

RESUMEN DE PRENSA DEL 4 DE JUNIO DE 2025

MERCADO INMOBILIARIO

EL PRECIO DE LA VIVIENDA ALCANZA SU MÁXIMO HISTÓRICO EN 9 PROVINCIAS

El precio de la vivienda usada continúa su imparable escalada. En mayo alcanzó los 2.391 euros por metro cuadrado, un 12,8% más que durante el mismo mes del año pasado, superando su máximo histórico. El dato, publicado ayer por el portal inmobiliario Idealista, supone una subida del 5,2% en el precio de la vivienda durante los últimos tres meses y de un 1,7% respecto al mes anterior. El valor medio de compraventa de inmuebles de uso residencial alcanzó su máximo histórico en nueve provincias, superando incluso los niveles registrados antes del estallido de la burbuja inmobiliaria. Destacan los incrementos de Madrid, donde la vivienda cuesta un 24,3% más que hace un año; o Santa Cruz de Tenerife, con un crecimiento interanual del 19,4%. En el lado opuesto, el precio de la vivienda se redujo en otras nueve provincias en mayo, si bien estas caídas son mucho más reducidas que los incrementos experimentados en las 41 restantes.

Los mayores incrementos interanuales durante el mes de mayo se registraron, en términos porcentuales, en Madrid y Santa Cruz de Tenerife, con un coste de 4.234 y 3.224 euros por metro cuadrado, respectivamente. De cerca le siguieron Alicante (+15,8%), Las Palmas (+15,1%) y las Islas Baleares (+13,5%), donde, además, se registraron los precios más altos, alcanzando los 4.905 euros por metros cuadrado. Nueve provincias registraron un nuevo máximo histórico: Madrid, Guipúzcoa, Barcelona, Alicante, Baleares, Málaga, Melilla, Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas. En el lado opuesto, los precios de la vivienda usada experimentaron un leve descenso en otras nueve provincias. Ourense fue el territorio donde más se redujeron, con una caída del 7,8%, seguido de Badajoz, Cuenca, Soria, Teruel, Ciudad Real, Burgos, Jaén y Córdoba. Ciudad Real fue la provincia más económica (741 euros/m²). Por capitales de provincia, la situación es más llamativa. Los precios de la vivienda sólo se redujeron respecto a mayo del año pasado en Girona y Ourense. Por su parte, entre los grandes mercados, además de en Madrid, Valencia, Málaga y Palma, los precios crecieron en Sevilla (14,1%), Alicante (13,2%), Barcelona (10,8%), San Sebastián (8,4%) y Bilbao (7,9%).

Una de las principales explicaciones al nuevo máximo histórico registrado en el precio de compraventa de inmuebles residenciales tiene que ver con la drástica reducción de la oferta. Según los datos de Idealista, el número de viviendas puestas en el mercado se desplomó hasta un 16% durante el primer trimestre. Esta caída fue superior a la media en los territorios donde más subieron los precios en mayo: Madrid (-29% en la oferta), Palma y Barcelona (-22%), o Alicante, que experimentó una reducción del stock del 20% entre enero y marzo.

Las perspectivas no auguran una contención de los precios en los próximos meses. En un reciente informe BBVA Research estima que el coste de la vivienda crecerá un 6,5% de promedio anual durante 2025 y 2026.

De los datos publicados ayer por Idealista informa también *La Razón*.

(Expansión. Página 26. 5 columnas)

EL 31% DE LOS PISOS VACÍOS LO ESTÁ DESDE HACE MENOS DE SEIS MESES

El 38% del total de viviendas vacías en España lo está desde hace más de cinco años, y el 31% se han quedado deshabitadas hace menos de seis meses. Así se desprende de una encuesta publicada ayer por el portal inmobiliario Fotocasa, que también pone de manifiesto que la mayoría de las viviendas que permanecen desocupadas en España no se encuentran en condiciones óptimas para ser habitadas. Respecto al periodo medio que permanecen vacías, el estudio concluye que el 8% de las viviendas están desocupadas entre seis meses y un año; el 11%, entre uno y dos años; y el 12% entre dos y cinco ejercicios.

Entre los principales mercados inmobiliarios, Andalucía es la comunidad donde el porcentaje de propietarios de viviendas vacías es superior, alcanzando un 2,5% del total, seguida de Madrid (2,1%) y la Comunidad Valenciana (2%).

Entre quienes sólo poseen una vivienda, apenas el 1% tiene un piso vacío. La cifra sube al 6% entre los propietarios de dos viviendas y se dispara hasta el 26% entre aquellos que tienen tres o más viviendas.

El Partido Socialista presentó la semana pasada una proposición de ley en el Congreso de los Diputados que, entre otras medidas, pretende incrementar de forma sensible la tributación de las viviendas vacías en el IRPF. El texto sólo contempla la exclusión de la residencia habitual y el suelo no urbanizado, por lo que los propietarios de una casa en el pueblo o un apartamento en la playa deberían asumir la subida fiscal. Dependiendo del valor catastral del conjunto de las viviendas vacías, los asesores fiscales del Consejo General de Economistas (CGE) cifran el incremento de la base imponible en el IRPF entre 400 y 15.600 euros, lo que podría aumentar la tarifa a pagar en la declaración de la Renta.

