

RESUMEN DE PRENSA DEL 4 Y 5 DE OCTUBRE DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

LA ODISEA DE LOS CLIENTES BANCARIOS PARA RECUPERAR LOS GASTOS DE HIPOTECA

El Tribunal Supremo dio una buena noticia en 2015 a quienes habían contratado una hipoteca. Sentenció la posibilidad de declarar “abusivas” diversas condiciones que los bancos imponían a los clientes cuando formalizaban préstamos para comprar vivienda. El fallo abrió la puerta a reclamar cláusulas como la que obligaba a pagar los gastos de notaría, registro y asesoría.

La Asociación de Usuarios Financieros (Asufin) denuncia que los bancos dilatan los procesos de reclamación de forma disuasoria. Los hacen “de forma sistemática, por lo que los clientes tienen que acudir a la justicia”, relata Verónica Rodríguez, portavoz de la organización. Esta práctica, añade, implica para los consumidores “una pérdida de tiempo y dinero, lo que provoca que un altísimo porcentaje de personas desistan de reclamar”. La Asociación Española de Banca, la principal patronal del sector, ha declinado hacer comentarios.

En este reportaje se comenta el caso de un particular que realizó la primera reclamación a su entidad bancaria en 2017 y no ha sido hasta septiembre de 2025 cuando por fin un juez le ha dado la razón: le tendrán que devolver unos 3.300 euros tras un camino de ocho años que describe como sembrado de complicaciones y estrés. El juez también obliga a la entidad a que le devuelva los gastos de todo el proceso, que calcula en unos 350 euros. Pero Ángel Sánchez, especialista en derecho hipotecario del despacho Asoban Abogados, cuenta que no siempre es así. Según su experiencia, la devolución de las costas del juicio depende de la provincia en la que se reclame. Cuenta que, en Madrid, por ejemplo, se suele limitar a 300 euros.

Asufin argumenta que los costes no existirían si el Banco de España interviniese. En su última memoria, el supervisor señala que en 2024 recibió 30.888 reclamaciones sobre gastos hipotecarios, un 538% más que en 2023. Sin embargo, ocho de cada diez fueron inadmitidas porque asegura que no tiene capacidad para evaluar si una cláusula es abusiva. Rodríguez destaca que la abusividad ya la declaró el Supremo y, por lo tanto, el Banco de España debería actuar. Pero en la entidad reafirman que no tienen competencia en la materia y eso depende de instancias judiciales. Cortada esa vía de reclamación, si la entidad no reconoce el derecho a la devolución de los gastos, la única posibilidad para muchos consumidores es acudir a la vía judicial y cargarse de paciencia. En Asufin calculan una espera media de unos cinco años, pero el abogado de Asoban dice que en ocasiones se puede tardar hasta siete años para que la demanda sea admitida a trámite. A eso hay que sumarle año y medio hasta que se reconoce la cuantía a recuperar. De nuevo, depende del lugar: en varias provincias la justicia está colapsada porque se mantienen los juzgados especializados en cláusulas abusivas, lo que significa que solo hay un tribunal donde poner la demanda. Sánchez, eso sí, asegura que la probabilidad de ganar estas reclamaciones es de “casi el 100%, salvo que se cometan errores de bulto”.

Reportaje también publicado el sábado en *El País*.

(Cinco Días. Página 29)

MERCADO INMOBILIARIO

BRUSELAS ACELERA LA REFORMA PARA FACILITAR AYUDAS A LA VIVIENDA EN LA UE

Apenas unos días después de anunciar la puesta en marcha de un macroplan para combatir la falta de acceso a la vivienda, la Comisión Europea mostró el viernes sus intenciones de acelerar al máximo la tramitación de las medidas, sacando a consulta previa la iniciativa para reformar las reglas comunitarias sobre las ayudas estatales, a fin de facilitar la puesta en marcha de más subvenciones para acceder a vivienda asequible en el territorio de los Veintisiete.

“Las actuales normas sobre ayudas estatales no están adaptadas para permitir a los Estados miembros abordar los diversos desafíos relacionados con el acceso a la vivienda asequible que vaya más allá de la vivienda social”, detalló la Comisión en un comunicado posterior a la apertura del trámite de consulta pública, añadiendo que “su revisión ofrecerá a los países una nueva herramienta para abordar la urgencia de la crisis de vivienda, al tiempo que respete el principio de subsidiariedad permitiendo adaptar estas reglas a su propia idiosincrasia”.

La revisión del reglamento de Servicios de Interés Económico General (SGEI), incorporará una nueva categoría a la lista de ayudas que Bruselas permite aprobar a los Estados sin necesidad de supervisión por parte de la Comisión, que se titulará Viviendas para hogares que no pueden, debido a las condiciones del mercado y, en particular, a sus fallos, acceder a viviendas a precios asequibles. El texto también propone cambios en la norma actual para “actualizar y simplificar las reglas” de aprobación de las ayudas, así como modificaciones para otras categorías, como las medicinas críticas, la aviación o el sector marítimo.

