos, comienzan a aflorar casos. Ocurre en barrios humildes con inquilinos con pensiones muy modestas. Pero también en el céntrico y señorial Eixample, en edificios que han sido comprados por inversores que no renuevan los contratos, reforman las viviendas y las destinan a alquileres turísticos o de corta estancia.

El Instituto Metropoli (participado por el Ayuntamiento de Barcelona, el Área Metropolitana, tres universidades y la Cámara de Comercio) publicó el año pasado un informe sobre la situación residencial de las personas mayores en la capital catalana que señala el problema. Dirigido por el sociólogo Sergio Porcel, alerta de que “es previsible que el efecto protector de la propiedad de la vivienda entre la población mayor mengüe en las próximas décadas”. Porque si ahora los mayores de 65 años son abrumadoramente propietarios (75%), entre las generaciones que llegarán a los 65 en las dos próximas décadas, los propietarios no llegan al 40%. Una situación que “puede traducirse en más inseguridad residencial e incremento de los gastos de vivienda”, afirma el estudio y avisa de la brecha que se está abriendo entre propietarios e inquilinos: “Entre los que llegarán a los 65 en las próximas décadas, la población que vive de alquiler tiene unos niveles de pobreza y precariedad económica antes de los gastos de vivienda muy superior a los actuales inquilinos mayores”, dice el texto. Con un 38% de hogares arrendatarios, “es probable que se incremente el número y proporción de mayores inquilinos, caiga el porcentaje de los que viven en alquileres de renta antigua o duración ilimitada, y que la población inquilina tenga unos ingresos inferiores”. En síntesis, “puede comprometer el bienestar de una parte importante de la población mayor de las próximas décadas”.

Desde el Centro de Estudios Demográficos de la Universidad Autónoma de Barcelona, el geógrafo, profesor e investigador Juan Antonio Módenes lo ha estudiado también: “En una situación de presión residencial, con riesgo de que las condiciones de alquiler empeoren [en oferta y en precio], en un escenario donde las pensiones no están garantizadas ni en importe ni en existencia, el sobreesfuerzo en pagar casa aumentará”. El experto fue uno de los responsables de un informe del Observatorio Metropolitano de la Vivienda titulado *Envejecimiento y vivienda*, que en 2019 realizó previsiones a dos décadas vista (2038): “Las personas mayores viviendo en hogares de propiedad pagados caerá del 81% al 69%”. “Unas 400.000 personas vivirían en viviendas con un cierto componente de inestabilidad potencial y 109.000 personas estarían pagando solas hipotecas o vivienda”, lo que se traduciría en “100.000 personas mayores con sobreesfuerzo económico” debido al pago de vivienda.

(El País. Páginas 40 y 41. Domingo 30)

PIÉNSELO DOS VECES: ESTE ES EL PRECIO DE TENER UNA CASA VACÍA.

Aunque en España existen más de tres millones de viviendas vacías, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), muchas no sirven para destensar el mercado puesto que se encuentran en áreas con poca demanda. A esto se suma, afirman las empresas del sector, que hay propietarios que han decidido cerrar a cal y canto sus casas por el clima de inseguridad creado en los últimos tiempos, es decir, por miedo a que el inquilino deje de pagar, aunque de esto último no hay datos. Sea por el motivo que sea, tapiar la vivienda no sale gratis. Por un lado, el propietario deja de percibir ingresos vía alquiler. Teniendo en cuenta que el precio medio en España está en 1.083 euros al mes, deja de ingresar 12.998 euros brutos al año, calcula Fotocasa, aunque hay que restar los gastos que tiene toda vivienda alquilada (impuestos, comunidad, seguros...). Si se trata de un alquiler temporal, los precios están entre un 15% y un 20% por encima, por lo que deja de recibir 2.500 euros brutos anuales más. Por otro lado, el

dueño debe asumir una serie de gastos: mantenimiento, cuota de la comunidad de vecinos y el pago del impuesto sobre bienes inmuebles (IBI), entre otros, se detalla en este reportaje.