(Expansión. Página 26.1 columna)

LOS PROMOTORES ANTICIPAN QUE LA VIVIENDA SEGUIRÁ SUBIENDO TRES O CUATRO AÑOS MÁS

El precio de la vivienda seguirá subiendo durante tres o cuatro años más, aunque lo hará a un ritmo más moderado que el actual, que supera el 10%. Es el escenario que proyectaron las grandes promotoras del país en la V edición de La Gran Jornada Inmobiliaria, organizada por elEconomista.es., en la que los directivos de Neinor Homes, Metrovacesa, Culmia y Vía Ágora alertaron de la presión que ejerce en el mercado la escasez de suelo finalista (el que está listo para iniciar una promoción), la financiación y la falta de mano de obra.

“Todavía nos quedan tres o cuatro años de ciclo”, dijo Jorge Pérez de Leza, CEO de Metrovacesa, quien precisó que “eso no significa subidas anuales del 5%, 6% o 7%”, sino un “escenario más contenido”. La clave, dijo, está en el ritmo de construcción de viviendas, actualmente en el entorno de las 100.000 unidades, una cifra todavía insuficiente para hacer frente a la creciente demanda. “No pueden darse más subidas superiores al 10%”, dijo Francisco Pérez, CEO de Culmia, quien pronosticó que pasado es periodo de cuatro años se producirán

incrementos en el entorno de la inflación o “un poco más”, dependiendo de cada ubicación, lo que consideró que sería “normal”.

Todos los directivos coincidieron en la necesidad de poner más materia prima en el mercado mediante fórmulas de colaboración público-privada para aumentar la producción de vivienda. En este sentido, el presidente de Vía Ágora, Juan Antonio Gómez Pintado, explicó que las promotoras necesitan financiación para “que el sector fluya con normalidad y se inicien las viviendas que se tienen que iniciar”.

“Tenemos una falta de vivienda social y asequible muy preocupante y hay que poner el foco en esto y en la problemática del suelo”, apuntó en otro momento del encuentro el CEO de Culmia, quien aseguró que hay “mucho interés por parte de los inversores para invertir en España, pero es un interés muy pegado a la licencia”. Así, el directivo recalcó la necesidad de que se produzca suelo como la única medida para que se estabilicen los precios de la vivienda.

“Necesitamos financiación y rapidez para poner suelo en el mercado, y cuando eso ocurra, los precios de la vivienda se contendrán”. Es uno de los mensajes que lanzó Gómez-Pintado. “Se está expulsando a una parte importante de la demanda, sobre todo a los más jóvenes”, destacó el directivo, quien recordó que perfil del comprador de vivienda está envejeciendo. Ahora, la edad media oscila entre los 42 y 45 años.

Las promotoras también se mostraron a favor de las grandes fusiones en el sector, como la posible adquisición de Aedas Homes por parte de Neinor Homes y Apollo, ya que se trata de movimientos que brindan “estabilidad al sector”, dijo el CEO de Metrovacesa, Jorge Pérez de Leza. Precisamente, uno de los protagonistas de dicha operación, el máximo representante de Neinor, Borja García-Egotxeaga, puso en valor el hecho de que “las empresas grandes juegan un papel importantísimo en todo el tema de la colaboración público-privada”.

García-Egotxeaga expuso durante el encuentro que “para que el sector crezca hay que ofrecer rentabilidad, lo que no significa vender las casas más caras, sino hacer un urbanismo distinto y crear un concepto de la gestión del suelo y de la construcción de viviendas radicalmente opuesto al que está implantado”. El directivo criticó que hay “determinados partidos políticos que están más preocupados en que no tú no ganes un duro que en hacer vivienda en España”. A su juicio, esos pensamientos son “totalmente destructivos para el sector” y “son los que le impiden desarrollarse y que las empresas puedan florecer”.

También *La Razón* informa de las declaraciones de estos directivos en el encuentro inmobiliario.

(El Economista. Primera página. Páginas 6 y 7. Editorial en página 3)

LA FINANCIACIÓN ALTERNATIVA SE ERIGE COMO PUENTE PARA CERRAR LA BRECHA DE VIVIENDA

La vivienda se enfrenta a numerosos retos en España. La falta de suelo, la escasez de mano de obra en la construcción y la fiscalidad son algunos de los cuellos de botella. También lo es la falta de financiación, uno de los temas que se trataron ayer en la V edición de La Gran Jornada

Inmobiliaria, organizada por elEconomista.es. En el coloquio *Los tres grandes retos del sector: Financiación, suelo y construcción industrializada*, participaron Jacobo Díaz de Bustamante, director de inversiones de Izilend; Bernat Martínez Escudero, director general de TQ Eurocredit; Ignacio Morales, managing Partner & Founder Terrano Capital; Javier Redondo, senior lending manager de Onate; y Roberto Campos Gómez de Figueroa, director general de Avintia Inmobiliaria. Y según estos expertos, la financiación alternativa es uno de los agentes que podría ayudar a cerrar la brecha existente entre oferta y demanda. La cuota de este tipo de financiación se encuentra, en estos momentos, en el 15% del mercado.