En paralelo a la simplificación y revisión de las reglas europeas para facilitar la puesta en marcha de más ayudas a la vivienda en la UE, el comisario de Economía y Vivienda, Dan Jørgensen, detalló el pasado lunes las líneas maestras de un plan de vivienda asequible que contiene otras medidas para intentar atajar las tensiones habitacionales. Una de las propuestas estrella es la creación de una nueva Plataforma Europea de inversión en vivienda, que coordinará los mecanismos de financiación para aumentar el parque de viviendas en territorio comunitario, cuyo déficit actual es una de las principales causas del sostenido incremento de los precios. La plataforma estará participada por el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y las entidades de desarrollo nacionales, como el Instituto de Crédito Oficial (ICO), así como las entidades bancarias, fomentando el modelo de colaboración público-privada.

Los planes de la Comisión también pasan por inyectar más fondos comunitarios de forma directa, una cuestión sobre la que Jørgensen aseguró que “ya estamos trabajando con los Estados miembros para duplicar el apoyo a la vivienda en el marco de la política de cohesión”.

Además de la financiación, la Comisión apuesta por simplificar la carga administrativa relacionada con la construcción de vivienda, eliminando los requerimientos duplicados que ralentizan las nuevas promociones y su licitación.

(Expansión. Página 30. Media página. Editorial, página 2)

LAS CASAS SE ENCARECEN EN ESPAÑA MÁS DEL DOBLE QUE EN EUROPA

El precio de la vivienda en España sigue sin echar el freno. Y lo hace, además, transitando a un ritmo tan vertiginoso que son pocos los países del entorno europeo que se le acercan. De acuerdo con los datos publicados el viernes por Eurostat para el segundo trimestre del año, el valor de los inmuebles se incrementó un 12,8% en comparación con el mismo periodo de 2024. Se trata de la tercera crecida más elevada de la eurozona, solo por detrás de la que se produjo en Portugal (17,2%) y Croacia (13,2%), y de la cuarta si se extiende la clasificación a los 27 países de la Unión Europea (también le adelantan Bulgaria y Hungría).

Los registros de la oficina europea de estadística avalan la línea ascendente que viene experimentando España en los últimos años en cuanto al incremento de los precios de las compraventas. La última alza, en el ecuador del curso, supera la que experimentó también en tasa interanual en el primer trimestre (12,3%) y vuelve a situarse en los dos dígitos, cuando la media registrada en la zona euro por la oficina estadística fue del 5,1%, y del 5,4% en el conjunto de la Unión Europea. Pero mientras esos porcentajes a nivel comunitario se suavizaron algo respecto al arranque del año, en España no han dejado de acelerar, lo que agrava los problemas de acceso a la vivienda.

España acredita registros que más que duplican tanto los de los Veintisiete como los de la zona euro, y encadena tres trimestres consecutivos por encima del 10%. Si la comparación se hace con respecto al primer trimestre, los importes de las casas entre abril a junio se incrementaron un 4%, superando nuevamente los datos del conjunto de países de la moneda común (1,2%) y de la Unión Europea (1,6%).

Los porcentajes de España están a años luz de países tan cercanos como Francia, que apenas experimentó una subida del 0,5% respecto a un año antes (y donde las casas se abarataron en la comparativa trimestral). Suecia (con un alza del 0,7%) y Chipre (del 1%) son los otros dos países con evoluciones más discretas. En una senda similar a la española se encuentran Portugal (17,2%), Bulgaria (15,5%), Hungría (15,1%), Croacia (13,2%) o Eslovaquia (11,3%). Información en las ediciones del sábado de *El Economista*, *El País*, *La Vanguardia* y *La Razón*.

(Cinco Días. Página 31. Media página)

LA SUBIDA DE PRECIOS ALCANZA A LA VIVIENDA PROTEGIDA

La vivienda protegida (VPO) también sube sus precios de venta. El valor tasado se situó en 1.188 euros por metro cuadrado de media en el segundo trimestre. Es la cifra más alta registrada desde que el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana (antes Fomento) empezó a publicar en 2005 la serie estadística (el dato es el promedio ponderado de los valores tasados de las viviendas protegidas, pero no refleja el precio máximo de venta legal que, por ejemplo, en Andalucía es de 2.683 euros por metro cuadrado útil y en la Comunidad de Madrid llega a 2.898 euros). El incremento nacional, de acuerdo con la estadística oficial, fue del 1,6%, frente al mismo periodo del año anterior. Moderado, pero a tener en cuenta. “En general, los módulos se han adaptado para cubrir costes, pero hay comunidades a las que se les ha ido la mano. Por ejemplo, Baleares y la Comunidad Valenciana han subido tanto que no garantizan

que su VPO sea asequible, porque superan la tasa de esfuerzo recomendada para las familias (30%)”, afirman en el ministerio. Esas fuentes añaden: “Con la entidad estatal de vivienda no permitiremos que pase esto”.

Las comunidades autónomas, que han empezado a librar la batalla de la vivienda demasiado tarde, tratan ahora de buscar soluciones a la falta de oferta hasta debajo de las piedras. Una es actualizar los precios máximos de venta (los módulos) de las casas protegidas y así incentivar al promotor. El de Castilla y León fue uno de los primeros gobiernos que dio el paso, en 2022. El objetivo es que su construcción “sea mínimamente rentable, porque han subido mucho los costes de construcción”, dice Juan José Perucho, presidente de la Asociación de Gestoras de Vivienda y vicepresidente de Grupo Ibosa. Considera que la baja rentabilidad explica que muchas se desarrollen en régimen de cooperativa.

