

RESUMEN DE PRENSA DEL 6 AL 8 DE DICIEMBRE DE 2024

MERCADO HIPOTECARIO

COTO JUDICIAL A LA BANCA POR LOS PACTOS CONTRA LAS CLÁUSULAS SUELO

Las condiciones que los bancos impusieron a los clientes para eliminar las cláusulas suelo de sus contratos hipotecarios a cambio de no emprender acciones legales también pueden ser abusivas. La justicia pone coto a las “cláusula renuncia” que han sido pactadas sin que las entidades financieras hayan ofrecido previamente a sus clientes suficiente información sobre las consecuencias económicas y jurídicas. Así ha ocurrido en Gijón (Asturias) donde un juzgado ha estimado, en sentencia ya firme, la demanda que un consumidor planteó contra Banco Sabadell por el acuerdo que firmó en 2014 para rebajar el tipo de interés mínimo del 4% que tenía fijada en su hipoteca si se comprometía a no reclamar la devolución de lo pagado durante 16 años.

Las cláusulas suelo son aquellas que imponen un tipo de interés mínimo a las hipotecas y que han impedido a miles de clientes a beneficiarse de las caídas del índice de referencia, como ha ocurrido durante años con el euríbor. En mayo de 2013, el Tribunal Supremo declaró la nulidad por abusivas de dichas cláusulas si no eran claras y transparentes. Este fallo provocó una avalancha de demandas, ya que miles de consumidores se animaron a revisar sus contratos. La reacción de la banca fue ofrecer en masa acuerdos privados por el que se comprometían a reducir o eliminar las cláusulas suelo, a cambio de que el consumidor no reclamara la devolución ni emprendiera acciones legales para ello.

Existe jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) sobre la necesidad de que las “cláusulas renuncia” sean transparentes, aunque, como suele ser habitual, traslada la valoración de cada caso concreto a los juzgados nacionales. El Juzgado de Primera Instancia número 11 de Gijón apunta que este compromiso no es absoluto, dado que el banco está obligado a detallar por escrito al cliente los efectos concretos del acuerdo, es decir los derechos y obligaciones de lo que está firmando, así como el coste real del crédito prestado.

En la sentencia con fecha del 7 de octubre, y que es firme porque la entidad no ha recurrido, la resolución precisa que estos pactos son totalmente legales, pero siempre que superen el examen de transparencia. En este sentido, el juez subraya que se presupone que a la hora de firmar los acuerdos, por un lado, existe “la autonomía de la voluntad de los contratantes respecto del precio y la contraprestación” y, por otro, que ambas partes tienen “plena capacidad de elección entre las diferentes ofertas existentes en el mercado”. La sentencia concluye que el banco no ha podido demostrar durante el procedimiento judicial que “se ofreció una información adecuada y suficiente sobre las consecuencias de tal renuncia” al demandante.

(El País. Página 35. 3 columnas. Domingo 8)

EL GOBIERNO ELIMINA LAS TRABAS A LA BANCA PARA FACILITAR LA VENTA DE ‘ACTIVOS TÓXICOS’

El Gobierno rectifica y ha reformulado la ley de *servicers* –plataformas que gestionan la recuperación de la deuda morosa desalojada por los bancos– para evitar torpedear la venta de carteras. En su versión original, el Anteproyecto de Ley obligaba a las entidades financieras a ofrecer a los clientes vulnerables la posibilidad de redimir su deuda antes de que se la vendiesen a un fondo con el pago del precio ofertado por los mismos, con sus correspondientes quitas. En la práctica implicaba que si la deuda fallida se vendía por el 10% de su valor inicial bastaba con abonar dicha cuantía antes de que el crédito se enajenase para librarse de él. La medida cayó como un jarro de agua fría en la industria porque amenazaba con cargarse el mercado ante la imposibilidad para las entidades de saber si una persona es o no vulnerable –son condiciones privadas y protegidas por la ley de protección de datos–. Alertaron de que el requisito inhibiría la venta de deuda, en contra del objetivo que persigue la directiva de *servicers* que se transpone de ayudar al sector financiero desaguar sus activos improductivos para favorecer el crédito. Avisaron además de que, tal y como se estipulaban las ayudas, acabaría fomentando el impago al introducir el incentivo perverso de no pagar para obtener grandes quitas.

Tras someter el texto a consulta pública y recabar las alegaciones de los distintos operadores, el Ejecutivo ha reformulado el redactado de la norma, pendiente de volver al Consejo de Ministros para su ulterior trámite parlamentario, y el nuevo texto rectifica tanto la medida como el perfil socioeconómico que define a un deudor como vulnerable.

En el caso de préstamos hipotecarios impagados, la entidad estará obligada a aplicar los protocolos de reestructuración de deudas fijados en el Código de Buenas Prácticas y que contempla tanto exoneraciones de intereses o ajustes en los mismos como fijar quitas e, incluso, condonaciones vía dación en pago, según el nuevo redactado.

La normativa exigirá a las entidades que presenten a los prestatarios vulnerables con deudas vencidas “un plan de pagos” sobre el crédito pendiente que incluya fórmulas de quita que “no menoscaben la cultura de pago” y sea “compatible” con la protección a los colectivos más endeudados, adaptados a su situación particular.

El plan de pagos que la banca deberá ofrecerles congelará el devengo de nuevos intereses y gastos asociados al préstamo y fijará un repago de la deuda acorde a las circunstancias del cliente, sin que en ningún caso supere el 5% del Ingreso Mínimo Vital (604,21 euros al mes o 7.250,52 al año si vive solo o superior para un hogar con más miembros). La norma exige además quitas en intereses, gastos y deuda pendiente siempre que cumplan con el repago acordado o, en caso contrario, se podrá vender su deuda.

Ahora no se impone a la banca identificar antes al vulnerable, sino que tendrá que ser el propio deudor el que acredite su situación en un plazo de tiempo tasado a partir de que banco o *servicer* le comuniquen que su deuda forma parte de un porfolio que se va a transferir.