El cálculo de cuánto cuesta tener una casa desocupada no es igual para todos los propietarios, ya que depende del tipo de vivienda, de su ubicación y de sus servicios. Según el estudio realizado por la correduría Arrenta, el coste de mantener una casa cuyo valor catastral es de 100.000 euros oscila en las grandes ciudades entre los 3.100 y los 5.060 euros al año. Solo el pago de la comunidad de vecinos, el IBI, el seguro del hogar básico y los suministros, aunque sean mínimos, da como resultado 2.720 euros anuales, de acuerdo con el análisis de Alquiler Seguro. Pero, “teniendo en cuenta que en muchas comunidades de vecinos hay derramas, el gasto se puede ir fácilmente por encima de 3.000 euros al año”, indica la agencia.

Hay otro aspecto importante y es el mantenimiento. “Una vivienda vacía se va deteriorando y esto implica también un impacto en su valor”, sostiene Ferran Font, portavoz y director de estudios del portal inmobiliario Pisos.com. Se refiere al deterioro de suelos, ventanas, persianas y puertas, a grifos que gotean, a humedades o a la aparición de alguna plaga.

En el capítulo de tributos, la mayor cuantía corresponde al IBI, cuyo coste varía en función del valor catastral de la vivienda y del tipo impositivo que aplica cada municipio. Además, la ley de vivienda de 2023, que modificó la ley reguladora de haciendas locales en lo que se refiere al IBI, estableció la posibilidad de que los ayuntamientos puedan aplicar recargos a los propietarios de casas desocupadas sin motivo, con el objetivo de impulsarles a que las saquen al mercado del alquiler.

(El País. Suplemento Negocios. Página 11. Domingo 30)

“¿EL BANCO MALO? PARA MÍ SON BUENOS”

A la Sareb se le ha conocido históricamente como el *banco malo*. Quedarse con las viviendas y activos tóxicos de la crisis inmobiliaria no le ha granjeado buena reputación. Pero para casi 10.000 familias que han encontrado un techo gracias a un alquiler social, muy por debajo de los disparados precios del mercado libre, la entidad es todo lo contrario. “¿El banco malo? No, para mí ellos son buenos”, afirma Queiran, una de las personas que ha conseguido regularizar su situación. De República Dominicana y con tres hijos, su perfil se repite por todo el país, ya que tres de cada cuatro inquilinos tienen menores y un tercio son hogares monomarentales.

El programa de alquiler social de la Sareb está dirigido a personas muy vulnerables. Cuando la entidad recibe una vivienda, comprueba si está ocupada. Si lo está, en el inmueble aparece un gestor social. Si el inquilino decide colaborar, comienza un seguimiento personalizado por un equipo especializado. A cierre del 2024, la Sareb acumulaba 9.000 alquileres regularizados. Pero también hay personas que no colaboran, a los que la Sareb cataloga de *ocupas*, sobre los que se inicia la vía judicial. Son en este momento 3.400.

(La Vanguardia. Página 82. Media página, Domingo 30)

VIVIENDAS OCUPADAS: MUCHO AHORRO, MUCHO LÍO

“Oportunidad”, “ocupado por persona sin justo título”, “ocupado por terceros”, “solo inversores” ... Son algunas de las frases que se repiten en las ofertas de viviendas ocupadas, que salen al mercado con un fuerte descuento sobre la media. El ahorro en el precio viene con un proceso envenenado que eleva los costes y obliga a ser paciente. De ahí que se recomiende más para perfiles que buscan una inversión que gente que quiera entrar a vivir.

El precio es el gancho, pero no es para todos. Un estudio de Pisos.com a partir de 600 viviendas a escala nacional ha dado con descuentos que se mueven en el 50% o 60% sobre el valor de mercado. “Son casos en los que el propietario decide vender porque se ha cansado de la situación, se quitan el problema de encima. Pueden existir problemas de convivencia, de deterioro de la vivienda, que venga de una herencia...”, comenta Ferran Font, director de estudios del portal. Explica que la oferta se concentra sobre todo en Barcelona.