La patronal de promotores y constructores de España explica que el precio del módulo llevaba congelado, en algunos casos, desde 2008, año a partir de cual se dejó de construir esta tipología. Las actualizaciones “buscan alinear los precios máximos de la VPO con los costes reales de construcción, el encarecimiento del suelo y las nuevas exigencias de eficiencia energética, que impactan en el precio de la vivienda”. Pone como ejemplo Cataluña, donde los precios se actualizan automáticamente con el IPC desde hace años, haciendo que este tipo de promociones sean viables.

Y así se llega a 2024: la calificación definitiva (obtienen la aprobación final) de viviendas protegidas en España aumentó un 62% respecto al año anterior, alcanzando 14.371 unidades, la cifra más alta desde 2014, lo que indica una recuperación. Sin embargo, en los tres primeros meses de 2025 han caído un 3,52%, hasta las 2.497 unidades. No obstante, son tiempos complicados. Jaime Palomera, director de Investigación y Estrategia sobre Vivienda en el Instituto de Investigación Urbana de Barcelona (IDRA), es tajante: “El precio de una vivienda protegida estándar ha ido aumentando hasta el punto de que, aunque está por debajo del precio del mercado, ya está sensiblemente por encima del que solía tener”.

Más encarecimientos podrían reducir la ventaja que tiene la vivienda protegida sobre la libre y que los colectivos de menores ingresos queden excluidos. “Si se suben los precios máximos, con la enorme presión que ejerce la demanda, subirían los precios del suelo”, según Perucho.

El economista Ignacio Ezquiaga calcula que hacen falta un millón de viviendas protegidas. “Hay que hacer todas las que se puedan”. Pero habla de la necesidad de encontrar un equilibrio. “Subir el módulo puede ampliar el espectro social, pero puede ser la excusa para un postureo que cree una oferta no suficientemente asequible para ese millón de hogares frustrados”. Porque, indica, para que estos pisos reconcilien la vivienda como activo económico y como derecho, “las políticas de suelo público municipales tienen que ponerse, en toda España y bajo todo color político, a su servicio”.

(El País. Suplemento Negocios. Página 11. Domingo 5)

SOLO EL 30% DE LOS JÓVENES TIENE UNA CASA EN PROPIEDAD EN ESPAÑA

La crisis de altos precios y escasez de vivienda se ceba con los jóvenes, que se ven en su mayoría obligados a alquilar o compartir un piso por la imposibilidad económica para acceder al mercado de compraventa. Cada vez son menos los que pueden permitirse ser titulares de una casa. Tanto es así que en solo dos años el porcentaje de jóvenes con una vivienda en propiedad en el país ha descendido del 35% que había en 2023 al 30% en el presente ejercicio. Son datos de un informe sobre los jóvenes y el mercado de la vivienda en 2025 publicado el viernes por Fotocasa Research. Según sus datos, la caída es aún más pronunciada si se acota al subgrupo de jóvenes de entre 25 y 34 años (con mayor presencia en el mercado laboral) para el que el porcentaje de propietarios se ha derrumbado del 38% al 32%, contando personas que son titulares de una vivienda o que comparten la propiedad. En el caso de los jóvenes de entre 18 y 24 años, solo un 22% son propietarios (11% únicos y 13% copropietarios).

Según María Matos, directora de estudios de Fotocasa, los resultados del estudio dan muestra de “la enorme brecha de accesibilidad a la vivienda que sufren las nuevas generaciones”. Según la experta “el gran desafío es que, pese al deseo mayoritario de emancipación mediante la compra, los obstáculos económicos como la falta de ahorro suficiente, la precariedad laboral y, sobre todo, la escalada de precios, siguen retrasando su acceso a la vivienda en propiedad.

(ABC. Página 32. 3 columnas. Sábado 4)

ENFRIAMIENTO EN LA INVERSIÓN EN VIVIENDA, EN LA EJECUCIÓN Y EN LAS COMPRAVENTAS

Breve en el que se recuerda que el Banco de España acaba de advertir de una ralentización en la inversión en vivienda en el tercer trimestre del año, según los datos preliminares de los que dispone de la evolución de los indicadores de ejecución de obra y de las compraventas escrituradas de viviendas. Si la tendencia se confirma y se prolonga, volverá a crecer el déficit de inmuebles dedicados a la vivienda en oferta de los últimos años. Según el Banco de España hacen falta unas 700.000 viviendas en España.

(La Razón, Suplemento Dinero&Negocios. Página 12. Breve. Domingo 5)

EL PRECIO DEL ALQUILER CONTINÚA AL ALZA Y CRECE UN 11% EN SEPTIEMBRE

Los precios del alquiler continúan su imparable crecimiento. En septiembre subieron un 10,9% interanual, hasta los 14,5 euros por metro cuadrado, en un contexto donde la demanda de vivienda no para de crecer mientras que la oferta en el mercado del arrendamiento sigue reduciéndose ante los topes impuestos en las zonas tensionadas o la desprotección a los propietarios, entre otros factores. Así lo muestran los últimos datos publicados por el portal inmobiliario Idealista a cierre del tercer trimestre del año, en los que se observa que el encarecimiento interanual del alquiler afectó a todas las capitales de provincia españolas. En términos porcentuales, llaman la atención los incrementos registrados en ciudades pequeñas, donde habitualmente los precios han seguido una curva más moderada.