(El Economista. Primera página. Página 14. Editorial en página 3. Sábado 7)

MERCADO INMOBILIARIO

ISABEL RODRÍGUEZ MINISTRA DE VIVIENDA: “APROVECHAREMOS TODO LO QUE PODAMOS DE SAREB EN CON LA NUEVA EMPRESA PÚBLICA”

Isabel Rodríguez acaba de cumplir un año como ministra de Vivienda y se le amontonan las tareas. En los últimos 12 meses, su departamento ha visto cómo por primera vez una comunidad, Cataluña, aplicaba los controles de alquiler que recoge la ley estatal, y ha emprendido una carrera para convertir a España en el primer país en habilitar el registro europeo de alquileres de corta estancia, con el que espera poner coto a la proliferación de pisos turísticos y contratos temporales. Durante esta entrevista mantiene su compromiso de sacar adelante esa legislación antes de que termine el año. Además, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, desveló el pasado fin de semana uno de los planes en los que este ministerio ha estado trabajando en secreto: la creación inminente de una empresa estatal capaz de levantar casas asequibles y gestionar alquileres. “Viene a revertir una anomalía que es la ausencia de un parque público de vivienda”, asegura la ministra.

Explica que “en el próximo Consejo de Administración de Sepes [Entidad Pública Empresarial de Suelo], el 19 de diciembre, se van a adoptar algunas decisiones que van en la dirección de la construcción de esta nueva empresa, con una mayor dimensión, con un fortalecimiento de lo que era un instrumento que ha sido muy útil al conjunto del país en las políticas de suelo. Ahora lo dirigimos a un objetivo muy claro para el Gobierno, que pasa por la ampliación del parque público, por la asequibilidad de la vivienda en España y por blindar todo ese esfuerzo público de recursos para siempre”.

“La dirección en la que va la nueva empresa tiene que ver con actuar desde la disposición y urbanización de los suelos hasta la edificación de las viviendas, la gestión de las mismas o la movilización y la compra de otras viviendas como hemos hecho en zonas afectadas por la Dana. Es decir, una política integral de vivienda pública para conseguir el objetivo de llegar a 1,5 millones de viviendas en España que converjan con el escenario europeo [un parque social equivalente al 9% del total de casas]” explica.

En la nueva empresa, comenta que se “se unificarán todos los instrumentos, se reforzarán en el presupuesto y en las acciones que vamos a llevar a cabo: el presupuesto propio de Sepes, el presupuesto del ministerio que seguirá incrementándose, los recursos del plan de recuperación, la financiación del ICO, añadiremos financiación del Banco Europeo de Inversiones y la puesta a disposición de viviendas de Sareb, donde habíamos asumido la mayoría para darle una dimensión social que hasta ahora no tenía”. Subraya que “todo lo que podamos aprovechar en este momento de Sareb para su puesta a disposición inmediata de la ciudadanía, lo vamos a hacer”.

Destaca que “esta empresa viene a revertir una anomalía que es la ausencia de un parque público de vivienda. Y con ello contribuir a la bajada de los precios, porque está constatado que cuando se incrementa la vivienda pública en un 10%, descienden los precios del mercado libre en torno a un 5%”.

Habla de la diferencia entre las posiciones del PP y el Gobierno de España. “nosotros decimos que hemos de incrementar la oferta con el impulso de las políticas públicas. Ellos hablan del libre mercado y nosotros de regular. El libre mercado asfixia a las familias, el libre mercado te atrapa

en el alquiler. Hemos de intervenir regulando alojamientos de temporada, de habitación, turísticos... regulando los precios y también con la vía fiscal”.

A la pregunta de cuántas de las 183.000 viviendas prometidas el año pasado son una realidad por qué cuesta aterrizar las cifras, explica. “porque son muchos los actores que están participando en el desarrollo de las mismas. El que podamos hacerlo directamente y en su ciclo completo facilitará también la disposición de toda esa información. Pero les puedo decir que ya hemos superado las 82.000 viviendas movilizadas y que con el acelerador que va a suponer la empresa vamos a poder hacerlo realidad en menor tiempo”.

Entre los temas que aborda en esa entrevista también se encuentran la negativa de las comunidades gobernadas por el PP de aplicar la Ley de Vivienda la modificación de la ley para garantizar e impedir los desahucios hipotecarios.

(El País. Páginas 34 y 35. Domingo 8)

LA NUEVA EMPRESA PÚBLICA COMPRARÁ PISOS DE SEGUNDA MANO PARA ALQUILARLOS

La empresa pública de vivienda que está ultimando el Gobierno tiene previsto actuar en diversos frentes con el objetivo final de aumentar el parque público e intentar rebajar los precios. La nueva sociedad aglutinará diversas funciones. De la participación en la promoción de inmuebles nuevos a la adquisición de propiedades de segunda mano. De la venta al alquiler. Todo ello con algún tipo de protección, que será permanente. El Gobierno estudia también el encaje en el proyecto de los activos que aún mantiene la Sareb.

La creación de la nueva sociedad pública de vivienda se viene gestando desde hace un año. El Gobierno quiere presentarla el próximo mes de enero como un instrumento fundamental para intentar reducir el déficit de vivienda social y asequible que existe en España (2% del parque total) frente al resto de países de la UE (9%).

La intención del Ministerio de Vivienda es que ningún inquilino que alquile una de las viviendas de la empresa pública tenga que abonar una renta de más del 30% de sus ingresos.

(La Vanguardia. Página 62. Media página. Sábado 7)

PEDRO FERNÁNDEZ ALÉN, PRESIDENTE DE LA CNC: “HAY QUE CAMBIAR LA LEY DEL SUELO Y NO CREAR OTRA EMPRESA PÚBLICA”

Entrevista con el presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), Pedro Fernández Alén, quien remarca que en España hay empresas líderes a nivel mundial capacitadas para levantar las 220.000 viviendas anuales que, a su juicio, serían necesarias urgentemente para empezar a aliviar los problemas del mercado y poder alcanzar la velocidad de crucero de 150.000.

Sobre el anuncio de crear una empresa pública de vivienda, comenta que en un inicio “generó inquietud porque parecía que el objetivo era crear una empresa que construyera y gestionara viviendas, algo que no corresponde al diagnóstico real del problema. España ya cuenta con un

tejido productivo muy preparado para construir; el verdadero desafío es la falta de oferta de suelo. Sin suelo urbanizable, no se puede construir, y ese es el principal obstáculo que debemos eliminar. Es crucial centrarse en modificar la Ley del Suelo, que genera inseguridad jurídica y retrasa enormemente los desarrollos urbanísticos. Si la empresa pública se enfoca en dinamizar el suelo público para agilizar su desarrollo, podría ser una buena idea. Sin embargo, si se plantea como una empresa para construir y gestionar viviendas, será más lenta, costosa y menos eficiente que el sector privado. En 2006, demostramos que se pueden construir 700.000 viviendas al año; el problema no está en la capacidad, sino en eliminar las trabas legales que limitan el desarrollo”, considera.