Un primer punto a tener en cuenta es que las viviendas no se pueden visitar. “No conoces la situación real de la vivienda, si está en buenas condiciones o no”, señala Montserrat Junyent, vicepresidenta de la asociación inmobiliaria Fadei y presidenta de la AIC, de agentes inmobiliarios en Catalunya. De acuerdo con su experiencia, afirma que los descuentos están sobre el 30%-40%. La situación y tipo de vivienda son unos de los baremos que definen el recorte. “Suelen ser zonas menos cotizadas”, expone. Si uno decide seguir adelante con la compra también tiene que valorar que el acceso a la financiación está cerrado o muy limitado. Conseguir una hipoteca es complicado.

Con la compra hecha se abre otro frente. Se puede optar por pagar a los ocupas para que se vayan o ir por la vía judicial. “En la mayoría de los casos, se negocia para que se vayan, algo que se llega a hacer incluso antes de la compra”, dice la experta. A modo orientativo, un 10% del valor de la vivienda se puede ir en este pago. Por la vía legal, el pellizco llega con los costes judiciales y, sobre todo, con el tiempo invertido. “De media nos podemos mover en unos 20 meses”, detalla Font. Estos plazos largos motivan al propietario a asumir el descuento.

Con la vivienda liberada, aparece otro lío: las reformas. “Pueden ser necesarias reformas estructurales, que cuestan miles de euros”, advierten desde Pisos.com. Otro mordisco a lo ahorrado. Igual que si hay cargos pendientes en lo fiscal o con la comunidad. Al final, el ahorro se va recortando.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Página 8. 3 columnas, Domingo 30)

ALERTA DE LOS JUECES POR EL “EFECTO LLAMADA” DE LA LEY SÁNCHEZ A LOS ‘OKUPAS’

La vivienda aparece en el CIS como principal preocupación de los españoles. En el Congreso hay actualmente dos leyes del PP y Junts en tramitación que cuentan con el apoyo de una mayoría amplia de 184 diputados, pero PSOE y Sumar se niegan a tramitarlas y tienen capacidad de bloqueo al controlar la Mesa, que es el órgano clave. La presión en la Cámara Baja es notoria y quien más fuerza puede tener para cambiar el marco jurídico es Junts, partido decisivo para la gobernabilidad.

La propuesta de Junts ha sido elaborada en colaboración con el Colegio de Abogados de Barcelona. Por su parte, la proposición del PP lleva un año bloqueada por PSOE y Sumar y los partidos del Gobierno tampoco tienen incentivos para descongelarla. El PSOE se ha opuesto hasta ahora a endurecer la legislación para frenar la *okupación* por convicción, pero también por la presión de sus socios de izquierda:

Además de las dos leyes en tramitación, que buscan acabar de raíz con el problema de la *okupación*, este jueves (3 de abril) entra en vigor con la reforma de la Ley de Enjuiciamiento Criminal (Lecrim), enjuiciar por la vía rápida los delitos de usurpación de inmueble y allanamiento de morada. De esta manera, los propietarios podrían recuperar sus viviendas en un plazo de entre 15 días y un mes si se dicta una sentencia rápida. No obstante, juristas del Congreso consideran que es “mucho más efectivo” el mecanismo por el que apuestan PP y Junts con sus leyes, ya que hay mayor inmediatez. En concreto, tanto los populares como los posconvergentes pretenden que el desalojo se produzca en 24 o 48 horas desde la denuncia: esto es, si el *okupa* es incapaz de acreditar la titularidad de la vivienda, será expulsado de la misma. La ley del PP, además, introduce elementos preventivos para evitar a los *okupas* (como, por ejemplo, las limitaciones al empadronamiento).

La *okupación* también está siendo objeto de pronunciamientos en el plano judicial. Los jueces se ven en muchas ocasiones atados de pies y manos por las medidas legislativas acordadas al respecto. La prórroga anual del Real Decreto-ley 11/2020, que incluyó medidas para enfrentar la Covid, contempla que los procedimientos se frenen para todas las personas a las que se les reconoce la condición de vulnerables. Así pues, el efecto inmediato de estas paralizaciones es, por un lado, la ralentización de los asuntos en unos juzgados ya de por sí colapsados y, por otro, la avalancha de demandas por desahucio, toda vez que los *okupas* saben que este reconocimiento frena en seco el lanzamiento judicial. Sobre este punto, Junts quiere introducir también cambios.