A tenor de las cifras, Francisco Iñareta, portavoz de Idealista, afirma que el mercado del alquiler “sigue tensionándose sin medida con un stock que permanece plano y una demanda que no deja de crecer”. En su opinión, la desprotección a los propietarios y la fijación de límites a los precios en las zonas tensionadas impuestos en algunas de las capitales más importantes del país, como Barcelona o, más recientemente, San Sebastián, ha provocado que los arrendadores se encuentren “con decenas de perfiles entre los que elegir y se decanten siempre por aquellos que más seguridad les ofrecen: empleos estables, perfiles de bajo riesgo, solventes y con ingresos mensuales recurrentes que cubren sobradamente la renta”, explica. Ante esta situación, el colectivo más afectado por la subida de los precios del alquiler es el de los jóvenes, “por su escasa capacidad financiera que les convierte en ser los primeros en ser descartados”. Precisamente este grupo está siendo protagonista de la política de vivienda en las últimas semanas, después de que el Gobierno presentase el pasado jueves a las comunidades autónomas un Plan para el periodo 2026-2030 que tiene como medida estrella la puesta en marcha de una ayuda de 30.000 euros para que los menores de 35 años accedan a un alquiler con opción a compra. El proyecto, no obstante, parece lejos de obtener el visto bueno de las comunidades autónomas, que tendrían que asumir el 40% de los 7.000 millones presupuestados por el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana.

En este extenso reportaje se detalla que los datos publicados por Idealista, correspondientes a septiembre, muestran crecimientos en el precio del alquiler en todas las capitales de provincia y las dos ciudades autónomas españolas. En 17 de ellas la subida de los alquileres fue a doble dígito; mientras que en cinco incluso superó el 15%. Se trata de Segovia, Zamora, Ciudad Real, Guadalajara, y Teruel. Los datos reflejan que el crecimiento de los alquileres registrado en el noveno mes del año ha sido mayor en capitales más pequeñas, con menos zonas tensionadas y con mayor margen para el crecimiento que las grandes ciudades, donde los precios crecieron a un ritmo menor.

(Expansión. Páginas 28 y 29)

BARCELONA. LA INQUIETUD POR ACCEDER A LA VIVIENDA SE DISPARA SIN DESBANCAR LA INSEGURIDAD

En el año 2015, un 1,8% de los barceloneses consideraba que el acceso a la vivienda era el principal problema de la ciudad. No estaba ni en el top 10 de inquietudes, lideradas entonces por el paro. Una década después, el 20,8% de la población considera que ya es la principal piedra en el zapato de la metrópolis. Peor es la situación si se pregunta a nivel personal, ya que la crisis habitacional se coloca entonces como la primera angustia. Es el resultado de una de las encuestas –la de Servicios Municipales, con 6.000 participantes– que más y mejor radiografía los 73 barrios y 10 distritos de la capital catalana. En esta fotografía, además, también se intuye un mayor recelo ante la inmigración y el turismo y una ligera relajación ante la sensación de inseguridad (que sigue en lo más alto) y la limpieza, uno de los temas que más escaló en el mandato anterior.

(La Vanguardia. Página 29. Sábado 4)

POR QUÉ LOS GRANDES INVERSORES EXTRANJEROS SE HAN ENAMORADO DEL LADRILLO ESPAÑOL

España se ha convertido en un oasis de atracción de capital extranjero hacia el inmobiliario ante los problemas de otras economías europeas. Los buenos datos macroeconómicos, el tirón del turismo y la demanda de vivienda, entre otras razones, han puesto el país de moda entre los inversores foráneos. Esa es una de las principales conclusiones que se puede sacar del evento inmobiliario The District, celebrado esta semana en Barcelona. Consultados algunos de estos inversores, explican sus razones para apostar por este sector.

Alberto Nin, responsable inmobiliario de Brookfield para el sur de Europa, indica que el inmobiliario español es “un excelente lugar” para invertir, ya que ha demostrado su resiliencia en los últimos años. “En general, es alentador ver más inversores internacionales llegando a España. Esto crea un mercado de inversión más líquido, impulsa la economía en general y contribuye al crecimiento del mercado inmobiliario”.

Edmund Eggins, británico y responsable en el país del fondo francés Ardian, asegura que los inversores internacionales reconocen que España ofrece fundamentales muy sólidos, como el crecimiento económico sostenido, estabilidad institucional, seguridad jurídica y un atractivo geográfico y demográfico único dentro de Europa. “A ello se suma un desequilibrio estructural entre oferta y demanda, especialmente en living [residencial], que genera una oportunidad clara de crear valor a largo plazo. España, además, está ganando peso por su posición estratégica en Europa, calidad de vida y capacidad de atracción de talento y turismo, factores que convencen cada vez más a los inversores de apostar decididamente por este mercado”.