En su opinión, “crear empresas públicas no es una solución adecuada para este caso. Si se apuesta por desarrollar suelo, el sector privado lo absorberá y construirá rápidamente. Esto se logra ajustando la Ley del Suelo, no creando una estructura pública que sería lenta e ineficiente”.

(La Razón. Página 22. Sábado 7)

LA QUIMERA DE LA EMPRESA PÚBLICA DE VIVIENDA

Pese a las regulaciones introducidas por la Ley de Vivienda o los planes anunciados por el Ejecutivo para levantar 184.000 viviendas asequibles, los precios tanto de compraventa como de alquiler no paran de subir y el acceso a una casa se está convirtiendo en un imposible para las familias con menos recursos económicos. La última propuesta lanzada por el Ejecutivo para tratar de revertir la situación es la creación de una empresa estatal de vivienda con la que, según ha dicho esta semana la ministra del ramo, Isabel Rodríguez, se pretende atacar el problema de oferta que, junto a la fuerte demanda fruto de la inmigración y los bajos tipos de interés, está disparando los precios. Aunque, sobre el papel, el hecho de que una empresa estatal que ya tiene en propiedad la materia prima quizá más difícil de conseguir ahora mismo en España para levantar viviendas, el suelo, pueda llevar a pensar que tiene mucho del trabajo más complicado hecho, desde el sector aseguran que, a pesar de que no hayan trascendido aún demasiados detalles del proyecto, ni de lejos es así y que las implicaciones de crear una verdadera promotora de vivienda pública son “extraordinariamente complejas desde el punto de vista del uso de los recursos del Estado, de la organización de dicha empresa y de su funcionamiento en el mercado inmobiliario residencial”, resume Mikel Echavarren, presidente y consejero delegado de la consultora Colliers.

Los expertos dudan que los suelos de Sepes estén donde realmente hace falta construir vivienda. Y comentan que para poder incidir realmente en el mercado de la vivienda en toda España, dicha sociedad debería adquirir suelo en el mercado como si se tratase de una de las principales promotoras residenciales privadas, prosigue Echavarren. “Para ello, el Estado no cuenta ni con los equipos de profesionales, ni con los recursos, ni los sistemas informáticos, ni con ninguna estructura homologable en el mercado que le permita actuar de forma eficiente y que controle los riesgos infinitos de desviaciones en presupuestos, plazos y objetivos. Por no decir la necesidad de cumplir en cada una de sus decisiones con la transparencia requerida en este mercado tan susceptible de cosas extrañas”, añade el directivo de Colliers. “La promoción de viviendas requiere de muy alta profesionalización”, coinciden en apuntar desde la Asociación de Promotores Constructores de España (APCEspaña). Desde la Confederación Nacional de la

Construcción (CNC) también recelan de “la complejidad burocrática y de recursos que supondría crear una empresa que en el corto plazo debería sobredimensionarse para ser efectiva, pero que a medio plazo podría resultar inviable”.

Desde APCEspaña añaden que la construcción de vivienda “es una actividad intensiva en capital y para que este anuncio cuente con la credibilidad necesaria, además de necesitar detalles de cómo será este nuevo ente, es preciso conocer la dotación presupuestaria que se le vaya a destinar, para que no quede en un simple anuncio en un acto político”.

El sector tampoco se fía de las capacidades públicas para gestionar la vivienda que levantara la nueva sociedad. “La nueva empresa debería ser capaz de desahuciar a aquellos inquilinos futuros que no paguen la renta, como así funcionan los austriacos. Abrir la posibilidad al impago o a la ocupación de viviendas públicas llevará, como en muchos ejemplos del pasado, a una gestión ruinosa del alquiler de las viviendas de esta naturaleza. La administración pública española ha demostrado, en muy numerosas ocasiones, que es el peor gestor de viviendas en alquiler”, concluye Echavarren.

(La Razón. Páginas 34 y 35. Domingo 8)

EL PSOE QUIERE UN PLAN EUROPEO DE VIVIENDA

El Grupo Parlamentario Socialista ha presentado una proposición no de ley -para que sea debatida en la Comisión Mixta de la Unión Europea- en la que solicita el impulso de un plan europeo de vivienda asequible para los ciudadanos europeos y, en particular, para los ciudadanos españoles. Así, los socialistas consideran necesario reconocer zonas tensionadas a nivel europeo y establecer un conjunto de medidas y recursos; así como que, allí donde sea competencialmente posible, se articulen normas específicas con obligaciones jurídicas que resuelvan desequilibrios. Por último, instan a que en el seno de la UE se reconozca la “emergencia habitacional” que sufren diferentes zonas de los estados miembros.

(La Razón. Página 35. Media columna. Domingo 8)

JOSÉ GARCÍA MONTALVO CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA EN LA UPF: “EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA NO SON LOS GRANDES TENEDORES, SINO LA INCONSISTENCIA DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS”

José García Montalvo, catedrático de Economía en la Universitat Pompeu Fabra (UPF), comenta en esta amplia entrevista que a la hora “de focalizar cualquier problema hay que observar los diferentes comportamientos internacionales. Si nos comparamos con la UE, por ejemplo, vemos que en cuestiones como la privación grave de vivienda, la sobreocupación o la relación inquilino/propietario estamos mejor que la media. Incluso en la proporción de renta destinada a pagar la vivienda estamos bien. El problema aparece si lo miramos por tipologías de tenencia. ¿Dónde estamos mal? En la gente que paga un alquiler a precio de mercado. Hay un 16% de la población en este segmento y, de ella, un 39% dedica más del 40% de su renta a pagar los gastos asociados a la vivienda. Y ahí sí que solo nos supera Holanda, con Grecia prácticamente a nuestro nivel”.

En su opinión, “la política tendría que haberse concentrado en este segmento desde hace tiempo. ¿Qué ha pasado? Primero, se ha dado una reducción muy clara de la inversión pública destinada al sector de la vivienda. Segundo, España tenía una proporción de vivienda en alquiler bajísima. ¿Por qué? Porque durante 50 años tuvimos políticas que destruyeron por completo el parque de alquiler”. “Y ahora que España está transicionando hacia un nivel razonable de alquiler, aunque aún está en el 16%, no hay suficiente oferta. Sobre todo, donde está mal es en la proporción de vivienda social en alquiler. Se sitúa en el 1,5%, cuando la media europea llega al 8%. Si no se empujase a las personas que se gastan más del 40% de su renta a ir al alquiler a precio de mercado y estuvieran en alquiler social, el problema actual prácticamente no existiría. Es decir: si España estuviese en la media de alquiler social de la UE, ese 1,3 millones de familias afectadas tendrían un alquiler asequible”.