(La Razón. Páginas 12 y 13- Sábado 29)

DE LOS INICIOS COMO BARRIO OBRERO AL TIBURÓN INMOBILIARIO Y LA OKUPACIÓN

Reportaje en el que se comenta la historia de una sencilla casa situada en el número 9 de la calle de Pedro Escudero, que resume el camino que ha seguido la vivienda en Madrid más allá de la M-30 y el estado de ánimo de sus vecinos. Se trata de una construcción de dos alturas y dos ventanas por piso, un patio y techo a dos aguas en el distrito de Puente de Vallecas (Madrid). Una como tantas otras del barrio de Palomeras construidas en los años 60. Sin embargo, desde hace dos años, todo comenzó a cambiar tan rápido como el barrio y donde antes había un taller mecánico y dos viviendas, ahora hay tres pisos y nueve habitaciones por las que se pagan 750 euros mensuales. La calle en la que antes había negocios pequeños y vivían dos familias, ahora hay un fondo inmobiliario, empleos precarios y migrantes esperando sus papeles. Y, para rematar, desde hace una semana la casa también tiene su *okupa*.

(El País. Página 37. Domingo 30)

LA VIVIENDA: UNA ALERTA ROJA SOCIAL

La dificultad del acceso a un hogar—sea por compra o en alquiler— es la gran preocupación de los españoles, y de momento está lejos de disiparse. Mientras se acumulan los obstáculos para paliar el problema y la clase política se muestra incapaz de hallar una solución duradera, los sueños de prosperidad de mucha gente se desvanecen. En un amplio suplemento (*Inmobiliario 360%*), el diario *El País* analiza la situación de la vivienda. A continuación, se reseñan los distintos artículos contenidos en este trabajo:

- “La vida en el rellano de la frustración”. La falta de un hogar propio arrastra la vida. Genera ansiedad, depresión e inseguridad económica, dificulta la creatividad y trunca la creación de miles de proyectos vitales. Actualmente hay déficit de oferta, que desde Bankinter cifran en unas 100.000 viviendas anuales.

- “Alta demanda para tan pocos solares”. El acceso a una vivienda es un derecho constitucional, aunque la realidad demuestra que alquilar o comprar un piso a un precio razonable es hoy una misión casi imposible. Hay un claro desajuste entre la oferta —escasa— y la demanda —enorme—. No es el único factor que explica esta cuestión tan compleja. Los costes elevados de construcción, la insuficiente mano de obra, la falta de relevo generacional en el sector y el poco suelo disponible para la edificación hacen que en muchos municipios sea muy complicado lanzar nuevas promociones. Una de las principales conclusiones del informe Necesidad de suelo en España 2024, elaborado por la consultora Colliers y la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCEspaña), apunta a la “escasez de suelo finalista” — el que está listo para poder iniciar una promoción— como la principal causa que explica el desequilibrio tan profundo entre oferta y demanda. Esto se traduce en unos precios disparados que perjudican, sobre todo, a los colectivos más vulnerables.

- “Barullo normativo en un sector muy politizado”. El precio de la vivienda lleva subiendo más de una década de forma consecutiva, y en 2024 experimentó su mayor incremento (8,4%) desde la crisis del ladrillo, según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Un año antes, entró en vigor la Ley por el Derecho a la Vivienda, que establece medidas para —en palabras del Gobierno— “aumentar la oferta de vivienda a precios asequibles, evitar que se den situaciones de tensión en el mercado del alquiler y apoyar a jóvenes y colectivos vulnerables en el acceso a la vivienda”. Con todo, para Alejandro Rosillo, doctor en Derecho y profesor del IEB, “el sector inmobiliario queda regulado por una profusa y compleja normativa que, teóricamente, protege a los diferentes actores involucrados, con especial énfasis en el arrendatario”, señala. En opinión de Román Blanco, director de Promociones de Pryconsa, la normativa en vivienda “ha tomado un rumbo marcadamente intervencionista en los últimos años, pero lejos de resolver los problemas estructurales del sector ha generado mayor incertidumbre y rigidez”.