BNP Paribas Real Estate publicaba esta semana los datos de inversión que ha recopilado del mercado nacional y que corroboran las impresiones de los expertos. Esta entidad recoge un volumen de transacciones de 10.868 millones de euros hasta el 30 de septiembre, lo que supone un crecimiento de un 46% de forma interanual. Esta estadística recoge grandes adquisiciones con objetivo de alquiler (no viviendas de particulares). Según las cifras de BNP, el de los hoteles, con 2.600 millones, es el segmento que más capital ha atraído en operaciones (a un nivel similar a 2024 de forma interanual), seguido del *retail* con 2.028 millones (un 37% más), el residencial con 1.992 millones (16%) más, y oficinas con 1.471 millones.

Juan Velayos es el presidente e impulsor de The District. También es gestor e inversor a través de su firma JV20, y tiene contacto directo con este capital foráneo. Coincide en que los mercados más tradicionales para los fondos, como Francia, Alemania y Reino Unido, no están pasando una buena etapa. “Les ha obligado a buscar nuevos mercados”, afirma. “Lo segundo es que está habiendo en España una macro positiva, y ha sido más positiva que en estos otros lugares. Por lo tanto, ellos, al final, que siempre buscan donde haya tendencias macro positivas, las han encontrado aquí”, añade. “Al final, son unos pocos inversores decidiendo dónde dedican su tiempo y dinero, y yo creo que lo estamos aprovechando razonablemente bien”.

(Cinco Días. Página 8)

LA ODISEA DE CONSTRUIR LAS 700.000 VIVIENDAS QUE FALTAN: NI LEY FIABLE NI MANO DE OBRA NI CRÉDITO

Artículo de opinión de Carlos Segovia, subdirector y corresponsal económico de *El Mundo*, quien comenta: “Cómo estarán siendo los contactos por separado de los responsables de las constructoras con la ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, con el de Economía, Carlos Cuerpo, o con la de Trabajo, Yolanda Díaz, que la patronal que las agrupa, la Confederación Nacional de la Construcción (CNC) reclama sin demora la creación de un órgano que coordine a todos los ministerios relacionados con la vivienda”. Considera que “la descoordinación es evidente y hay ministros que desconocen lo que hacen los otros” y este, dice, “es uno de los problemas en la odisea de relanzar la construcción de viviendas en España, algo fundamental, porque, según el gobernador del Banco de España y exministro del actual Gobierno, se eleva ya a 700.000 casas las que faltan en el país para resolver el problema. El propio gobernador señaló el pasado día 22 en el Consejo General de Economistas entre los factores el de la incertidumbre regulatoria y falta de inversión”.

Para Carolina Roca, presidenta de Asprima, la asociación de promotores de Madrid, "es necesaria la modificación urgente del artículo 55 de la Ley del Suelo para acabar con la anulabilidad de los desarrollos urbanísticos y reducir su judicialización". El temor a que se termine cancelando una promoción tras una larga batalla judicial retrae la inversión en múltiples municipios. "O lo hacen entidades públicas o es muy difícil encontrar financiación bancaria para el incierto negocio de desarrollar suelo", admiten altos cargos tanto de la Administración central como municipal de uno y otro partido.

Apunta el autor de esta tribuna que también hay gran coincidencia de diagnóstico del gobernador del Banco de España con la patronal de la construcción no sólo en la inseguridad jurídica y la escasez de suelo finalista, sino también en un tercer problema: La falta de mano de obra.

(Actualidad Económica. La revista de economía de El Mundo. Página 31. Semana del 5 al 11 de octubre)

FINANZAS

RECTA FINAL DE LA OPA BBVA-SABADELL

BBVA y Banco Sabadell recrudecen su batalla por los accionistas. Ambos han denunciado ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) prácticas irregulares del competidor ante la opa, elevando el carácter hostil de la operación.

A una semana de que finalice el periodo de aceptación de la opa lanzada por BBVA (acaba el 10 de octubre), la red comercial de uno y otro banco se está empleando a fondo. BBVA trata de atar a la mayor cantidad de accionistas; y Sabadell quiere convencer a sus accionistas de que un Sabadell en solitario tiene más recorrido que siendo una filial de BBVA. En lo único en lo que coinciden ambos bancos es en que el modus operandi que están siguiendo los empleados de las sucursales y de los call centers del banco rival no es el correcto. Y también coinciden en que

ambos se han apoyado en estudios denominados *mystery shopping* para conocer cómo opera el contrincante.

Tanto BBVA como Sabadell han librado una batalla muy enconada por ser el más generoso con los 200.000 accionistas del banco catalán en materia de dividendos para llevarse el ascua a la sardina en esta opa hostil. Se trata de un señuelo clave para los pequeños accionistas, que son mayoría en el caso de Sabadell; el 41% del capital está en sus manos. Tanto uno como otro están anunciando las retribuciones más altas de la historia.

Esta contienda la habría ganado Sabadell, porque ha llevado más al límite que BBVA su capacidad para repartir dinero en efectivo (sin incluir recompras) entre sus accionistas aprovechando la intensidad de su actividad comercial y sus beneficios récord. Su *pay out* (porcentaje del beneficio que se reparte entre los accionistas) es superior y también el importe total por acción. Sabadell se juega en esta operación su desaparición como banco tras 143 años de historia. Ha llegado a revisar al alza hasta en seis ocasiones sus promesas de dividendo en 16 meses.

