

## RESUMEN DE PRENSA DEL 31 DE MARZO DE 2025

### MERCADO HIPOTECARIO

#### SANTANDER Y MAPFRE COMERCIALIZAN 200 HIPOTECAS INVERSAS EN 2024

La *joint venture* que Banco Santander y Mapfre entidades crearon a finales de 2023 cerró el pasado año con 200 formalizaciones de hipotecas inversas con un compromiso de crédito de 31,5 millones de euros, por encima de los 2,8 millones del año anterior, según los últimos datos publicados por el Banco de España.

El crédito medio formalizado para las 200 hipotecas inversas que se comercializaron rondó los 157.000 euros.

Los principales directivos de ambas entidades se han mostrado convencidos del potencial del negocio de las hipotecas inversas, pese a la connotación negativa que tomó este producto hace unos años.

Con la hipoteca inversa, el cliente mayor de 65 años recibe un préstamo cuyo importe se estima en base a su esperanza de vida y la tipología de su vivienda y se abona a través de mensualidades. El usuario que contrata este producto no devuelve nada a la entidad. Pero tras su fallecimiento son los herederos quienes tienen que asumir la deuda pendiente mediante el pago del préstamo consumido y sus intereses. Otra posibilidad es vender la vivienda y saldar la hipoteca con los fondos obtenidos, que suele ser la opción más común.

Dadas las dificultades para comercializar las hipotecas inversas, la sociedad Santander-Mapfre han hecho pruebas en distintas regiones (la zona del Levante fue la primera) y el objetivo es expandirlo por todo el territorio nacional. De acuerdo con los últimos datos publicados por el Banco de España, la sociedad conjunta entre Santander y Mapfre se anotó unas pérdidas de 3,5 millones de euro al cierre de 2023. Fuentes del banco indican que el resultado negativo se debe a que aún se sigue invirtiendo en el proyecto, incluida la formalización de la plantilla.

(Expansión. Página 15. 1 columna)

### MERCADO INMOBILIARIO

#### LOS JUICIOS EXPRES PARA DESALOJAR A 'OKUPAS' ENTRAN EN VIGOR EL JUEVES

Los juicios rápidos para desalojar a los *okupas* comenzarán a celebrarse a partir del 3 de abril, fecha en la que entra en vigor la Ley de Eficiencia de la Justicia, publicada en enero en el *BOE*. La norma se caracteriza por realizar una reestructuración completa de la organización de la Justicia y la obligación de intentar una negociación extrajudicial antes de llegar a los tribunales para aligerar la carga de trabajo. Aunque también trae otros cambios como la protección frente al despido de los trabajadores con jornada adaptada o la obligación de pedir permiso a los vecinos para poner un piso turístico. En este artículo se exponen las novedades legales a partir del próximo jueves. A continuación se referencian las relacionadas con la vivienda.

La norma modificó la Ley de Enjuiciamiento criminal para permitir celebrar juicios exprés para *okupas*. Concretamente, se incluye el delito de usurpación de vivienda (cuando alguien ocupa un inmueble en el que no vive su propietario) y el de allanamiento de morada (cuando se entra a un inmueble en el que sí vive la persona) en el procedimiento abreviado. Esto significa que los plazos de tramitación se acortan y, una vez el juez disponga de toda la documentación necesaria, podrá celebrar el juicio en quince días.

La obligación de intentar llegar a un acuerdo antes de litigar también llega a los clientes con cláusulas hipotecarias abusivas. Los consumidores estarán obligados a reclamar ante su entidad financiera antes de acudir a los tribunales o, de lo contrario, la demanda será inadmitida. La norma recorta de tres meses a uno los tiempos que tienen las partes para llegar a un acuerdo desde la presentación de la queja. Si el banco admite la reclamación, debe entregar al cliente un desglose con el dinero a devolver más los intereses. Si éste lo acepta, la entidad deberá declarar nulas las cláusulas abusivas y devolver el dinero en un mes. Si pasa el plazo y no lo hace, se incrementarán en ocho puntos los intereses de demora y el consumidor es libre para acudir a la justicia.

La Ley de Eficiencia a la Justicia obliga a partir de este jueves a todos los caseros que quieran destinar su vivienda a una actividad turística a pedir primero permiso a la comunidad de propietarios (ver artículo siguiente).

Y entra en vigor el fin de la *golden visa*. Esta medida se creó en 2013 con el objetivo de atraer la inversión extranjera. Las inversiones para lograr este visado dorado eran comprar viviendas de más de 500.000 euros, invertir en depósitos bancarios, acciones, deuda pública o en proyectos de innovación o que generen empleo.