Una idea común entre los expertos es que existe un gap entre la financiación tradicional (la que pueden ofrecer los bancos) y la necesaria para suplir la falta de vivienda en España. Según el managing Partner & Founder Terrano Capital, la banca tradicional financia 12.000 millones de euros al año en proyectos de vivienda. Una cuantía que implica la construcción de entre 80.000 y 90.000 viviendas. Para llegar a una cifra que permita cerrar la brecha entre oferta y demanda, habría que duplicar la inversión. Es decir, faltarían otros 12.000 millones extra. Y es ahí donde entran las entidades de financiación alternativa.

Destacaron que en España nueve de cada diez proyectos son impulsados por pequeños y medianos promotores. Un colectivo que la banca tradicional tiene más problemas para financiar y que se presenta, en la mayoría de los casos, como el principal cliente de las empresas de financiación alternativa. En este sentido, el papel de estas entidades, explicaron, es el de servir como complemento a los bancos y como “viabilizadoras” de proyectos. El escenario ideal, aseguran, sería que la financiación alternativa llevase a cabo la primera parte del proyecto y la banca tradicional el tramo final.

En cuanto a la diferencia de costes entre la banca y la financiación alternativa, el director de Inversiones de Izilend señaló que “somos más caros que la banca, pero justificamos bastante ese precio”, defendió. “Un banco ahora mismo estaría en alrededor de un 6% dependiendo del promotor y la localización y nosotros estamos en torno a un 12% anual, aunque a veces estamos por debajo; en algunas operaciones hemos financiado por debajo del 10%. En cuanto al contexto de tipos altos, explicó que “impacta directamente en todos los actores: promotor, constructor y cliente final. Es decir, impacta de manera directa en el acceso a la vivienda”. No obstante, indicó que el objetivo es que esta problemática no afecte al cliente final: “Intentamos que no permee a los clientes”. Para ello, explicó que su estrategia estaba en la de reducir la brecha entre la banca tradicional y la alternativa, para nivelar la cuota. “Mantuvimos lo tipos cuando la banca los subió al 4%”, contó.

La afirmación de que la financiación alternativa ha venido para quedarse fue compartida por varios ponentes de la mesa. El senior lending manager de Onate fija la cuota de mercado para la financiación alternativa ya en el 15%: “Somos un nuevo jugador en España. Vemos ese gap en producción”, declaró. En cuanto a la diferencia de costes entre la financiación tradicional y la alternativa, Redondo aseguró que, aunque esta última es más cara, “el coste de oportunidad es mayor”. “Cuando el promotor ve que somos capaces de hacer la operación en 15 o 20 días ve el valor del coste oportunidad”, destacó el experto.

(El Economista. Páginas 8 y 9. Editorial en página 3)

“NO VAMOS A INVERTIR EN ZONAS TENSIONADAS”, ADVIERTEN LOS FONDOS

La crisis de la vivienda del alquiler no se ha visto mejorada por la Ley de Vivienda, sino todo lo contrario, se ha visto empeorada por la incertidumbre que ha provocado tanto a propietarios como inversores, según los ponentes de mesa titulada *Alquiler: entre la crisis habitacional y la rentabilidad del inversor*, de la V edición de la Gran Jornada Inmobiliaria, organizada por elEconomista.es El último tema de la jornada, que giró sobre la crítica situación del mercado del alquiler fue debatida por Antonio Carroza, presidente de Alquiler Seguro; Marta Cladera de Codina, managing director de Nuveen; Miguel Ángel Peña, CEO Residential at Grupo Lar; Carlos Escoda, CEO de SmartRental Group; y Javier Galán, socio de Real Estate en Fieldfisher.

“La ley de la vivienda lo que ha provocado es una mayor percepción de inseguridad jurídica, lo que tiene un efecto directo en los inversores y normalmente, cuando hay miedo deja de haber inversión. Nosotros lo que estamos viendo es producto que se ha desarrollado en Cataluña que no tiene salida. Lo que ha provocado es que determinados mercados sean ilíquidos”, comentó la managing director de Nuveen sobre la regulación impuesta por la Generalitat. Esta es una idea secundada por el socio de Real Estate en Fieldfisher. “Lo primero que hacen los inversores es contratar unos abogados y dicen: ¿Cómo va a ser mi inversión a nivel legal? ¿Me van a estar cambiando las reglas del juego constantemente? ¿Voy a poder ofrecer un retorno a mis inversores? ¿Voy a tener un *payback* razonable o voy a tener una seguridad? Y eso no se está produciendo”. Esta situación ha provocado, en opinión de los participantes de la mesa, que se frene la inversión en vivienda en determinadas zonas, donde es necesario el incremento de la oferta para doblar la curva en el incremento de los precios ante un aumento desmedido de la demanda, y es algo que escapa de la ley y la discusión política actual. “Si los mercados son ilíquidos, los inversores no entramos. Es una cosa muy básica. Pues doy un ejemplo, en Nuveen Real Estate, que es uno de los mayores fondos a nivel inmobiliario del mundo. Hemos invertido 500 millones de euros de equity en España en vivienda y tenemos como unos 150 millones para invertir en los próximos 18 meses. ¿Cuánto vamos a invertir en zonas tensionadas? Cero”, zanjó Cladera de Codina.