Dependiendo del nivel de aceptación que logre en la opa, BBVA puede verse obligado a lanzar una segunda opa (esta vez en metálico, no en acciones) y eso puede comprometer el reparto de los dividendos anunciados, según los analistas.

El Mundo informa que el ministro de Economía, Carlos Cuerpo, recordó el viernes que es a la CNMV a quien corresponde velar por que se den todas las condiciones legales para que los accionistas puedan decidir sobre la opa, después de que ambas entidades se hayan denunciado.

En la edición del domingo, el diario *La Vanguardia* publica entrevistas a Carlos Torres, presidente del BBVA, y a César González-Bueno, consejero delegado de Banco Sabadell.

El presidente del BBVA encara la recta final de la opa hostil sobre el Sabadell con el convencimiento de que conseguirán la adhesión de la mayoría de los accionistas. “La opa del BBVA logrará entre el 60% y el 70% del Sabadell”, asegura Torres. En esta entrevista repasa los apoyos con los que cuenta. Explica que “en estos procesos, la información es incompleta. Tenemos información directa de accionistas institucionales que nos trasladan en una abrumadora mayoría su intención de aceptar la oferta, pero sus aceptaciones formales solo las conoceremos cuando termine el proceso. Los minoristas están aceptando ya. En estos procesos también se produce una curva acelerada en los últimos días y ese es el patrón que vemos. La información de las acciones depositadas en otros bancos también llega con retraso. Lo que sabemos a ciencia cierta son las aceptaciones de las acciones depositadas en BBVA” y añade que “llevamos casi un tercio de las aceptaciones de las acciones depositadas en BBVA y con un patrón de aceleración”.

Sobre el precio, dice: “No creo que nadie se queje de que hayamos mejorado la oferta un 10%”. “Hemos mantenido un diálogo intenso con inversores durante el periodo de aceptación y hemos tenido en cuenta sus opiniones y también las del consejero David Martínez, que

también solicitaba un incremento de precio. Y eso llevó a que en el consejo decidiéramos aumentar la oferta”.

Torres reitera que “no tiene ningún sentido esperar a la segunda opa” como aconseja el Sabadell, “porque una segunda oferta es incierta”

El consejero delegado de Banco Sabadell, César González-Bueno, sigue su agenda de encuentros con accionistas y líderes políticos a una semana de que acabe el periodo de aceptación de la oferta. Sobre cómo recibieron en la City la decisión del mayor accionista individual del Sabadell, David Martínez, de aceptar la opa, habla de “Indiferencia. Ellos analizan... Le está dando importancia la prensa española, y lo entiendo perfectamente. Tampoco hay una garantía absoluta, porque lo que ha dicho es que tiene la intención de ir a la opa teniendo en cuenta las circunstancias actuales. Aquí va a haber mucha liebre y eso es un juego muy típico en la City”.

González-Bueno valora que “la aceptación a la opa puede estar un poco por debajo o un poco por encima del 30%. Mi predicción es que estará solo alrededor del 25%”. Explica: “Contamos con alrededor del 1% de minoritarios, que puede que aumente un poco en los próximos días; del 20% de indexados, prevemos que irá alrededor del 30%, eso supone más o menos el 6%; luego tienes a David Martínez. Con esto tenemos más o menos el 10%. Y el 35% de instituciones restantes, como hay dudas de si ir a la primera o la segunda, o ir con parte, habría que sumar más o menos entre un 15% o 20% más. El BBVA intenta crear una ilusión para que haya un efecto gregario y de arrastre”.

ABC destaca que BBVA aprieta el acelerador para tratar de asegurarse el mayor porcentaje de éxito en su opa sobre Sabadell. Fuentes sindicales revelan que se han dado instrucciones en ciertos departamentos para que gran parte de la acción comercial del banco se focalice ahora en “llamadas y persecución al accionista del Sabadell”.

El País en el suplemento del domingo *Negocios* publica el reportaje “Opas hostiles: cuando las empresas van a la guerra (y casi todo vale)”, en el que se comenta que cuando se trata de opas, sobre todo si son hostiles, el pequeño inversor cobra todo el protagonismo. Desde los años ochenta se han producido en el mercado español un total de 18 opas hostiles, de las cuales 11 salieron victoriosas y las otras siete no llegaron a buen término. En algunas de ellas, el comprador se vio obligado a mejorar las condiciones de la oferta inicial.

LA EBA SE ABRE A SIMPLIFICAR LOS COLCHONES DE CAPITAL DE LA BANCA

La Autoridad Bancaria Europea (EBA) ha dado un paso decisivo para simplificar el marco regulatorio bancario en la Unión Europea. El organismo ha publicado recientemente su programa de trabajo para 2026, en el que establece las principales líneas de acción e incluye 21 recomendaciones para hacer más eficiente la supervisión. En el documento, la EBA reconoce que el alto volumen de normas introducidas desde la gran crisis financiera ha generado un entorno excesivamente complejo y costoso. Entre estas recomendaciones destacan la revisión del número de colchones de capital y la reducción de la carga de información que deben aportar los bancos a las diferentes autoridades.