García Montalvo insiste en que “las políticas de vivienda no se improvisan”. “Necesitas unas políticas consistentes y mantenidas en el tiempo. Cualquiera que hable del parque de vivienda social en Viena tiene que darse cuenta de que allí llevan 110 años manteniendo la misma política, independientemente del color político. Si la acción pública de una Administración consiste en construir vivienda protegida pero al poco tiempo la descalifica y se vende en el mercado privado, se queda sin vivienda pública. ¿Qué tiene al final? Nada, un enorme desajuste entre lo que la gente puede pagar y los precios que se piden por la escasa oferta de alquiler”.

A la pregunta de por dónde hay que empezar ahora para revertir la situación, expone: “hay tres potenciales explicaciones de lo que está sucediendo. Una: estamos en una burbuja, explicación errónea porque una burbuja no se puede producir sin un exceso de crédito, que hoy no hay. Dos: hay unos pocos propietarios que están especulando y haciendo que los alquileres suban, los famosos grandes tenedores. Esta teoría es difícil de fundamentar cuando los grandes tenedores tienen solo el 5% del parque de viviendas y hay más de 2 millones de particulares que declaran rentas inmobiliarias en impuestos sobre la renta. Por lo tanto, no hay un oligopolio ni un monopolio, así que cualquier medida que se tome en base a esta hipótesis va a tener más consecuencias negativas que positivas. La tercera posibilidad: no hay suficiente oferta de vivienda en alquiler y es necesario ampliarla. Este no es un problema exclusivo de España: afecta a las grandes ciudades del mundo. La construcción es baja y la elasticidad de la oferta en España, bajísima. ¿Cuál es la causa? El propietario de vivienda de las grandes ciudades no quiere que construyan más viviendas cerca de las suyas porque eso hace peligrar su valor”.

(El Mundo. Páginas 2 y 3. Sábado 7)

EL PRECIO DE LA VIVIENDA NO CEDE Y SUBE OTRO 8,1%, SU MAYOR REPUNTE EN DOS AÑOS Y MEDIO

Las casas se encarecieron un 8,1% en el tercer trimestre del año respecto al mismo periodo de 2023, según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Es el mayor repunte en dos años y medio y supone tres décimas más respecto al segundo trimestre. La vivienda de segunda mano experimentó un incremento interanual del 7,9%, consolidándose

como un factor clave en esta dinámica inflacionista. En cuanto a la obra nueva, su precio creció un 9,8% en comparación con el año pasado, pero desciende casi un punto y medio respecto al segundo trimestre. El avance en este tipo de construcciones rompe con la dinámica de la primera mitad del año, en la que los aumentos fueron de doble dígito. De hecho, entre abril y junio se disparó la tasa a niveles no vistos desde 2007, justo antes de que el estallido de la burbuja inmobiliaria impactara en los mercados globales.

A pesar de la leve moderación, el mercado sigue mostrando presiones al alza. De hecho, a nivel general, se puede decir que las casas son más caras que nunca. La estadística oficial consiste en un índice de base 100 que toma como referencia lo que valía una vivienda en 2015. Ahora ese indicador supera los 162 puntos, lo que significa que los pisos son un 62% más caros que nueve años atrás. La cifra rebasa con holgura los 151,7 puntos que se alcanzaron en la burbuja inmobiliaria –tercer trimestre de 2007– y también los 152 puntos registrados en el primer trimestre de este año, cuando se rompió por primera vez el umbral de principios de siglo.

El repunte en los precios encuentra explicación en las dinámicas actuales del mercado, coinciden expertos del sector. María Matos, directora de estudios de Fotocasa, señala que este encarecimiento responde a “transformaciones económicas” y “combina factores como una demanda fuerte y sostenida, mejores condiciones hipotecarias y una oferta insuficiente de viviendas en el país”. El Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria apunta que el aumento poblacional, el encarecimiento de materiales y la financiación, y el lento crecimiento de la oferta, especialmente en áreas metropolitanas, son claves en esta tendencia. La bajada de los tipos de interés permitirá que los precios de la vivienda sigan al alza. El giro del Banco Central Europeo hacia políticas monetarias más suaves en 2024, acompañado de un descenso en el euríbor, mejorará las condiciones hipotecarias ofrecidas por los bancos para el próximo año. Esto facilitará el acceso al crédito para los compradores, lo que reactivará más la demanda. Este panorama crea un dilema para quienes quieren comprar: aunque la reducción de tipos permite el acceso a hipotecas más asequibles, el constante aumento de precios absorbe las ventajas económicas esperadas.

El aumento de precios en la vivienda y el encarecimiento de los préstamos hipotecarios están dejando un panorama mixto en el mercado inmobiliario. Por un lado, las ejecuciones hipotecarias sobre vivienda habitual disminuyeron en el tercer trimestre a mínimos no vistos desde 2019, con un total de 1.718 casos, según los datos del INE. Es un 1,1% menos que en el mismo periodo de 2023 y también supone una bajada del 23,5% respecto al trimestre previo. Además, es la primera vez en los últimos nueve meses en que los casos no superan las 2.000 ejecuciones. A pesar de ello, las viviendas nuevas están registrando un aumento preocupante de impagos, pues se han disparado un 42,4% respecto a 2023. Estos procedimientos, con los que el prestamista inicia los trámites para hacerse con el inmueble ante el impago del prestatario, también han aumentado más de un 7% en el caso de las viviendas usadas.

A falta de los datos del cuarto trimestre, se puede decir que 2024 es el año con menores casos sobre vivienda habitual desde la pandemia. El fuerte descenso respecto a esos años se debe a que, en 2020, los juzgados y registros, que son la fuente de los datos utilizados en las estadísticas, estuvieron cerrados o funcionaron de manera reducida durante un tiempo. Esto provocó la acumulación de casos pendientes, lo que hizo que las cifras aumentaran cuando se retomaron

los procedimientos. A medida que la situación se fue normalizando, las estadísticas comenzaron a retroceder, lo que explica la caída interanual que ha mostrado desde el año pasado.