-“Los pisos protegidos, en declive”. Acceder a una vivienda se ha convertido en una meta inalcanzable para millones de personas en España. A pesar de la presión social, con manifestaciones públicas cada vez más multitudinarias, el escenario está lejos de enderezarse: el alquiler ahoga a muchas familias, la compra es inasequible y la vivienda social, que ofrece una alternativa a personas con menos recursos, es cada vez más escasa. Pese a un presupuesto

público mayor, se ha pasado de edificar una media anual de 61.000 inmuebles sociales en los noventa a 9.600 entre 2021 y 2023

- “El escollo de la falta de mano de obra”. Gran parte de las empresas de construcción afrontan un problema estructural de personal cualificado.

- “Recetas para subir el alquiler a largo plazo”. La elevada demanda que registran las viviendas que salen al mercado de alquiler hace urgente actuar sobre este mercado.

- “Casas para turistas: un negocio de doble filo”. España batió el récord de turistas en 2024 y 2025 parece llevar la misma senda ascendente. Paralelamente, el número de viviendas de uso turístico tuvo un crecimiento medio anual del 17,5%, según un informe de Exceltur. En Valencia, Madrid, Córdoba y Alicante superan el 20% de incremento. Autoridades y usuarios afrontan un agrio debate sobre la regulación de una actividad asentada en la economía, pero que eleva la presión sobre el arriendo residencial.

- “Todo empieza en el suelo y está que arde”. Escribió muchas veces el economista Emilio Ontiveros (1948-2022) que “la desigualdad jamás es rentable”, idea que sobrevoló el evento Inmobiliario 360º, organizado la pasada semana por *El País* con el patrocinio de Aedas Homes, Alquiler Seguro, Arkitech, Bilba, Crea Madrid Nuevo Norte, Otis, Banco Santander y el Gobierno del País Vasco. En este artículo se abordan las intervenciones que tuvieron lugar en el acto, en el que se habló de los desafíos y oportunidades para solventar el déficit de hogares. Se comentó que la carencia de lotes urbanizables, la lentitud en la edificación y el auge demográfico precisan de medidas urgentes para que el derecho a un techo sea realidad para todos.

(El País. Suplemento Especial Inmobiliario 360%. Domingo 30)

FINANZAS

BBVA VUELVE A AJUSTAR SU OPA SOBRE SABADELL PARA INCLUIR LOS DIVIDENDOS

BBVA vuelve a ajustar la ecuación de canje en la opa sobre Sabadell al pago de los dividendos de ambas entidades, como ya hizo en octubre, de manera que la contraprestación resultante quede igual que la que inicialmente ofreció a los accionistas de la entidad catalana. BBVA comunicó el viernes al regulador bursátil dos modificaciones de la oferta, que se activan a medida que las entidades pagan dividendo. En primer lugar, recorta el pago en acciones que ofrece a los accionistas de Sabadell y, el próximo 8 de abril, extiende a los accionistas de la firma catalana los dividendos propios.

Información publicada el sábado también en *El País* y *La Vanguardia*.

(Cinco Días. Página 5. 5 columnas)

SABADELL RETOMA LA RECOMPRA DE ACCIONES POR 247 MILLONES

Banco Sabadell retomará a partir del lunes 31 de marzo el programa de recompra de acciones por importe de 247 millones que había quedado en suspenso con la opa de BBVA. En una comunicación a la CNMV, el banco precisó que este programa busca reducir el capital social mediante la amortización de los títulos propios adquiridos, por lo que contribuirá a la retribución de los accionistas.

(Cinco Días. Página 5. 1 columna)

KUTXABANK FRENA SUS BENEFICIOS Y PREVÉ EN 3 AÑOS CRECER UN 15%

Kutxabank moderó sus ganancias durante 2024, pese a que volvió a registrar cifras récord: su beneficio neto se colocó en 535,8 millones de euros, un 4,9% más, aunque en clara ralentización con el aumento del 54% de 2023.