Por primera vez, la EBA admite la complejidad de los instrumentos que determinan el capital regulatorio que cada banco debe mantener para resistir una crisis financiera. También reconoce la existencia de superposiciones entre normas. Aunque el documento no entra en detalles, la propuesta apunta a reducir el número de colchones de capital de los bancos. “Las normas actuales son numerosas y a menudo muy técnicas, reflejando la complejidad de las actividades financieras, a veces con contenido superpuesto. Por lo tanto, deberían examinarse para comprobar si son necesarias, redundantes o insuficientes y, cuando sea necesario, deberían estar mejor articuladas y simplificadas”, señala el documento.

La EBA ha dejado claro que la propuesta no busca rebajar el nivel de solvencia de los bancos, sino reducir la complejidad. Según las fuentes consultadas, eso podría llevar a combinar algunos de los colchones y adaptar los requisitos a la realidad y el modelo de negocio de cada entidad. Esto permitiría que las normas sean más proporcionales, teniendo en cuenta que no todos los bancos operan de la misma manera. Las entidades españolas centran su negocio en banca minorista, pero otras firmas europeas tienen el grueso de su negocio en banca de inversión internacional, y cada modelo conlleva distintos riesgos. Igualmente, unos bancos concentran el negocio en su país de origen, mientras otros están altamente diversificados. Por ello, la idea de la EBA sería reducir los colchones con reglas más simples y transparentes, aunque todavía no ha proporcionado los detalles.

Además, la EBA busca aliviar la carga de información y datos que deben remitir los bancos a las autoridades supervisoras, a menudo en formatos distintos y con requisitos duplicados. El organismo prevé reducir estos costes en torno a un 25%, mediante la coordinación entre autoridades y la revisión de los datos solicitados, para que los bancos puedan destinar más recursos a su actividad económica y menos a cumplir con tareas administrativas.

(Cinco Días. Página 4. Media página)

LA AGENCIA MOODY'S ELEVA LA CALIFICACIÓN A 13 BANCOS TRAS MEJORAR LA DE ESPAÑA

La banca se beneficia de la mejora de la nota a España por parte de las agencias de calificación de riesgos. Moody's ha elevado en cascada el rating a catorce bancos nacionales, después de que la semana pasada mejorase el correspondiente a la deuda española a A3 y por la mejora de las condiciones operativas de las entidades en el país.

La relación es directa por varios factores. Uno es que las calificaciones tienen cierta vinculación directa con las notas asignadas a los Tesoros de los países donde operan, y la segunda es por el subyacente que justifica esa mejora para el país. Moody's atribuye el aumento de la nota en el sector al sólido entorno macroeconómico del país y la solvencia de las entidades que se ve respaldada por unas buenas condiciones crediticias generales, con una disminución significativa del apalancamiento del sector privado, lo que refuerza la capacidad de pago de la deuda de los clientes. La firma de calificación de riesgos también destaca la base estable de depósitos de clientes, que cubre la mayoría de las necesidades de financiación de los bancos, y los sólidos indicadores de liquidez.

El único banco que no se ha beneficiado del movimiento es Bankinter y le ha confirmado su rating en A2, que ya se sitúa por encima de la nota asignada al Tesoro. Entre las revisiones más generosas figura la de Unicaja y Abanca, que han pasado de Baa2 a A3. Kutxabank también ve elevada su calificación de A3 a A2, Ibercaja a A3 desde Baa1. Moody's también ha mejorado las calificaciones de Caja Rural de Navarra, Cecabank y Eurocaja Rural, de Baa1 a A3

(El Economista. Página 17)

LOS BANCOS ESPAÑOLES ANUNCIAN MEJORAS EN SU PRÓXIMOS DIVIDENDOS

Los inversores en el sector bancario están de celebración al ver cómo tres de las seis entidades del segmento en España han aprovechado los últimos días para mejorar su política de remuneración al accionista. No se puede obviar que BBVA primero y la reacción de Sabadell responden también a su guerra particular por convencer a los accionistas vallesanos de que su proyecto es el mejor. En medio de eso, Santander también ha anunciado un incremento de su retribución, y además será el primero en hacerla efectiva.

Así, el banco cántabro anunció el pasado martes que destinará 3.400 millones de euros a remunerar a sus accionistas a cuenta de los resultados que obtenga durante 2025. La primera mitad la abonará con un dividendo en efectivo de 0,115 euros el próximo 3 de noviembre, pago que alcanza una rentabilidad del 1,3% y que representa un aumento interanual del 15%. Para poder cobrarlo hay que tener las acciones en cartera el 29 de octubre. La mitad de los mencionados 3.400 millones los invertirá en recompras de títulos para elevar el atractivo de su acción. El importe global equivale aproximadamente al 50% del beneficio atribuido que obtuvo el grupo cántabro durante el primer semestre del año: ganó un récord de 6.833 millones, con un aumento del 13% frente al resultado obtenido entre enero y junio del pasado año. Si repite resultado en la segunda parte del año rozaría los 14.000 millones de ganancia en el conjunto del ejercicio.