De la información el INE sobre la subida de la vivienda informan las ediciones del viernes 6 de *Expansión, El Economista, El País, La Vanguardia, La Razón y El Mundo*, diario que destaca que “nada hace pensar que vayan a bajar en los próximos trimestres. Las previsiones, de hecho, apuntan a un encarecimiento del entorno del 9% para 2025”.

(Cinco Días. Páginas 24 y 25. Viernes 6)

LA VIVIENDA SE DISPARA, CON ALZAS DE HASTA EL 20% EN LAS GRANDES CIUDADES

El mercado de la vivienda está en plena ebullición, al calor de las rebajas de tipos de interés en los últimos meses. El descenso de los costes hipotecarios en la segunda mitad del año ha abierto la puerta en tromba a los compradores, especialmente a los hogares más necesitados de financiación, lo que ha avivado el desequilibrio entre la oferta y la demanda y está tensando los precios en el sector inmobiliario. De acuerdo con las cifras del portal inmobiliario Idealista, los precios de la vivienda suben a un ritmo del 10,7% interanual en noviembre, la cifra más elevada en lo que va de año, y llegan a duplicar este ritmo en algunas de las grandes ciudades, con Madrid, Valencia, Málaga y Alicante a la cabeza.

El descenso de los costes de financiación en el último año, en el que el euríbor se ha reducido del 4,2% al entorno del 2,35% ha disparado el apetito comprador, en un mercado en el que los inversores están dejando paso cada vez más a las familias, con un incremento de las compras del 18,1% en octubre, según los notarios. Y eso conlleva un mercado cada vez más desequilibrado, con una demanda al alza por la mayor disponibilidad de crédito y el crecimiento demográfico y una oferta muy limitada por la escasez de obra nueva, algo que muchos propietarios están aprovechando para elevar los precios de venta. Unos incrementos que tienen lugar principalmente en las grandes ciudades, donde la relación entre la oferta y la demanda es más tensa.

Así, en el conjunto de España los precios suben a un ritmo del 10,7%, el máximo en lo que va de año, pero esta cifra llega a duplicarse en Valencia, donde se registra un incremento del 22,9%, seguida de Málaga (21,7%), Madrid (20,4%), Santander (18,6%) o Alicante. Por debajo de estas cifras, pero también con incrementos por encima de la media, se encuentran Granada (15,2%), Toledo (14,2%), Palma de Mallorca (13,8%), Lleida (13,5%), Huelva (13,2%), Las Palmas de Gran Canaria (12,1%), Barcelona (12,1%), A Coruña (11,4%), Murcia (11,2%), Teruel (10,9%), Salamanca (10,9%). Estas capitales conforman un grupo algo heterogéneo, ya que entre ellas se incluyen algunas ciudades con una fuerte presión por parte de la demanda, como es el caso de Palma de Mallorca o Barcelona, pero también hay otras cuyo atractivo reside en su conexión con las grandes urbes (caso de Toledo) y otras donde lo que dispara los precios no es tanto el incremento de la demanda como la escasez de obra nueva (Teruel).

Sin embargo, las tensiones en los precios se extienden a prácticamente todo el mercado inmobiliario español, como pone de manifiesto que cinco de cada seis capitales registran subidas superiores al 5% anual. También numerosas capitales de la España vaciada se encuentran en

este grupo, con intensas subidas, como es el caso de Albacete (10,7%), Soria (10,5%), Ávila (10%), León (9,5%), Cáceres (8,9%), Lugo (6,8%), Cuenca (6,6%), Ciudad Real (5,8%), Pontevedra (5,4%).

Los expertos apuntan a que esta escalada de los precios no solo se mantendrá en el futuro, sino que podría incluso intensificarse en la recta final de este año y principios del próximo. Como los compradores tratan de aprovechar las rebajas de tipos, han pospuesto sus decisiones de compra hasta la segunda mitad del año, y como también intentan anticiparse a las posteriores subidas de precios, también intentan acelerar al máximo la transacción, lo que da como resultado una enorme presión compradora en un corto espacio de tiempo. Algo que, paradójicamente, podría llevar a que las subidas de precios se aceleraran precisamente al tratar de esquivarlas.

(Expansión. Páginas 22 y 23. Editorial en página 2. Sábado 7-Domingo 8)

LA LIMITACIÓN DEL ALQUILER QUIEBRA EL MERCADO EN BARCELONA: PRECIOS CONTENIDOS PERO SIN PISOS EN OFERTA

La pasada semana, un portal inmobiliario colgaba una oferta de un piso de alquiler en el barrio de Gràcia de Barcelona: 50 metros cuadrados, 900 euros. Más de cien personas colapsaron la calle haciendo cola para poder visitarlo. Ninguna sorpresa en una ciudad en la que se estima que la competencia para acceder a un piso de alquiler supera las 60 familias de media, el doble que hace un año, una consecuencia de la falta de 'stock', que según estimaciones de Idealista se ha reducido en un 75% en los últimos cinco años.

Las colas para ver el piso de Gràcia no son pues una anécdota, y la perspectiva es que la situación no mejore, según coinciden los expertos del sector consultados, en su mayoría muy críticos con los efectos de la entrada en vigor de la limitación de alquileres que permite la nueva ley de Vivienda, y que las comunidades autónomas pueden aplicar o no. Es el caso de Cataluña, donde se han conocido los datos del tercer trimestre, es decir, ya con medio año completo de aplicación de topes en aquellas zonas consideradas 'tensionadas'. El balance: levísima contención de precios, reducción de la oferta.

(ABC. Página 30. Sábado 7)

BARCELONA QUIERE REGULAR LOS ALQUILERES DE TEMPORADA CON SU NORMATIVA URBANÍSTICA

Barcelona ha dado con la tecla para regular los alquileres de temporada a través de su normativa urbanística. Esta modalidad de alquiler (habitualmente de un año de duración) está rompiendo el mercado de la ciudad, porque los caseros la utilizan para esquivar la regulación de precios que deben aplicar a los alquileres habituales, de cinco años de duración. La fórmula pasa por modificar el Plan General Metropolitano distinguiendo entre el uso habitual y permanente de la vivienda sobre su uso temporal (cuyos motivos, laborales, médicos o de estudios, deberán acreditarse). Y, a posteriori, habilitar al Ayuntamiento a regular o condicionar la implantación de usos temporales, incluso acotando a distritos o barrios concretos, a través de un plan especial que concrete el detalle del cómo y dónde. El plan especial es la fórmula con la que Barcelona

reguló los alojamientos turísticos: fijando las tipologías y en qué barrios se prohíben o dónde puede crecer la oferta. La fórmula, a falta de ver la concreción en textos, provoca recelos entre colectivos del sector como los agentes de la propiedad inmobiliaria (API).