A esto se suma otras vertientes de la ley que han generado incertidumbre a pequeños propietarios e inversores, como la limitación del precio del alquiler que se aplica en ciudades como Barcelona, donde, según apuntó el CEO Residential en Grupo Lar, se han retirado hasta unas 150.000 viviendas del mercado. “El dato mata el relato, entonces, ya no es el fondo, que es un buitre, o el inversor, que es un especulador y un canalla ¿Quién va a poner en alquiler una vivienda en Barcelona? Te pueden vender un dato, eso sí, probablemente han bajado los precios, porque como lo que queda ya no lo quiere nadie, pues vale cero. Ese es el efecto”.

También debatieron cómo “el mercado del alquiler ha sufrido una reducción drástica y dramática de la oferta, muy pocos propietarios particulares se atreven a poner sus viviendas en el mercado”, dijo el presidente de Alquiler Seguro. “Pocos inversores, sobre todo internacionales, se atreven a acceder al mercado español, apostando por el alquiler”, destacó Carroza.

(El Economista. Páginas 10 y 11. Editorial en página 3)

“HEMOS INICIADO LA CONSTRUCCIÓN DE 127.000 VIVIENDAS EN 2024, UN 16,5% MÁS QUE EN 2023”

El acceso a la vivienda es cada vez más complicado, pues hay una elevada demanda. “No cabe duda de que estamos en una situación que genera un gran problema a las familias españolas; pero, parece que las cosas están cambiando y parece que van a ir a mejorar. Desde el Ministerio somos muy conscientes de la realidad existente, con el auge de precios, la necesidad de viviendas, el incremento de las viviendas turísticas que lastran y el impacto del alquiler de temporada”, alegó David Lucas, secretario de Estado de Vivienda y Agenda Urbana de España, durante la V edición de La Gran Jornada Inmobiliaria organizada ayer por elEconomista.es.

En los últimos años, no se llegaba a las 100.000 viviendas construidas. Pero ahora, se ha cambiado la tendencia. “En el año 2024 se ha iniciado la construcción de 127.000 viviendas, que son 18.000 más que en 2023 (+16,5%). Aun así, sabemos que todavía es insuficiente, pero hemos hecho cambiar la tendencia y en estos momentos hay una gran actividad en materia de vivienda; pero hay que conseguir un mayor número de viviendas”, dijo Lucas. Y agregó que “solo en 2024 se terminaron 97.000 viviendas, es decir, 10.000 más que en 2023. Además, en lo que respecta al parque de vivienda pública y social, este representa ya el 3,4% del total estatal. Aunque es un incremento importante, hay que lograr acercarse a la media europea, que está en torno al 8%. En cuanto a rehabilitación de viviendas, en 2024 se ha elevado un 47%, hasta las 54.470 viviendas”.

En lo que respecta a los precios del alquiler, hay un alza generalizada; pero destaca el caso de Cataluña. “Se ha reducido un 3,3% los precios en toda Cataluña y un 3,7% en las zonas tensionadas. Además, y al contrario de lo que puede pensar la gente, se han incrementado los contratos de alquiler hasta los 714.000 contratos. Todo esto propicia que los propietarios de viviendas, como no pueden elevar los precios, lo que hacen es renovar los contratos existentes, y se produce un efecto de seguridad jurídica y de estabilidad en los contratos”, expuso.

Lucas destacó que “hay un conjunto de factores que hacen que todo sea más complejo; pero debemos tener en cuenta que la base para que los planes salgan adelante es lograr el acuerdo entre las comunidades autónomas, los ayuntamientos y con el sector. De hecho, todos los planes que se han impulsado desde el Estado se han llevado a cabo desde la base del acuerdo, porque si no serían posibles. El objetivo es conseguir la colaboración público-privada”.

Repasó las iniciativas puestas en marcha desde el Gobierno y comentó que “el nuevo plan estatal de vivienda entrará en vigor en 2026. Tendrá la meta de propiciar construcción de viviendas, instrumentos para la rehabilitación con calidad, accesibilidad y eficiencia energética, y que tenga esa concertación con las administraciones para facilitar ayudar a los colectivos que tienen peor el acceso a la vivienda”. También está “el plan de vivienda para alquiler asequible conjuntamente con ayuntamientos y comunidades autónomas. Para impulsar nuevas propuestas de vivienda que se nutren de recursos propios o europeos, como las 25.000 viviendas que se firmaron”, expresó.

(El Economista. Página 12)

REACONDICIONAR CONTRA LA CRISIS DE LA VIVIENDA

Según cifras del Instituto Nacional de Estadística en el último año el aumento de los precios de la vivienda ha sido del 8,4%, un ritmo que no se alcanzaba desde la crisis de 2008. Fernando Gonzalo Co-CEO, director de operaciones y socio en Hausera, apunta en esta tribuna que “las casas se han convertido en bienes escasos y caros, y en 2025 lo seguirán siendo. Aunque algunos expertos creen que estamos cerca de un punto de inflexión, la imprevisibilidad del mercado inmobiliario hace que el futuro siga siendo incierto”. En este contexto, expone, “surge una oportunidad para abordar la problemática de acceso a la vivienda a través de los numerosos activos que se vieron impactados por el bum inmobiliario anterior y la consecuente crisis en el sector. Se trata de inmuebles sin terminar que en muchos casos fueron luego vandalizados y siguen en desuso. Una posible vía para combatir la problemática de falta de vivienda es la rehabilitación de dichos inmuebles”.