(El Economista. Primera página. Página 36)

### NUEVO LÍMITE A LOS PISOS TURÍSTICOS

La oferta de viviendas turísticas (VUT) afronta el próximo 3 de abril una de las pruebas de fuego, cuando entrará en vigor la modificación de la Ley de Propiedad Horizontal que empodera a las comunidades de vecinos. Sin su autorización, no podrá explotarse una vivienda como alojamiento para turistas. Se trata de un cambio que invierte el procedimiento vigente. Hoy, las comunidades que ven aparecer en su propiedad una vivienda turística y se quejan del flujo constante de entradas y salidas de personas ajenas, de ruidos o del desgaste de elementos comunes, solo pueden proponer la prohibición de la VUT convocando una junta de propietarios, sometiendo a votación la autorización y ganándola por una mayoría de tres quintos. Desde el próximo miércoles, se invierte la carga. Serán los propietarios los que necesiten autorización de los vecinos para convertir su casa en una vivienda turística.

En *El País* se comenta que La entrada en vigor de una nueva ley orgánica que permitirá a los vecinos vetar la instalación de una vivienda para uso vacacional con el apoyo de la mayoría, dotará a estos de nuevos argumentos para rechazar los casi 14.000 apartamentos vacacionales que operan de forma irregular en Madrid. A partir de esta semana, las viviendas con fines

turísticos dependerán del visto bueno de los vecinos en toda España, pero es Madrid la ciudad donde la impunidad en este campo es más evidente, se destaca en el artículo.

(El Mundo. Páginas 26 y 27)

### LOS RICOS EXTRANJEROS PONEN SUS OJOS EN EL NORTE DE ESPAÑA

Las grandes fortunas extranjeras están mostrando un creciente interés por el mercado inmobiliario de lujo en el norte de España, alejándose de destinos como Baleares o la Costa del Sol. La demanda ha aumentado en Galicia, los Pirineos y la costa cantábrica, con compradores de Estados Unidos, Francia y América Latina. Factores como el clima, la privacidad y la amplitud de las propiedades impulsan esta tendencia, explican en este reportaje profesionales del sector.

En un reciente informe de CaixaBank Research, que estudia viviendas en general, no solo de lujo, se lee que “el mayor incremento de compraventas por comunidades autónomas en 2024 se registró en Galicia (22,3%), La Rioja (20%), Castilla-La Mancha (19,4%), Asturias (18,6%), Cantabria (16,4%), Navarra (15%) y País Vasco (13,8%)”.

Aunque no descartan el calor como factor a tener en cuenta en la compraventa de viviendas *prime* en el norte, la mayoría de los expertos consultados coinciden en señalar otros motivos. Uno de ellos es la privacidad que ofrecen propiedades con mayor extensión de terreno. En cuanto a la tipología de producto, las casas tradicionales de piedra ganan a las viviendas de líneas más modernas que se suelen encontrar en lugares como Ibiza o Marbella. Y huyen de las grandes concentraciones de turistas.

La edad también entra en juego a la hora de elegir destino para comprar casa. “Las grandes fortunas son cada vez más jóvenes y se mueven por la calidad de vida que les ofrece un lugar como el norte de España”, sostiene Ana White, directora de propiedades premium de Knight Frank en España. Y aunque el dinero no parece un problema para estos bolsillos, el precio de los inmuebles en el norte es más competitivo que en otros destinos de costa. “Es una diferencia abismal. Por entre tres y seis millones de euros puedes comprar auténticas maravillas. Y las operaciones se cierran entre el precio de salida y un 10% menos”, explica Paloma Pérez, directora ejecutiva en España de Sotheby’s International Realty.

(El País. Primera página. Página 26)

### LA CRISIS DE LA VIVIENDA MARCA LAS NUEVAS DEDUCCIONES EN LA RENTA

El problema de la vivienda se cuela en la campaña de la renta, que arranca esta semana. A la hora de tributar, entra en vigor la reducción de hasta el 90% en los rendimientos del alquiler si se baja la mensualidad, y las autonomías lanzan una serie de deducciones para llevar pisos vacíos al mercado o amortiguar los gastos de inquilinos y propietarios.

A nivel estatal, Hacienda modifica las reducciones para arrendadores. Hasta ahora, se podían reducir el 60% del rendimiento neto, es decir, ingresos menos gastos afrontados. Ahora, cae al

50% para contratos firmados tras el 26 de mayo del 2023, con la ley por el Derecho a la Vivienda. A cambio, surgen nuevos tramos: del 60% si la vivienda se ha rehabilitado en los dos años previos; del 70% si se introduce en el mercado, está en una zona de mercado tensionado y se alquila a menores de 35 años; y del 90% si se renueva contrato en una zona tensionada y se rebaja la mensualidad más del 5%.