El anuncio de la fórmula, que se llevará a votación la semana que viene en la Comisión de Urbanismo (un trámite previo al pleno) es una exigencia de los comunes para aprobar el presupuesto al alcalde Jaume Collboni (PSC).

Información también publicada el sábado 6 en *El País* y *La Vanguardia*.

(Cinco Días. Páginas 24 y 25. Viernes 6)

EL PIRINEO CATALÁN CLAMA EN LA CALLE CONTRA LOS PRECIOS DEL ALQUILER

Municipios con bajísimos censos de población, pero masificados en temporada alta turística; profesores y sanitarios que renuncian a sus plazas por los desorbitados precios del alquiler, o trabajadores temporales durmiendo en caravanas y furgonetas por esa misma causa. Las dificultades para el acceso a la vivienda en las comarcas pirenaicas de Cataluña parecen haber llegado a un punto de no retorno. Las manifestaciones que, en los últimos meses, han recorrido las calles de decenas de capitales de provincia tuvieron el viernes 6 su réplica en La Seu d'Urgell (Lérida). Esta localidad de 12.500 habitantes concentró el malestar de muchos municipios de montaña donde el número de segundas residencias llega a superar el de las viviendas habituales.

Una cuarentena de entidades agrupadas en la plataforma Pirineu Viu (Pirineo Vivo) organizaron la protesta. Reclaman “la regulación de los precios del arrendamiento, limitación y control de los pisos turísticos y paralizar los desahucios”. Además, sus miembros insistieron en que, a la vez, es necesario “diversificar la economía de la zona”, orientada principalmente al turismo y los servicios, “para generar empleos de calidad”.

(El Mundo. Página 29. Media página. Sábado 7)

MADRID. EL SUPREMO OBLIGA A BLACKSTONE A VENDER LOS PISOS QUE ADJUDICÓ BOTELLA

El Tribunal Supremo ha ratificado el derecho de los residentes en las viviendas públicas que Ana Botella vendió a fondos buitres cuando era alcaldesa a comprarlas al mismo precio. En 2013, el Ayuntamiento de Madrid necesitaba liquidez, por lo que vendió muchas promociones de vivienda protegida a fondos de inversión, que después subieron los alquileres y cercenaron a los inquilinos la posibilidad de comprar sus casas. Algunos de estos vecinos se organizaron, demandaron y ganaron la batalla judicial en la Audiencia Provincial. El fondo Fidere, una de las ramificaciones españolas del fondo de inversión estadounidense Blackstone, decidió recurrir esta decisión y ahora el Supremo ratifica ese fallo. Los vecinos podrán comprar su casa a un precio inimaginable: 60.000 euros de media.

El fallo recuerda que el 31 de octubre de 2013 la Empresa Municipal de Vivienda (EMVS) vendió 1.860 viviendas, pertenecientes a 18 promociones, al Fidere. Todas estaban bajo distintos

regímenes de protección pública. El Consistorio aseguró a los entonces inquilinos que solo iban a notar un cambio de casero, pero que las condiciones se mantenían. En los meses siguientes, sin embargo, observaron un aumento en el alquiler y se dieron cuenta de que cuando acabó el periodo de arrendamiento obligatorio habían perdido el derecho de retracto. Información también en las ediciones del viernes 6 de *El Economista*, *La Razón*.

(El País. Página 25. 2 columnas. Viernes 6)

LA SOCIMI DE ALQUILER SEGURO SE ESTRENA EN EL BME SCALEUP

Alquiler Seguro Asset Market (ASAM), la nueva socimi de vivienda asequible de Alquiler Seguro, ha iniciado su cotización en BME Scaleup con el tradicional toque de campana en la Bolsa de Madrid. La empresa, que es la vigésima que se incorpora a este nuevo mercado de BME, tomó como referencia un precio de 13,8 euros por acción, bajo el código SCASM, lo que implica una valoración total de la compañía de 5 millones de euros.

En el acto estuvo, el presidente y consejero delegado de la sociedad, Sergi Gargallo, destacó la importancia de este hito para el crecimiento de la oferta asequible en el mercado del alquiler. Información también en *ABC*.

(El Economista. Página 20. 1 columna. Viernes 6)

FINANZAS

LA GRAN BANCA ESPAÑOLA LIDERA LA RENTABILIDAD EN EUROPA CON TIPOS ELEVADOS

El fuerte endurecimiento de la política monetaria orquestado por el Banco Central Europeo (BCE) le ha venido de lujo a la banca del Viejo Continente. La fiesta se extendió prácticamente a la totalidad del sector, y muchas de las entidades financieras pudieron acariciar beneficios históricos en los últimos dos años, impulsados por una partida de ingresos más alta. Pero en términos de rentabilidad, en los primeros nueve meses de 2024, la medalla de oro la ganó la gran banca española que, junto a la italiana, superó la media europea, beneficiada por una mayor sensibilidad a la subida de tipos de interés.

De enero a septiembre, la rentabilidad sobre patrimonio tangible (RoTE) de los grandes bancos españoles se situó por encima del 15% –con la excepción de Sabadell y Unicaja–, cuatro puntos más que la media europea, según datos elaborados por Neovantas. “Muchas entidades han batido las expectativas que barajaba el mercado y todas estarían cubriendo el coste de capital o estarían muy cerca de hacerlo, salvo Unicaja”, apuntaron desde la consultora.

La mayor sensibilidad a la subida de tipos se debe al modelo de negocio. La cartera de clientes de la banca española está muy sesgada por clientes con hipotecas, sobre todo a tipo variable, que se han reapreciado con el avance del euríbor. “Este producto es un gran generador de margen de intereses”, apuntó José Luis Cortina, presidente de Neovantas. En cambio, en otros países, como Alemania o Reino Unido, la cartera hipotecaria tiene menor peso y, dentro de ella, los préstamos con cuotas fijas son más comunes.

Una rentabilidad más alta se debe también a la capacidad de mantener los costes bajo control, que le brindó a las entidades españolas una ratio de eficiencia más atractiva que la media europea, al situarse en torno a un 40%-45%. “En los últimos 10 años, la banca española ha tenido un proceso de reestructuración y consolidación más fuerte que en otros países, conllevando una reducción de costes muy agresiva. Han echado a mucha gente y han cerrado muchas oficinas”, agregó Cortina.