“El desafío consiste en hacer una búsqueda adecuada de buenas oportunidades que permitan rescatar y devolver al mercado las viviendas o locales que estaban fuera de él, aportando así nuevos proyectos inmobiliarios al sector sin la necesidad de recurrir a obra nueva. Edificios esqueleto, locales comerciales sin uso, hoteles que quebraron son algunos ejemplos de proyectos que pueden recuperarse para darles una nueva vida, aportando oferta de vivienda a buenos precios en zonas donde hay una gran demanda, pero expuestos a la problemática de la falta de suelo”.

(Cinco Días. Página 25. 1 columna)

MADRID, LAS DONACIONES DE PADRES A HIJOS CRECEN UN 50% EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS

Cuando muchos jóvenes intentan comprar un piso, el problema no es la cuota mensual que tendrán que pagar de hipoteca: el gran obstáculo es la entrada, ese 20% aproximado del valor del inmueble que hay que pagar en inicio y que casi nadie tiene ahorrado: los sueldos no lo permiten. Ahí entran, en muchas ocasiones, las ayudas de los padres. En una comunidad donde el Impuesto de Donaciones además está bonificado hasta casi desaparecer, no es extraño que se hayan incrementado en los últimos años. De hecho, esta explicación, la baja fiscalidad, es la que contemplan desde el Gobierno regional como causa de este incremento.

En la Comunidad de Madrid las donaciones se han disparado: en cinco años, desde 2019 a 2024, han crecido un 49,2%. Es lo que dicen las estadísticas oficiales de la Consejería de Economía: en 2019 se realizaron 51.782 autoliquidaciones de este tributo –la mayor parte por donaciones de padres a hijos–. En 2024 ya se habían elevado a 77.309. Un incremento que también experimentaron los ingresos por este motivo, que pasaron de 29,8 millones de euros recaudados en 2019 a 40,3 millones en 2024, algo más de un 35% de aumento. La tendencia al alza de las donaciones en los últimos años, especialmente entre padres e hijos, es innegable. Madrid cuenta con un régimen fiscal especialmente benigno, que bonifica al 99% estos actos, y llega al cien por cien cuando se entregan para la compra de una primera vivienda.

El incremento significativo de las donaciones en los últimos años es fruto de diversos factores, según la portavoz nacional del Consejo General del Notariado, María Teresa Barea. Por un lado, hay un aspecto común a todos los territorios, que es el momento o la coyuntura económico-social general, porque este tipo de actos “son de solidaridad intergeneracional: un mecanismo familiar, donde intervienen los mayores, con economías más consolidadas, para ayudar a sus hijos a dar una entrada a una vivienda o abrir un negocio”. Se da, sobre todo, cuando “hay dificultad de los jóvenes para acceder al crédito, o estos son ‘duros’, o cuando hay momentos de incertidumbre económica”, señala. Hay una segunda razón que explicaría cómo el dato global de donaciones sube, pero lo hace de manera especialmente marcada en algunas comunidades autónomas: “Las subidas más fuertes se concentran en determinados territorios por motivos fiscales”. Las regiones con fiscalidades más favorables han visto un incremento más destacado de estas operaciones. Ocurre en Madrid, Castilla y León, en Murcia, en Andalucía...

Advierte también de la particularidad de donar viviendas o fincas: en este caso, además de liquidar el Impuesto de Donaciones, hay que hacerlo también con la plusvalía municipal y hay que declarar la ganancia patrimonial al año siguiente. La casuística puede ser muy variada; también está la situación de hijos que se han ido de España a trabajar y reciben la donación de los padres, tal vez pensando ya en la vuelta y en adquirir, por ejemplo, una propiedad. En este caso, advierte la portavoz nacional del Consejo General del Notariado, “si lo que se dona es una casa, se tributa aplicando la legislación de la comunidad autónoma donde esté dicha vivienda”

(ABC. Páginas 50 y 51)

NACE ALAS, PRIMERA INMOBILIARIA DE ‘LUCRO LIMITADO’ PARA DESARROLLAR VIVIENDA ASEQUIBLE

La vivienda se ha convertido en una de las grandes preocupaciones de los españoles y la puesta en marcha de producto asequible en el mercado para atenuar la tensión entre oferta y demanda, en la gran asignatura pendiente del país. Con el objetivo de aportar soluciones se han constituido Alas Vivienda Asequible, la primera Sociedad de Beneficio e Interés Común (SBIC) que opera en el negocio inmobiliario.

“Alas nace con la voluntad de ser un tenedor de lucro limitado. El objetivo no es maximizar el beneficio financiero, sino dar tranquilidad al inversor, generar un retorno social y lograr un capital recurrente para hacer nuevas promociones e invertir en las ya operativas”, explica Alejandra Mora, socia fundadora de Alas.