En su día, la reducción se presentó como una herramienta para motivar rebajas de precios en un mercado disparado. El problema es que el ámbito de aplicación para llegar al máximo es reducido. En el 2024, año por el que se ajusta el IRPF en esta campaña, solo había declaradas zonas tensionadas en Catalunya, incluyendo los principales municipios. “Muy pocos se la podrán aplicar. Una decisión supeditada a las autonomías como esta no termina de tener efecto”, advierte Rubén Gimeno, secretario técnico del Registro de Economistas Asesores Fiscales del CGE. La vasca Errenteria también es zona tensionada, pero desde enero del 2025, por lo que queda fuera de esta liquidación.

Las comunidades juegan con la vivienda en la treintena de nuevas deducciones autonómicas de esta campaña. “Se persigue que el propietario saque al mercado viviendas desocupadas”, repasa Gimeno. Madrid incorpora una de 1.000 euros por volcar inmuebles desocupados al alquiler. Extremadura permite reducir hasta 1.200 euros por el mismo motivo, además del 15% del gasto por rehabilitar viviendas en zona rural para alquiler. Canarias incorpora una de 1.000 euros por vivienda que entre al mercado del alquiler y de 150 euros por gastos asociados. Y Asturias ataca en los gastos de alquilar del propietario, con 500 euros. Y pone una deducción de gastos vitales que permite a menores de 35 años restar hasta 2.000 euros, sean dueños o inquilinos. Se prevé que, en próximas campañas, Galicia tenga propias por alquiler y adecuación de viviendas vacías.

Salvo retoques puntuales, hay poca novedad en las deducciones que ya estaban vigentes en varias autonomías. Para los murcianos, destaca que la del alquiler amplía el límite de edad de los inquilinos de 35 a 40 años. La de Catalunya para jóvenes o familias numerosas y monoparentales no varía. Tampoco la deducción estatal por compra o alquiler de vivienda, ambas en regímenes transitorios que permiten cada vez menos beneficiarios.

(La Vanguardia. Página 44)

#### LIFT LEVANTA 50 MILLONES PARA INVERTIR EN VIVIENDA INVERSA

LIFT Asset Management, firma de asesoramiento financiero y gestión de activos, ha cerrado su tercer vehículo de vivienda inversa a través de su gestora Almagro tras levantar 50 millones de capital, suscritos por inversores institucionales y *family office* españoles e internacionales. La intención de Almagro Capital III, la socimi a través de la cual articulará la inversión, es destinar 100 millones de euros, incluyendo el apalancamiento asociado en la compra, a la adquisición de más de 200 viviendas en ubicaciones estratégicas de ciudades españolas como Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Málaga o Bilbao.

La vivienda inversa permite comprar inmuebles a personas mayores de 65 años que firman, al mismo tiempo, un alquiler vitalicio. En algunos países europeos, como Reino Unido y Francia,

esta fórmula es un complemento de la pensión y en España se ha popularizado también como una forma de monetizar la vivienda.

(Expansión. Página 6. 1 columna)

#### AVINTIA ASPIRA A SER EL MAYOR FABRICANTE DE VIVIENDAS DE EUROPA

Grupo Avintia impulsa su negocio de construcción industrializada con el objetivo convertirse en el mayor fabricante de viviendas de Europa. La compañía tiene como objetivo contar con hasta tres fábricas en 2028, con capacidad para producir 10.000 viviendas al año.

(Expansión. Página 6. 2 columnas)

#### LA PLATAFORMA HOP LEVANTA DOS MILLONES DE EUROS PARA INVERTIR EN LA COMPRA Y REFORMA DE VIVIENDAS EN BARCELONA

Comprar un piso de obra nueva en Barcelona se ha encarecido un 10% en el último año y ya alcanza un precio medio de unos 700.000 euros. Los datos de la patronal APCE muestran cómo los precios aumentan año tras año hasta situarse en cotas inaccesibles para muchas familias. Por otro lado, muchos pisos de segunda mano requieren fuertes inversiones para su actualización, y los bancos ofrecen préstamos con condiciones poco atractivas. La plataforma inmobiliaria Hop se ha lanzado al mercado con un modelo a medio camino: pisos totalmente reformados en zonas céntricas a precios competitivos. Hop es el proyecto empresarial de los hermanos Oscar y Tomás García Permanyer, que han lanzado una empresa centrada en la compraventa de viviendas de segunda mano con el objetivo de reposicionarlos tras actualizaciones completas. En el accionariado también se encuentra la consultora 3 Capital Real State.