Acotando el análisis al negocio nacional, Santander destacó como la entidad más rentable, al gozar de un RoTE que superó el 20% (21,8%). Le siguió BBVA, con una rentabilidad a nivel grupo del 20,1%, ya que el banco no suele desglosar esta métrica en sus diferentes mercados. Bankinter también entró en el podio con un RoTE del 18,2%, seguido a poca distancia por CaixaBank (16,9%). Sabadell se quedó por debajo del 15% (14,3%) y el farolillo rojo fue Unicaja (6,8%). Aunque la entidad malagueña se quedó por detrás de sus competidores, logró incrementar su rentabilidad casi un 48% comparado con hace un año.

En las últimas presentaciones de resultados, los consejeros delegados de los bancos han insistido en que un aumento del volumen del negocio compensará la reducción del margen de intereses por efecto de una política monetaria más laxa. “Los bancos españoles están trabajando con fuerza en la comercialización de productos fuera de balance que no estén tan afectados por los tipos de interés, como los seguros, que sí generan comisiones”, detalló Cortina. Asimismo, jugará un papel importante la capacidad de los bancos de mantener los costes de riesgo estables para que presionen los beneficios netos lo menos posible.

(El Economista. Página 16. Sábado 7)

EL BCE ALIVIA EL REQUERIMIENTO DE CAPITAL A IBERCAJA PARA 2025

El Banco Central Europeo (BCE) alivia de nuevo el requisito de capital que deberá cumplir Ibercaja en 2025, aunque la hucha que tiene acopiada supera de largo los nuevos parámetros. El próximo 1 de enero deberá contar con un ratio CET1 *phased-in* mínimo del 8,069%, inferior al 8,125% que le impuso para el actual ejercicio y también por debajo del 8,21%. Su rebaja vuelve a tener lugar en el llamado Pilar 2, es decir, en la red de solvencia que el organismo supervisor fija a las entidades de manera individual en función del perfil de riesgo que observa derivado de su negocio, la estrategia o el gobierno corporativo, entre otros factores.

(El Economista. Página 10. Media columna. Viernes 6)

LA CNMV NO APROBARÁ LA OPA DE BBVA HASTA QUE COMPETENCIA FIJE SUS CONDICIONES

El presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Rodrigo Buenaventura, despejó el pasado jueves una de las dudas que rodeaban el camino de la opa lanzada por BBVA sobre Banco Sabadell, ahora mismo bajo el análisis de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) en lo que se llama segunda fase, consistente en un análisis más profundo de la operación de fusión entre ambas entidades. En su última aparición como máximo responsable del organismo supervisor, Buenaventura fue claro al respecto del papel de la CNMV:

“Teniendo en cuenta que es una opa de canje, no hay un pago de efectivo y que ha pasado a fase 2, lo más apropiado es aprobar la opa una vez que se conozcan las condiciones de competencia”. Es decir, hasta que Competencia fije sus condiciones, la CNMV no dará luz verde al folleto informativo.

“El folleto está muy avanzado, pero cabe la posibilidad de que haya que incorporar nuevos elementos”, señaló Buenaventura.

Declaraciones recogidas en las ediciones de todos los diarios consultados.

(Cinco Días. Primera página. Página 3. Viernes 6)

SANTANDER VENDE A FORTRESS MÁS DE 330 MILLONES EN DEUDA MOROSA

Santander ha colocado a Fortress Investment Group alrededor de 330 millones de euros de préstamos sin garantías (*unsecured*) y otras operaciones de financiación con colateral en el proyecto *Swing*, según fuentes del mercado. La entidad eludió realizar comentario alguno.

Se trata de la segunda operación que cierra con Fortress en escasos meses. En el arranque del año le adjudicó el porfolio *Churchill*, con 200 millones brutos de valor nominal, al tiempo que transfería a Balbec Capital la cartera *Newman*, integrada por activos inmobiliarios, préstamos garantizados y un porfolio de créditos sin garantía de Santander Consumer Finance.

En 2023, Fortress también se alzó con el *Proyecto Sir Barton*, conformado por hipotecas impagadas con un valor nominal bruto de 520 millones, y el año anterior adquiría un porfolio similar valorado en 300 millones, la cartera *Nix*. La conexión con el banco ha sido directa en los últimos años a través de transferencias de carteras e indirecta, a través de DoValue. Apollo vendió en 2018 su participación de control en la antigua Altamira, creada en origen por Santander, a DoValue, cuyo máximo accionista era Fortress.

Con la operación *Swing* cerrado ahora, la deuda morosa enajenada por Santander supera los 2.500 millones de euros en volumen bruto en poco más de un año. El banco ha reordenado además los contratos y posiciones con diferentes *servicers*.

(El Economista. Página 10. 4 medias columnas. Viernes 6)

UN ERROR EN EL IMPUESTO A LA BANCA OBLIGA A HACIENDA A UNA CORRECCIÓN URGENTE

Un error técnico en la redacción de la enmienda aprobada por el Congreso a finales de noviembre en la que se establece el nuevo impuesto a la banca ha puesto en guardia estos días a las grandes entidades financieras, a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y al Ministerio de Hacienda, que prepara una corrección urgente para enmendarlo antes de fin de año y, de esta manera, evitar un problema contable.

Según fuentes del sector, la norma tal y como fue aprobada por el Congreso provocaría, de entrar en vigor, un doble asiento contable en los resultados de los bancos del ejercicio 2024, en el que habrían de computarse de forma simultánea el impuesto extraordinario aplicado tras las

subidas de tipos de interés y el nuevo gravamen. Fuentes del Ministerio de Hacienda corroboran esta información.

La gravedad, no obstante, es relativa, porque, a efectos de caja, los bancos desembolsarían el dinero el año que viene, si bien la contabilidad de ambos impuestos gravando una misma figura – el margen bruto de interés– en el mismo año es problemática. La propia CNMV ha seguido de cerca esta cuestión, a la espera de que se solucione. Solo en el ejercicio 2024, la estimación es que el gravamen a la banca recaude unos 1.700 millones de euros.

El Ministerio de Hacienda ya ha detectado y reconocido el error. De hecho, tiene un compromiso para subsanarlo a través de una disposición adicional incluida en alguno de los reales decretos ley que se suelen aprobar en los últimos consejos de ministros del año en los que se recogen diversas medidas. El departamento añade que este error no afectaría a la previsible recaudación del impuesto.