La empresa arranca su actividad con la adquisición de 16 edificios para 1.442 viviendas y la previsión de llegar a unas 2.500 unidades operativas entre 2028 y 2030. De las viviendas en marcha, doce edificios, con 1.011 viviendas, son en Madrid y otros cuatro, con 431 viviendas, estarán en Barcelona. Alas ha levantado ya capital para poner en marcha el 80% de estas viviendas y está previsto que cierre ampliaciones de capital para continuar con los desarrollos. Con este volumen inicial se podrá dar acceso a vivienda en alquiler a más de 3.600 personas.

Detrás de Alas se encuentran Fundació Salas y Fundació Nou Lloc, aunque el objetivo es seguir sumando socios y fondos de impacto a la iniciativa. “Buscamos ser un preservador de viviendas de alquiler asequible, financiando su construcción y operando a largo plazo”, añade.

La mayoría de los activos adquiridos, o en proceso, se levantarán en suelos de concesión pública por proveedores sociales, es decir, promotores que trabajen “a margen cero” y, los menores costes, se “repercutirán directamente” en ofrecer vivienda a rentas más bajas. Al ser la mayoría de las promociones en concesiones administrativas los inquilinos procederán de listas públicas y, en el caso de suelos libres, se emplearán otros criterios de selección fijando alquileres que, en ningún caso, superen ratios de esfuerzo del 35% (porcentaje de los ingresos familiares que se destinan al pago de la vivienda).

(Expansión. Página 5. Media página)

PORTUGAL SE PONE FIRME CON IDEALISTA Y LE RETRASA LA ADQUISICIÓN DE PORTAL47

Idealista tiene atascada la compra de Portal47, anunciada en diciembre de 2024, al no haber obtenido todavía los permisos de las autoridades de la Competencia de España y Portugal para absorber la web especializada en inversores internacionales interesados en casas del sur de Europa. La Comisión portuguesa de Competencia ha abierto una segunda fase en el expediente de esa operación, para realizar una “investigación en profundidad” del impacto que la transacción, de llevarse a cabo, tendría en el mercado.

(Expansión. Página 4. 3 medias columnas)

FINANZAS

BBVA DEFIENDE QUE SUS COMPROMISOS CON LA CNMC EN LA OPA YA ATIENDEN EL INTERÉS GENERAL

BBVA se defiende y pone el acento en el intrincado proceso de aprobaciones regulatorias que ya ha cumplido su opa hostil sobre Banco Sabadell semanas antes de que el Gobierno se pronuncie. El responsable de su negocio en España, Peio Belausteguigoitia, ponderó, como ejemplo final, que los compromisos asumidos con la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para desbloquear la transacción también asumen el interés general, que es lo que esgrime a su vez el Ejecutivo para estudiar a fondo la operación en la mesa del Consejo de Ministros.

Belausteguigoitia destacó –en su intervención en un foro organizado ayer por IESE y FTI Consulting– que estos compromisos abarcan el acceso al crédito de pymes y autónomos, la cohesión territorial o la inclusión financiera, todas ellas cuestiones que preocupan al Gobierno. El directivo puso como ejemplos las medidas anunciadas y pactadas con la CNMC, como no cerrar oficinas sin competencia a una distancia superior a 300 metros, en municipios con una renta per cápita inferior a 10.000 euros y de menos de 5.000 habitantes, en cuanto a la cohesión territorial y la inclusión financiera. Por el lado de la protección a clientes vulnerables, resaltó la oferta de una cuenta sin comisiones. Y con respecto al crédito, recordó que se han

comprometido a mantener las líneas de circulante por tres años, ampliable a dos más; también en el crédito a medio y largo plazo para las que tengan una cuota agregada de los dos bancos del 85% y del 50% en Cataluña y Baleares, lo que en su opinión cubre la mayoría de las pymes.

“Son compromisos muy robustos respaldados por la CNMC por unanimidad, que responden a cuestiones de competencia, a la inclusión financiera, la cohesión territorial y la protección de los clientes vulnerables”, mencionó el representante del banco que lanzó la opa. En este contexto, enumeró hasta 27 las autorizaciones que ya ha obtenido, destacando la de la CNMC y del Banco Central Europeo.

Belausteguigoitia defendió que el sentido estratégico de la transacción es el crecimiento, “sumar las fortalezas de ambas entidades financieras y conseguir que la entidad resultante sea mejor que la individual”. Con respecto a ese interés general por el que debe velar el Gobierno, destacó la unión de BBVA y de Sabadell. “Es positiva para clientes, empleados y para el conjunto de la sociedad y el país”, defendió, así como que los accionistas de Sabadell puedan decidir “pronto”.

El directivo también abogó por la necesidad de que Europa trate las reformas necesarias que permitan consolidar la unión bancaria y propicien a las entidades ganar tamaño, de forma que sean más solventes y rentables y puedan canalizar las inversiones que Europa requiere. Y recordó que de los 20 mayores bancos del mundo ninguno es europeo.

En este encuentro, participaron el presidente de Ibercaja, José Serrano, y el de Unicaja, José Sevilla. Este último definió la fusión que protagonizó con Liberbank como muy compleja: “Ahora están de moda las fusiones. Puede haber fusiones complejas, menos complejas, más complejas”, aseguró. Por el lado de Ibercaja, Serrano afirmó que podría analizar una operación corporativa y ver si es beneficiosa estratégicamente para la entidad y, sobre todo, si el socio mayoritario pudiera seguir siéndolo. Indicó que no hay ninguna operación encima de la mesa.