Paralelamente se estaba dando un duelo de dividendos entre BBVA y Sabadell. Primero, el lunes, fueron los vascos los que anunciaron que su próximo dividendo, también a pagar en noviembre en lugar de octubre como es más habitual, será de 0,32 euros, lo que implicaba un aumento del 10% frente al primero a cuenta de 2024 y un céntimo más de lo que esperaba el mercado. No tardó ni un día en reaccionar Sabadell y el martes también revisó al alza su política de remuneración al accionista, incrementando de 1.300 a 1.450 millones lo que destinará este año a ello. Esta mejora puede venir en forma de efectivo, pero también de recompra de acciones, algo que decidirá cuando se cierre el ejercicio.

Y así, el consenso de analistas que recoge FactSet ya estima que BBVA devuelva 0,87 euros por acción durante el conjunto de 2025. Pese a esto, la rentabilidad se queda en el 5,3% después del fortísimo repunte del precio que sus acciones han protagonizado en bolsa en los últimos meses. En el lado contrario del ring, Sabadell, que más allá del pago extraordinario de 0,5 euros que realizará a comienzos del año que viene por la venta de TSB, mantiene una política de dividendo todavía más atractiva que la de los vascos.

(El Economista. Suplemento Ecobolsa. Página 5. Media página)

EL 'RALLY' BANCARIO NO TERMINA, PERO EL RECORRIDO EMPIEZA A ESTRECHARSE

El índice europeo de bancos se ha revalorizado el 48% en lo que va de ejercicio, 36 puntos más que el conjunto del mercado. Una euforia que no ha hecho distinciones entre las entidades de diferentes países: el francés Société Générale lidera las ganancias con una revalorización del 111%, seguido del alemán Commerzbank con el 109% de subida o el Banco Santander, con una ganancia para los accionistas del 96%. Y otros españoles como Bankinter, CaixaBank, BBVA o Sabadell se apuntan avances superiores al 70%. Estas alzas se sustentan en firmes pilares. El banco estadounidense Goldman Sachs apunta que este buen desempeño se ha visto impulsado por el crecimiento económico, el aumento de los tipos de interés y la mayor pendiente de la curva de tipos, lo que se ha reflejado claramente en los resultados trimestrales, que han superado las expectativas. “En nuestra opinión, esto recoge la tendencia de mejores perspectivas a largo plazo que preveíamos desde mediados de 2023, según la cual los bancos europeos, en conjunto, podrán mantener un ROE (superior al 14% a medio plazo”.

Para Nuria Álvarez, analista de banca de Renta 4, la banca europea “vive un momento dulce con crecimiento económico, tipos estables y múltiplos razonables. No se aprecian riesgos específicos en el sector. Además, la posibilidad de que el BCE comience a subir tipos en 2027 es un factor positivo”. Los analistas coinciden además en la generosa retribución al accionista vía dividendo o recompra de acciones.

Las únicas sombras que divisan los expertos consultados son la inestabilidad política de algunos países europeos, especialmente Francia, y aquellos préstamos ligados al comercio internacional, que pueden sufrir los males de la política arancelaria de Donald Trump.

A un trimestre para que se termine el año, la gran duda de muchos inversores es si merece la pena seguir en el sector bancario o recoger las importantes plusvalías generadas y buscar otros valores. En definitiva, si los bancos ya están demasiado caros para seguir dando frutos. Un reciente informe de Goldman Sachs recoge que los bancos europeos cotizan a 9,4 veces los beneficios (PER) previstos para los próximos 12 meses, lo que supone un descuento del 35% aproximadamente respecto al índice general de acciones europeas Stoxx 600. Además, en comparación con los bancos estadounidenses, el índice europeo de bancos cotiza con un descuento del 20% en términos de PER para 2026 respecto al índice bancario estadounidense, frente al 35% del inicio del año, lo que supone un estrechamiento del 15% en la brecha de valoración relativa. Mientras, el descuento de las acciones europeas respecto a las estadounidenses (Stoxx 600 frente al S&P 500) se mantiene prácticamente sin cambios en torno al 35%.

Un estudio de Citi sobre la banca europea recoge que “seguimos siendo optimistas con respecto a los bancos europeos. Las valoraciones comienzan a parecer más elevadas en comparación con el pasado, pero siguen siendo atractivas en comparación con otros sectores, y un rendimiento total de capital de 8% es muy interesante. Otros analistas se muestran más cautos hacia la banca tras las revalorizaciones logradas en los últimos años.

(Cinco Días. Páginas 16 y 17)

LOS BANCOS DEBEN ASUMIR LAS ESTAFAS A SUS CLIENTES, DICEN EL SUPREMO Y LA OCU

Una reciente sentencia del Tribunal Supremo fija con contundencia la responsabilidad subsidiaria de las entidades financieras en las estafas cada vez más elaboradas que sufren sus clientes. La única excepción sería cuando la propia víctima, es decir, el cliente estafado, incurra en una negligencia grave. La doctrina del Supremo ya ha sido utilizada por varios juzgados y tribunales para obligar a los bancos a devolver las cantidades estafadas. “No es de recibo”, dice la más reciente de estas sentencias, que las entidades se amparen en la ignorancia de sus clientes para lavarse las manos.

Lo mismo opina la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), que ha logrado que otra sucursal devuelva 8.620 euros a una vecina de Barcelona. En este caso no hizo falta iniciar pleito alguno y la OCU, que apeló al Código Civil y la normativa europea, logró que el banco diera el brazo a torcer.

(La Vanguardia. Página 23. Media página, Sábado 4)