Las entidades financieras, que rechazan con contundencia el impuesto, confían que se corregirá este fallo del diseño y que no se llegará a producir esta situación de doble contabilidad.

Otra de las incógnitas en torno al nuevo impuesto a la banca tiene que ver con los tiempos para su entrada en vigor, ya que tras la aprobación en el Congreso, debe pasar por el Senado y regresar de nuevo a la Cámara Baja para su posterior publicación en el *Boletín Oficial del Estado (BOE)*. Todo ello ha de producirse antes de fin de año para evitar tener que aplicar un efecto retroactivo que podría generar nuevos frentes de litigiosidad.

(La Vanguardia. Página 51. 4 columnas. Viernes 6)

LA BANCA, ARTÍFICE DE CASI LA MITAD DE LA SUBIDA ANUAL DEL IBEX

La banca se ha convertido en el gran motor que ha permitido al Ibex 35 encarar el tramo final de 2024 por encima de los 12.000 puntos. Los seis bancos cotizados han aportado 976 de los 2.016 puntos que ha ganado el selectivo en lo que va de año. Es decir, el 48,5% del total. Un porcentaje que se respalda en la gran subida del 27,6% acumulada por el Ibex 35 Bancos durante el año, y que convierte al sector en la estrella indiscutible del ejercicio bursátil. El jueves, el indicador registró la mayor subida del año, un 4,2%, de la mano de las expectativas de una ralentización de la subida de tipos en EE UU.

Aunque se queda algo por debajo de la subida media del sector con un avance del 23,8% en el año, Banco Santander hace valer su condición de mayor banco español por capitalización bursátil (72.513 millones de euros al cierre de la sesión del jueves) para convertirse en la entidad financiera que más aporta a la subida del Ibex. Santander suma 333 puntos, una cifra solamente superada en el selectivo por el gran líder por valor de mercado, Inditex. El tercer lugar es para Iberdrola, y luego se sitúan CaixaBank y BBVA, con 246 y 236 puntos, respectivamente. Sabadell y Unicaja, el mejor banco y el tercero en el parqué este año, con subidas del 72,9% y del 47,6%

respectivamente, tienen una aportación a la subida anual del Ibex más modesta de 97 y 19 puntos.

La contribución de la banca al Ibex 35 ha crecido significativamente en las últimas seis sesiones, en el que el índice bancario se ha apuntado una gran subida del 7,5%, hasta los 853,7 puntos, el nivel más alto desde el pasado 5 de noviembre. No obstante, el indicador aún se sitúa un 3,8% por debajo de los máximos del año marcados el 26 de abril en los 886,5 puntos.

El sector está protagonizando un año intenso en Bolsa. Un ejercicio marcado por el gran volantazo de la política monetaria del Banco Central Europeo, que por momentos ha puesto en solfa la capacidad de la banca europea para mantener la fortaleza de sus márgenes y su política de dividendos. Además, la banca ha tenido que soportar el aumento de la incertidumbre provocada por el endurecimiento del impuesto sobre el sector, o las dudas generadas por la victoria de Trump en las elecciones estadounidenses. Un cóctel de incógnitas que le ha costado al sector alguna mala digestión en Bolsa. El último episodio bajista se produjo en la sesión del 22 de noviembre, cuando el valor de los seis bancos españoles se redujo en 5.041 millones de euros. Días antes el Ibex 35 Bancos había caído un 5,2% por la victoria republicana en Estados Unidos y el fortalecimiento del dólar. Pero, más allá de episodios puntuales, la banca ha ofrecido signos de consistencia en Bolsa, apoyada en los buenos y resistentes resultados que ha ido publicando trimestre a trimestre, y por la batalla a favor de políticas de retribución al accionista atractivas, que han sido premiadas por los inversores con fuertes subidas.

(Expansión. Página 16. 3 columnas. Viernes 6)

EL BCE PIDE A BRUSELAS UN TEST DE ESTRÉS DE TODO EL SISTEMA FINANCIERO

El Banco Central Europeo (BCE) quiere dar una vuelta de tuerca a la supervisión del sistema financiero. La autoridad monetaria, junto con los bancos centrales nacionales que conforman el Eurosistema, ha enviado un documento a la Comisión Europea informando sobre los riesgos del crecimiento de los llamados agentes financieros no bancarios (compuestos por fondos de inversión y de pensiones, así como de aseguradoras) y solicitando, entre otras medidas, que se ponga en marcha un test de estrés integral.

El máximo supervisor de la banca considera que lanzar esta nueva prueba de resistencia es un paso necesario para mantener la estabilidad financiera de la zona euro en su conjunto. La petición que llega dentro de una consulta pública lanzada desde Bruselas para conocer qué políticas sería más interesante desarrollar para regular mejor el riesgo de los intermediarios no bancarios, cuyo peso en la financiación se ha disparado en los últimos años hasta suponer el 60% de todos los activos del sistema financiero europeo y tres veces el tamaño de la economía de la región.

“Un test de estrés de todo el sistema sería una herramienta novedosa y potencialmente muy poderosa para identificar y cuantificar los riesgos para la resiliencia de los mercados principales”, justifica la institución.

El nuevo test de estrés buscaría medir la robustez del conjunto del sistema financiero dejando de lado la reacción de entidades o firmas individuales y poniendo especial énfasis en las interconexiones entre aseguradoras, fondos y bancos. Por ejemplo, una fuerte caída de las rentabilidades de la deuda podría comprometer la solvencia de un fondo de inversión al que la banca le hubiera concedido un importante volumen de préstamos causando una ola de tensión que podría ir mucho más allá de la reacción inicial. De la misma forma, una súbita contracción del crédito bancario podría forzar a algunos agentes del mercado a cerrar sus posiciones para hacer frente a sus obligaciones con las entidades, algo que, en momentos de estrés, podría crear una espiral de ventas y pérdidas que amplificase la tensión.

“Las pruebas de resistencia sectoriales [banca, aseguradoras y fondos por separado], centradas en entidades individuales o grupos de entidades, no son suficientes para arrojar luz sobre la posible evolución de la dinámica de todo el sistema financiero en momentos de estrés en el mercado”, asegura el Eurosistema en la información remitida a la Comisión Europea.

(Expansión. Página 17. 5 columnas. Sábado 7-Domingo 8)