También intervino el consejero delegado de CaixaBank, Gonzalo Gortázar, quien urgió a las autoridades europeas a dar los pasos necesarios para completar la unión bancaria, con una mutualización de los sistemas de garantía de depósitos, así como defendió la fortaleza de los bancos del sur de Europa en este marco. Con respecto al proceso de simplificación regulatoria que desarrolla Europa, Gortázar propuso la existencia de unas normas claras y dejar más margen a los bancos en los detalles. También reclamó una simplificación y reducción del número de supervisores.

Información también en *El Economista*, *El País*, *ABC*, *La Vanguardia*. *El Mundo* destaca la intervención de Gortázar. Bajo el titular “El panorama de fusiones en Europa es bastante borroso”, se informa que el consejero delegado de CaixaBank añadió que puede haber “operaciones concretas que sí puedan tener sentido”. No especificó cuáles, aunque en el mapa europeo hay varios movimientos en marcha. En su opinión, la disparidad entre los mercados bancarios de cada país hace casi inviable las fusiones.

(Cinco Días. Página 4)

BBVA BUSCÓ AMPARO EN BRUSELAS ANTE LA INTERVENCIÓN DEL GOBIERNO

BBVA acudió a la Comisión Europea cuando el Gobierno decidió intervenir de lleno en su OPA sobre Banco Sabadell. La entidad aprovechó su presencia en Bruselas, donde tiene oficina, para poner en conocimiento de las autoridades comunitarias la situación y para mostrar sus importantes preocupaciones ante un posible exceso de intervención política.

Fuentes financieras y comunitarias así lo confirman, mientras que desde la propia entidad declinan comentar este punto. En este artículo se apunta que la maniobra de BBVA, en cualquier caso, fue efectiva. No es que la Comisión haya advertido al Gobierno de que “no hay motivos para detener una operación basándose en una decisión discrecional del gobierno de un Estado miembro” , tal como hizo la semana pasada, por la presión del banco que dirige Carlos Torres. Pero el movimiento sí sirvió de ayuda. En Bruselas, además, están convencidos de llevar su aviso hasta las últimas consecuencias y llegar, incluso, a la Justicia si el Ejecutivo veta de manera “discrecional” la operación. No es el escenario central ni lo que desean, pero se contempla, según se asegura en este texto.

(El Mundo. Página 24)

MÉXICO RESTA A BBVA 100 MILLONES DE BENEFICIO CADA TRIMESTRE DESDE LA VICTORIA DE TRUMP

La opa de BBVA sobre Sabadell no es el único frente abierto del banco que pilota Carlos Torres. También vela por el flanco mexicano, que supone su mercado más importante y que está en el disparadero desde la victoria de Donald Trump. En el último trimestre, la filial mexicana restó 100 millones de beneficios al banco y otro tanto en el último trimestre de 2024, penalizado por el tipo de cambio y la devaluación del peso. Desde la victoria de Trump, el banco ha pasado de registrar aportaciones de esta filial a suponer un lastre.

El foco sobre el mercado mexicano se puso durante los comicios en el país azteca, con la elección de Claudia Sheinbaum, en cuyo programa electoral figuraba la introducción de un impuesto al sector financiero. Sin embargo, todo se agravó con la elección de Trump y la introducción de sus aranceles, con México en la diana. Desde las elecciones de noviembre de 2024, el peso mexicano cede un 3% frente al dólar, si bien los descensos desde los anuncios de los aranceles en abril son del 7,5%. BBVA da cuenta de este efecto en sus cuentas.

Información también en *El País*

(Cinco Días. Primera página. Página 3)

LAS PATRONALES BANCARIAS PRESENTAN UN RECURSO CONTRA EL NUEVO IMPUESTO AL SECTOR

La banca vuelve a lanzar una ofensiva legal contra el impuesto al sector. Las dos patronales mayoritarias del sector, la Asociación Española de Banca (AEB) y CECA, anunciaron ayer que han presentado un recurso contra el nuevo impuesto a la banca, que se aplica desde este año y sustituye al anterior gravamen temporal, en vigor entre 2022 y 2024. El recurso, que

registraron ayer ante la Audiencia Nacional, se suma al que ya presentaron contra esta figura y que aún está pendiente de resolverse por parte de la Sala de lo Contencioso-Administrativo. La AEB y CECA, en un comunicado conjunto, justifican la decisión por “sus graves efectos para la financiación de familias y empresas, su impacto negativo para la inversión y, en general, su perjuicio al conjunto de la economía”. Igualmente recalcan que la banca española es la única gravada por un impuesto de este tipo en Europa, lo que en su opinión le resta competitividad.

Además, también invocan el dictamen del Banco Central Europeo en contra de la tasa. Recuerdan que el supervisor bancario advirtió de sus efectos adversos sobre la capacidad de las entidades para conceder crédito, así como de las “consecuencias imprevistas para la solvencia y la competitividad de las entidades de crédito”. También el Fondo Monetario Internacional (FMI) abonó estas ideas y solicitó a España eliminar esta figura impositiva. Información también en *Expansión, El Economista, El País, ABC, La Vanguardia*.