En línea con su política de “máxima prudencia”, destinó a provisiones 508 millones, un 32% más, para cubrir contingencias comunes y activos inmobiliarios en un contexto volátil como el actual. Los tipos de interés (con un margen que creció el 16%) y el tirón del crédito al consumo (que subió un 18%) impulsaron los ingresos del negocio típico, que rebasaron por primera vez los 2.000 millones. Según el banco, todas sus líneas estratégicas de negocio evolucionaron al alza, con subidas del 19% del crédito al consumo, del 4,7% de hipotecas, del 8% de promoción inmobiliaria y del 7% de financiación a empresas.

El banco aprovechó la publicación de sus resultados para presentar su nuevo plan estratégico hasta 2027. Entre sus objetivos, busca aumentar un 15% su volumen de negocio y alcanzar los 150.000 millones en 3 años, de la mano del crédito al consumo, hipotecas, empresas y con el negocio de fondos de inversión.

De los resultados de la entidad informan el sábado *Cinco Días*, *El Economista*, *El País* y *ABC*.

(Expansión. Página 21. 2 columnas)

EUROPA OBLIGA AL SECTOR FINANCIERO A COMPARTIR DATOS COMERCIALES DE SUS CLIENTES

Europa avanza en una nueva normativa que obligará al sector financiero a poner a disposición de sus competidores los datos de sus clientes y los productos que estos tienen contratados, en una apertura de los datos casi total y que tendrá que ser en tiempo real. Se trata del Reglamento de Acceso a los Datos Financieros (FIDA).

La propuesta que nació en la Comisión Europea ya ha pasado por el Consejo y ahora se debe recabar el OK del Parlamento Europeo. Todavía es un texto vivo sujeto a modificaciones, pero las bases están sentadas. Lo que supone es facilitar el intercambio de datos financieros de los clientes –bajo su petición y consentimiento– entre los jugadores del mercado y otros que deseen entrar, como las *fintech*. “Gracias a un mejor intercambio de datos, los participantes en el mercado podrían ofrecer a los consumidores productos y servicios financieros altamente

personalizados, por ejemplo, oportunidades de inversión, procesos simplificados de solicitud de préstamos o productos con tipos de interés más bajos. De este modo el sector financiero ganaría en competitividad y se mejoraría el acceso de los consumidores a la financiación”, dijo en diciembre el Consejo Europeo.

(ABC. Página 27. Sábado 29)

SANTANDER, BBVA Y CAIXABANK SE BLINDAN DE TRUMP CON RECOMPRAS DE ACCIONES

Santander, BBVA y CaixaBank han sacado réditos inmediatos de sus programas para recomprar sus propias acciones. Los tres bancos anunciaron nuevos planes en la presentación de sus resultados anuales y llegaron justo a tiempo. Su cotización ha salido beneficiada cuando el huracán de la incursión del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, en la geopolítica y las relaciones comerciales mundiales ha sacudido las bolsas.

Barclays ha estudiado la evolución bursátil de las 29 entidades europeas que han anunciado de forma reciente planes de recompra de acciones más abultados y su conclusión es que este grupo se ha comportado en Bolsa sustancialmente mejor que el Stoxx 600, el índice de las principales acciones europeas. Santander, BBVA y CaixaBank forman parte de la cesta de recompradores, que tiene un peso muy importante de nombres bancarios. Cellnex y Ferrovial también están en ella como representantes españoles.

(Expansión. Página 19. 5 columnas)

S&P GLOBAL ELEVA UN ESCALÓN EL RÁTING DE IBERCAJA Y ABANCA

S&P ha elevado un escalón el rating de Ibercaja y de Abanca. En ambos casos, de *BBB-* a *BBB*, con perspectiva estable.

La mejora de Ibercaja refleja la subida de rentabilidad y la mejor eficiencia, gracias a la mayor generación de ingresos por comisiones de gestión de fondos, pensiones y seguros. La agencia resalta su calidad de activos, “mejor” que los de sus competidores. Cree que su rentabilidad sobre recursos propios (ROE) superará el 9% en 2025 y 2026. Como contrapunto, S&P menciona la escala “limitada” de Ibercaja frente a sus competidores con mayor calificación.

En Abanca, S&P valora positivamente el aumento de la capacidad de generación de beneficios y el fortalecimiento de su solvencia.

(Expansión. Página 21. 3 medias columnas)