El modelo de negocio funciona mediante coinversión. La empresa se hace cargo de al menos el 10% del capital requerido en cada operación y se completa con aportaciones de terceros, con tickets desde 50.000 euros. Hasta el momento, la compañía tiene comprometidos 3,5 millones de euros de inversores, principalmente particulares y *family offices*. Cada proyecto supone una inversión global (sumando el importe de compra al de la reforma) que oscila entre 200.000 euros y 500.000 euros. “Ofrecemos nuestro producto sobre plano. Iniciamos la comercialización nada más cerrar la compra para ganar tiempo y ofrecer mejores rentabilidades”, explican.

(La Vanguardia. Página 47. 3 columnas)

#### FINANZAS

#### EL MARCO DE NO FUSIÓN PODRÍA ENTORPECER LA OPA DE BBVA

El escenario de no fusión entre BBVA y Sabadell podría inclinar la balanza en la opa. Al menos así lo creen una buena parte de los expertos de mercado y fondos consultados, que consideran

que esta situación podría reducir el atractivo de la operación para los accionistas de ambas entidades.

El presidente de BBVA, Carlos Torres, ha asegurado en incontables ocasiones que el escenario de no fusión no sería un impedimento para que el banco consiguiera la mayor parte de las sinergias proyectadas con la fusión, que ascienden a 850 millones de euros. BBVA ya ha hecho cuentas de lo que supondría la no integración de Sabadell y diversos expertos apuntan a que el banco podría esperar a un cambio de Gobierno o a un contexto más laxo para retomar la fusión con Sabadell tras comprarlo. No obstante, esta posibilidad (la alternativa de no fusionar Sabadell) debería estar reflejada en el folleto de opa remitido a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) al igual que lo está en el documento que BBVA envió el pasado julio a la Comisión de Valores de Estados Unidos (SEC). Y esto podría ser determinante en la decisión de los accionistas en el periodo de aceptación, según los analistas.

(Expansión. Página 18. 5 columnas)

#### NUEVA CAMPAÑA DE SABADELL CONTRA LA OPA

Banco Sabadell ha revivido la batalla publicitaria en la opa hostil. Como ya hiciera a mediados de septiembre, cuando lanzó la campaña titulada *Poder elegir es tu poder*, la entidad desplegó el pasado fin de semana una nueva campaña publicitaria tanto en redes sociales como en distintos medios de comunicación nacionales bajo el eslogan *Vamos a poner los puntos sobre las íes*.

Sabadell dedica hasta cuatro páginas en la prensa para explicar con un lenguaje distendido lo que es una opa hostil y el potencial problema que generaría su desaparición en el mercado bancario.

(Expansión. Página 18. 1 columna)

#### EL SECTOR FINANCIERO SE UNE PARA LLEVAR A EUROPA UN PLAN DE ALIVIO REGULATORIO

Por primera vez, todos los actores del sistema financiero se alinean en el tema regulatorio. La necesidad de reforzar la competitividad de los bancos europeos para desafiar a los gigantes globales de EEUU y China es clara y pasa por una simplificación de las normas. La Comisión Europea ha hecho de la relajación de la carga burocrática uno de los ejes de su nuevo mandato, como refleja la aprobación del paquete Ómnibus. Una llamada de atención que la banca quiere aprovechar, al insistir en que la complejidad de las normas limita el crecimiento económico, además de suponer una alta carga de trabajo. Las asociaciones bancarias están trabajando ya en una propuesta de freno regulatorio para presentar a las autoridades europeas antes de final de año, según señalan fuentes financieras cercanas al proceso.

(El Economista. Primera página. Página 6)

## LA EBA VIGILARÁ A SOCIOS TECNOLÓGICOS CRÍTICOS DE LA BANCA Y COBRARÁ POR ELLO

Los incesantes avances tecnológicos abren un campo inmenso de posibilidades al negocio financiero con ventajas evidentes para los consumidores. Pero también una vulnerabilidad a las crecientes ciberamenazas y a los riesgos tecnológicos a la que busca poner coto el nuevo Reglamento Europeo de Resiliencia Operativa Digital (DORA, por sus siglas en inglés), que fija reglas a todos los operadores financieros (bancos, aseguradoras, gestoras, entidades de pago, etc.) para encarar el desafío con la mejor prevención posible.

Y no sólo a las entidades financieras. Con DORA, el regulador pone foco además sobre sus proveedores tecnológicos y aquellos que resulten catalogados como críticos o esenciales serán objeto de control por parte de los supervisores financieros, que les cursarán la correspondiente tasa por verificar que también cumplen con la normativa.

(El Economista. Página 7. Media página)