(Cinco Días. Página 3. 3 columnas)

EL EJECUTIVO SE ATASCA EN EL CONGRESO CON LA AUTORIDAD DEL CLIENTE FINANCIERO DE CALVIÑO

La Autoridad de Defensa del Cliente Financiero fue uno de los proyectos estrella de Nadia Calviño, exvicepresidenta y ministra de Economía. Un nuevo supervisor considerado “prioritario” para el Gobierno de Pedro Sánchez y que serviría para resolver en un único organismo todas las reclamaciones presentadas por los usuarios contra bancos, aseguradoras y sociedades de inversión, que ahora se reparten, según el caso, entre el Banco de España, la Dirección General de Seguros y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Sin embargo, su creación sigue siendo una incógnita y no hay fecha para que salga adelante pese al impulso que también le quiso dar su sucesor, Carlos Cuerpo.

En la anterior legislatura, la ley que creaba este supervisor estuvo a punto de salir adelante en el Congreso de los Diputados, pero entonces Pedro Sánchez convocó elecciones y se fue al traste. Después, Calviño puso rumbo al Banco Europeo de Inversiones y dejó por el camino su proyecto estrella. Cuerpo ocupó y ocupa aún la cartera de Economía y se propuso aprobar la Autoridad del Cliente Financiero. En marzo de 2024, el ministerio y La Moncloa volvieron a anunciar el lanzamiento de este nuevo supervisor que concita el rechazo del sector financiero. Desde entonces, apenas ha avanzado su tramitación en el Congreso, donde se encuentra atascado.

(ABC. Página 32. 2 medias columnas)

EL IBEX ESCAPA A LAS GANANCIAS DE LAS BOLSAS EUROPEAS POR EL CASTIGO A LOS BANCOS

Sin novedades en el frente comercial, los inversores se aferraron a los buenos datos macroeconómicos para sacudirse las dudas. Después de un inicio de sesión en el que la rebaja de las previsiones de crecimiento de la OCDE lastró el ánimo de los inversores, los sólidos datos de empleo de EE UU ayudaron para aplacar los nervios. En una jornada en la que el verde se

impuso a ambos lados del Atlántico, el Ibex 35 fue incapaz de seguir el ritmo y concluyó la jornada con una caída del 0,52%.

El débil comportamiento de la Bolsa española tuvo un claro responsable: el sector financiero. Con la rebaja de las previsiones de crecimiento y las expectativas de que los tipos de interés sigan bajando los bancos activaron la corrección. CaixaBank cedió un 0,77%; Unicaja, un 1,08%; BBVA, un 0,42%; Sabadell, un 0,82%; Bankinter, un 0,31%, y Santander, un 0,58%.

(Cinco Días. Página 15. Media página)

EL BCE BAJARÁ LOS TIPOS AL 2%, MÍNIMOS DE DICIEMBRE DE 2022

Un nuevo recorte, pero ya se ve el final. Esa es la apreciación que parece hacer el Banco Central Europeo (BCE), que afronta mañana una nueva cumbre de política monetaria en la que, salvo sorpresa mayúscula, bajará nuevamente el precio del dinero hasta llevarlo al 2%.

Será su octavo ajuste de este ciclo de relajación monetaria y el séptimo que acomete de forma consecutiva, una tendencia que ha llevado el precio del dinero a situarse en niveles mínimos desde diciembre de 2022. Contando con el previsible apoyo mayoritario de mañana, el banco central habrá afrontado este camino con un gran nivel de consenso, lo que habrá facilitado el trabajo y la velocidad en la que se ha llevado a cabo un ajuste de 200 puntos básicos en los tipos de interés.

Pero las tornas podrían estar a punto de cambiar. El recorte de mañana apunta a ser la última rebaja de fácil consenso que se afrontará en Fráncfort. Los banqueros centrales que después de este mes quieran seguir relajando las condiciones de financiación deberán sudar en el debate para conseguirlo. Es lo que se intuye a partir del cambio de tono del Consejo de Gobierno, en el que los halcones (el ala dura de la institución) han mantenido el rumbo, pero las palomas (el segmento más afín a estimular el crecimiento) han tomado una posición mucho más prudente.

Los inversores han ajustado sus expectativas al calor de las declaraciones de los miembros del BCE. De descontar que los tipos se adentrarían profundamente en el terreno expansivo, ahora los futuros sobre las tasas anticipan un recorte del precio del dinero en junio y otro en algún momento de la segunda mitad del ejercicio para cerrar el ciclo en el 1,75%.

Pero lo cierto es que la incógnita sobre hasta dónde llevará el BCE sus tipos de interés no está resuelta. La senda de la política monetaria europea dependerá en gran parte de la guerra comercial con Estados Unidos, en la medida en la que es una variable clave que genera un gran impacto para bien o para mal en el crecimiento y en la inflación. Esta incógnita no estará resuelta en junio, pues las negociaciones de la Unión Europea con Trump podrían alargarse hasta el próximo mes, impidiendo que Christine Lagarde, presidenta del BCE, sea demasiado expeditiva con su hoja de ruta mañana.

Cinco Días, El Economista y El País informan también de la reunión de mañana del BCE.

(Expansión. Página 14. 4 columnas)